

# [Realtà MAPEI]

Anno 29 - N. 156 - Settembre-Ottobre 2019 - contiene I.P. - Bimestrale di attualità, tecnica e cultura

resi  
**mittente**

ROSERIO CMP

**postatarget**  
magazine

REG. 02/8418  
N. 2/318/2008

Posteitaliane

156



# MAPEI IS

## BUILDING EXPERTISE

**Prodotti** e **soluzioni** tecnologicamente all'avanguardia per la realizzazione di nuove opere edili, il restauro e la conservazione di significativi edifici del patrimonio artistico e culturale in tutto il mondo.

**È TUTTO OK, CON MAPEI**

Scopri di più su [mapei.it](http://mapei.it)

 **MAPEI**<sup>®</sup>  
ADESIVI • SIGILLANTI • PRODOTTI CHIMICI PER L'EDILIZIA



# SOMMARIO

2

## RESPONSABILITÀ SOCIALE

- 2 Sostenibilità: un impegno sempre più forte

4

## MERCATO

- 4 Innovazione creatività: così vince la ceramica italiana

6

## FIERE

- 6 Cersaie 2019  
11 L'obiettivo è la posa qualificata  
14 Marmomac 2019

12

## PRODOTTI IN EVIDENZA

- 12 Mapeguard UM 35, un sistema completo  
42 Sicurezza e prevenzione sismica  
56 3 Prodotti in primo piano

16

## REFERENZE

- 16 La nuova sede di Durst Phototechnik  
22 The Star Sidney

- 24 Metropolitana Red Line North a Doha

- 32 Encore Melaka Theatre

- 36 Portfolio Malesia

- 40 La coltura idroponica più grande d'Europa

22

## INTERVISTA

- 20 Vetro e nuovi materiali per dare valore agli spazi

28

## GIOCO DI SQUADRA

- 28 Nel cuore dell'Asia Pacific  
54 News dal mondo Mapei

44

## FORMAZIONE

- 44 Mapei Cement Academy 2019

46

## L'IMPEGNO NELLO SPORT

- 46 Pedalate mondiali  
50 Manuel Locatelli: "Sassuolo, per te darò il massimo"  
52 Foto ufficiale Sassuolo Calcio 2019/2020

## IN PRIMO PIANO

Ultratop Loft F pag. 19,  
Keraflex Maxi S1 pag. 23,  
Adesilex P10 pag. 26,  
Mapelastic pag. 33

## PRODOTTI IN EVIDENZA

Keraflex pag. 31,  
Mapelastic pag. 35,  
La rivoluzione verticale pag. 45



Tutti gli articoli pubblicati in questo numero possono essere ripresi, previa autorizzazione dell'editore, citando la fonte.

### SAVE THE DATE

DOMOTEX 2020  
HANNOVER  
10-13 GENNAIO

**Vieni a trovarci al nostro Stand (C50 - Hall 13)!**

**DOMOTEX**



### STORIA DI COPERTINA

La nuova sede della Durst Phototechnik dove sono stati utilizzati prodotti Mapei. In allegato uno speciale in ricordo di Giorgio Squinzi.

### Rivista bimestrale

Anno 29 - numero 156  
settembre-ottobre 2019

### Direttore responsabile

Adriana Spazzoli

### Responsabile coordinamento editoriale

Guido Palmieri

### Coordinamento editoriale

Federica Pozzi

### Redazione

Alessandro Brambilla, Metella Iaconello,  
Federica Pozzi, Tiziano Tiziani,  
Federica Tomasi

### Banca dati immagini

Davide Acampora

### Social media

Francesca Molteni

### Progetto grafico e impaginazione

Barbara Mennuni

### Stampa

Rotolito S.p.A. - Pioltello (MI)

### Direzione e redazione

Viale Jenner, 4 - 20159 Milano  
Tel. 02-37673.1 - fax 02-37673.214  
www.mapei.com - E-mail: mapei@mapei.it

### Abbonamenti

realtamapei@mapei.it

### Editore Mapei S.p.A.

Registrazione del Tribunale di Milano n. 363 del 20.5.1991

### Hanno collaborato a questo numero con testi, foto e notizie:

Confindustria Ceramica, Assoposa, Durst, Studio Monovolume, Hofer Fliesen

& Boden srl, Mapei Australia, Mapei Doha, Mapei Malaysia, Union Cycliste Internationale - Uci, Sassuolo Calcio, Master group Sport, Mapei Corp., Mapei UK, Mapei GmbH, Mapei Spain

### Tutela della riservatezza dei dati personali

I dati personali dei destinatari di Realtà Mapei sono trattati da Mapei S.p.A., in qualità di titolare del trattamento, in conformità a quanto previsto dal Regolamento Europeo 2016/679 e dal D.lgs. n. 196/2003. L'informativa completa sul trattamento dei dati si trova sul sito www.mapei.it. Per maggiori informazioni o per esercitare i vostri diritti potete rivolgervi al privacy@mapei.it.

Questo periodico è associato all'Unione Stampa Periodica Italia



# SOSTENIBILITÀ

## un impegno sempre più forte

PUBBLICATO IL BILANCIO DI SOSTENIBILITÀ 2018  
DI MAPEI SPA E DELLE CONSOCIATE ITALIANE DEL GRUPPO



La sostenibilità è sempre di più un elemento decisivo nelle strategie di sviluppo aziendale di Mapei e i risultati del Bilancio di Sostenibilità del 2018 sono la conferma di questa scelta. Il rapporto delinea le attività italiane del Gruppo Mapei che comprendono, oltre alla capogruppo, le consociate italiane (Adesital, Cercol, Mosaico+, Polyglass, Vaga e Vinavil).

In sintesi, i risultati raggiunti nel 2018:

- Il valore economico è stato di 906 milioni di euro, il 10% del quale generato da prodotti con meno di tre anni di vita; un dato che mostra un trend di cre-

scita nel triennio con un aumento del 14% rispetto al 2016, quando è stato pubblicato il primo Bilancio di sostenibilità da Mapei Italia.

- Agli stakeholder (fornitori di materie prime e servizi, stipendi e salari ai dipendenti, azionisti, adesioni ad associazioni, donazioni alle comunità locali) sono stati distribuiti 820,9 milioni di euro.
- Gli investimenti in Ricerca&Sviluppo, da sempre motore della crescita del Gruppo Mapei, hanno raggiunto quota 35,7 milioni, in aumento rispetto agli

anni precedenti. Mapei ha introdotto sul mercato 108 nuovi prodotti.

- Sono stati spesi 32 milioni di euro in contributi per iniziative sportive, culturali e sociali a sostegno di territori e comunità locali.
- Un versante importante riguarda l'attenzione verso i dipendenti del gruppo: il 94% delle assunzioni sono a tempo indeterminato. Nel 2018 sono state erogate 42.200 ore di formazione totali ed è stato raggiunto un accordo sindacale sulle ferie solidali e la Banca etica.

## I numeri della sostenibilità

Tutti i numeri si riferiscono al perimetro Mapei Italia\*

**35.7**

MILIONI DI EURO SPESI IN R&S NEL 2018



**820.9**

MILIONI DI EURO DI VALORE DISTRIBUITO AGLI STAKEHOLDER NEL 2018



**10%**

DI FATTURATO NEL 2018 È RAPPRESENTATO DA PRODOTTI LE CUI FORMULAZIONI HANNO MENO DI 3 ANNI DI VITA



**108**

NUOVI PRODOTTI INTRODOTTI SUL MERCATO NEL 2018



**27%**

DI RIDUZIONE DELL'INDICE DI FREQUENZA INFORTUNI NEL TRIENNIO 2016-2018

CIRCA **42.200** ORE DI FORMAZIONE TOTALI AI DIPENDENTI (19 ORE PRO-CAPITE)

CIRCA **32** MILIONI DI EURO DI CONTRIBUTI IN INIZIATIVE SPORTIVE, CULTURALI E SOCIALI



Questi dati sono la testimonianza del costante impegno di Mapei verso una società sempre più sostenibile. Questa consapevolezza ha portato il Gruppo a individuare nella sostenibilità il quarto pilastro fondamentale del suo "fare impresa", che si affianca ai tre criteri che da sempre rappresentano le linee guida del gruppo: Internazionalizzazione, Specializzazione, Ricerca&Sviluppo.

"Con la consapevolezza di poter dare un contributo significativo come Gruppo ci sentiamo in dovere di posizionarci in prima linea nella sfida per il raggiungimento di un'edilizia più sostenibile", si legge nel Bilancio: "Questa consapevolezza implica dedicare risorse crescenti alla realizzazione di prodotti innovativi per contribuire ad aumentare la sostenibilità degli edifici in cui vengono utilizzati, minimizzandone gli impatti sull'ambiente circostante e sulla salute delle persone che in essi vivono. Questo impegno nel campo della sostenibilità di prodotto non diminuisce la nostra attenzione verso tutte le altre iniziative in campo ambientale e sociale che Mapei, con intraprendenza e voglia di fare, mette in campo da decenni

andando incontro agli interessi di tutti i propri stakeholder".

I traguardi raggiunti dalla Capogruppo e dalle consociate italiane del Gruppo sono, dunque, i risultati di iniziative rivolte in diverse direzioni. Nel campo della ricerca, innanzitutto, per lo sviluppo di soluzioni innovative e sostenibili; un'attività coordinata a livello mondiale dal Centro di Ricerca di Milano e integrata con uno stretto legame con la comunità scientifica.

Un altro elemento importante riguarda la realizzazione di un processo produttivo efficiente, sostenuto dall'adozione di sistemi di gestione, dall'amministrazione consapevole e sostenibile della catena di fornitura e del consumo responsabile dei materiali.

### STAKEHOLDER

Individui o gruppi che hanno un interesse legittimo nei confronti dell'impresa e delle sue attività e il cui contributo (volontario o involontario) è essenziale al suo successo.

Mapei da sempre crede nella crescita professionale e personale dei suoi dipendenti (in Italia 2.197 a fine 2018) e una dimostrazione sono gli investimenti in questo campo: la struttura di un sistema di welfare aziendale è un modo per contribuire alla realizzazione di un buon livello di soddisfazione e di conseguenza di ottenere significativi benefici aumentando il senso di appartenenza (il tasso di turnover in uscita è al 3,6%), la produttività e la reputazione aziendale.

Oltre alle dimensioni ambientale ed economica, uno dei tre pilastri fondamentali della sostenibilità è quello sociale, in grado di generare valore per il territorio circostante e di svolgere un ruolo attivo nella vita delle comunità locali. Mapei da molto tempo è impegnata nel sostegno di attività locali attraverso sponsorizzazioni e donazioni per aiutare e sostenere diverse realtà ma anche mettendo a disposizione gratuitamente il proprio know how e i propri prodotti.

*Il Bilancio di Sostenibilità 2018 è scaricabile al sito [www.mapei.it](http://www.mapei.it)*

COMPENSAZIONE TOTALE DELLA CO<sub>2</sub> EMESSA DURANTE IL CICLO DI VITA DELL'ADESIVO KERAFLEX MAXI SI ZERO TRAMITE L'ACQUISTO NEL 2018 DI CREDITI DERIVANTI DALLA RIFORESTAZIONE DI UN'AREA DI PIÙ DI



**21.000 ettari**



**81%**

DELL'ACQUISTATO (IN PESO) DA FORNITORI ITALIANI NEL 2018



**2.197**

DIPENDENTI NEL 2018 (+8% RISPETTO AL 31/12/2016)

**3.6%** →

TASSO DI TURNOVER IN USCITA NEL 2018

↓ **6.9%**

TASSO DI TURNOVER IN ENTRATA NEL 2018



**94%**

DEI DIPENDENTI CON CONTRATTO A TEMPO INDETERMINATO

\* Sono escluse dal perimetro U.S. Sassuolo Calcio s.r.l., Mapei Stadium s.r.l. e Fill&Forme srl.

# Innovazione e creatività: così vince la ceramica italiana

L'85% DEL FATTURATO  
DEL SETTORE ARRIVA  
DALL'ESTERO. SEMPRE  
FERME LE VENDITE  
SUL MERCATO INTERNO

**2,83**  
VENDITE

(in miliardi di euro) nei  
primi mesi del 2019

**5,38**

GIRO D'AFFARI  
(in miliardi di euro) nel  
2018

**4,54**  
EXPORT

valore (in miliardi  
di euro)  
delle esportazioni  
nel 2018



L'industria della ceramica "made in Italy" continua ad essere competitiva sui mercati internazionali ma deve fare i conti con un rallentamento del giro d'affari. Per la prima volta, dopo tre anni di saldo positivo, il 2018 è stato archiviato con un calo del fatturato così come la produzione ha registrato una contrazione dell'1,65%. Le previsioni sono meno pessimistiche per il 2019: Confindustria Ceramica prevede, infatti, un fatturato sui livelli dello scorso anno: "Il secondo trimestre in particolare – ha detto al Cersaie il presidente Giovanni Savorani – è andato meglio del primo e questo ci fa guardare avanti con più ottimismo".

A pesare sui conti del settore sono certamente le incertezze economiche a livello internazionale, la frenata degli investimenti nell'edilizia e la contrazione del consumo di piastrelle, la concorrenza molto agguerrita di Paesi come Spagna e Turchia. Ma è soprattutto la debolezza del mercato interno a condizionare l'andamento delle vendite; l'edilizia italiana non sembra invertire la rotta e mettere alle spalle una crisi iniziata poco più di 10 anni fa. Se nel 2007 in Italia si vendevano 167 milioni di piastrelle, adesso se ne vendono la metà (82 milioni).

Resta il fatto che la ceramica italiana continua ad avere uno straordinario punto di forza, vale a dire una posizione di leadership sui mercati mondiali. Un dato su tutti: l'85% del fatturato (pari a 5,38 miliardi) viene dall'estero (4,54 miliardi). L'Europa Occidentale rappresenta la destinazione più importante dell'export di piastrelle con un giro d'affari ancora in crescita; un aumento che compensa le difficoltà in altre aree geografiche. Ma – secondo Confindustria Ceramica – presto le esportazioni verso gli Stati Uniti potrebbero ritrovare slancio grazie all'avvio di nuove misure antidumping del governo americano verso la Cina.

Il primato italiano è stato garantito dalla grande capacità di innovazione delle aziende, che anche nel 2018 hanno continuato a investire (508,2 milioni, pari al 9,4% del fatturato) portando così la spesa nelle nuove tecnologie a oltre due miliardi in 5 anni. Innovazione, qualità di prodotto e creatività rappresentano le armi vincenti di un settore trainante del "made in Italy".

Una dinamicità delle imprese che si scontra con carenze oramai strutturali del sistema-Paese anche per quanto riguarda direttamente questo business. Da molti anni sono in stand by (anche se ora c'è una promessa di aprire i cantieri) i lavori della bretella autostradale Campogalliano-Sassuolo nel distretto emiliano delle piastrelle e un altro capitolo aperto è quello relativo ai piani di sviluppo del porto di Ravenna dove oggi le navi non possono entrare a causa dei bassi fondali.

Grazie ai processi di internazionalizzazione messi in atto dalle imprese italiane, l'industria delle piastrelle si conferma uno dei settori più competitivi nonostante la frenata delle economie mondiali, le difficoltà del mercato interno e i deficit infrastrutturali in Italia. Una situazione che non ha impedito di aumentare l'occupazione, tanto che lo scorso anno le aziende del settore hanno incrementato il numero complessivo di addetti, arrivati a quasi 20mila unità.

**508,24**

**INVESTIMENTI**  
(in milioni di euro) per  
innovazione e nuove  
tecnologie nel 2018

**82**

**PIASTRELLE**  
(in milioni di metri  
quadrati) vendute in  
Italia nel 2018. La metà  
rispetto al 2007



Lo stand Mapei è stato luogo di incontro e scambio tra professionisti dell'edilizia e i tecnici dell'Azienda.

**112.340**  
visitatori

**889**  
stand

# CERSAIE 2019

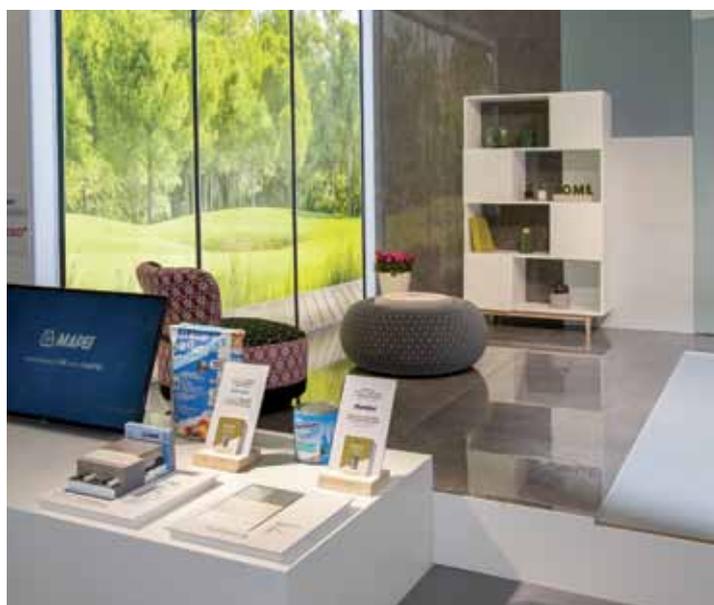
## Nuove soluzioni per il mercato della

L'edizione 2019 di Cersaie, il Salone Internazionale per la Ceramica e dell'Arredobagno, che si è svolto a Bologna dal 23 al 27 settembre, ha registrato 112.340 visitatori, in linea (+0,2%) con il dato 2018 e con un afflusso costante nelle diverse giornate. Pur nel difficile contesto dei mercati internazionali, le presenze dall'estero sono state 52.997, ovvero il 47,2% del totale, in lieve flessione (-1,9%) rispetto alla precedente edizione, mentre i visitatori italiani sono stati 59.343 in leggero aumento (+2,2%) sullo scorso anno.

In continuo miglioramento la qualità espositiva negli 889 stand (49 in più rispetto alla precedente edizione) provenienti da 40 paesi. Di questi 342 appartengono ad aziende estere (+18 rispetto al 2018), pari al 38,5% del totale.

Se il settore soffre da anni la crisi generale dell'economia e in particolare dell'edilizia (nel 2018 la produzione nazionale ha registrato un calo dell'1,65% con vendite a oggi dimezzate rispetto al 2007 secondo Confindustria Ceramica), il livello qualitativo del prodotto è in continua ascesa reinventandosi nel gusto e nello stile in maniera sorprendente.

Il riuscito tentativo fieristico è stato anche quello di ricreare un punto di scambio e di incontro. Come nella "Città della posa" - il grande spazio sostenuto da Mapei - che ha messo in luce



**Tradizione e innovazione, un binomio**



# ceramica e della pietra naturale

l'importanza dell'esperienza tecnica per formati sempre più grandi, soprattutto per l'outdoor.

Tutto ciò senza dimenticare l'importanza di adottare buone pratiche di sostenibilità per un'edilizia e un rapporto impresa-comunità più etico. In occasione del Cersaie Mapei ha presentato infatti il suo terzo Bilancio di Sostenibilità, un documento riassuntivo delle attività 2018 della capogruppo Mapei SpA e delle consociate presenti sul territorio italiano.

## NOVITÀ DI PRODOTTO PER UN MERCATO CHE EVOLVE

A Cersaie 2019, nel suo tradizionale ampio spazio sopraelevato tra i padiglioni 25 e 26, Mapei ha messo in risalto alcune novità per il settore ceramico e altre soluzioni supplementari alla posa sviluppate per gli applicatori.

Oltre alle soluzioni per ceramica, Mapei ha presentato i rivestimenti decorativi e le finiture protettive per ambienti di design. In un allestimento che riproduce i luoghi dell'abitare contempora-

neo hanno trovato spazio anche i sistemi per edilizia.

Tradizione e innovazione è il binomio in base al quale Mapei realizza le nuove proposte per rispondere alle esigenze dei posatori, ai trend e alle mode in continua evoluzione.

## ECCELLENZA NEL MONDO DELLA CERAMICA

In piena luce a Cersaie anche le soluzioni "storiche" che hanno reso Mapei celebre nel mondo della ceramica, come KERAFLEX MAXI S1, adesivo cementizio per eccellenza per la posa di ceramica, pietra e mosaico, KERAQUICK MAXI S1, adesivo ad alte prestazioni per la posa di ceramica e pietra naturale, anche di grande formato, a bassissima emissione di sostanze organiche volatili.

Tra le soluzioni più innovative ecco gli adesivi alleggeriti ULTRA-LITE ad altissima resa per la posa di ceramica, anche di grande formato, e la stuccatura epossidica KERAPOXY DESIGN per valorizzare i rivestimenti e l'ambiente con colori uniformi e stabili nel tempo. E, tra le soluzioni complementari alla posa di

in base al quale Mapei realizza le sue proposte



## Dimostrazioni di prodotto per la corretta applicazione dei sistemi Mapei

ceramica, hanno trovato spazio anche la malta premiscelata pronta all'uso TOPCEM PRONTO per la realizzazione in tempi rapidi di massetti, MAPELASTIC, MAPELASTIC TURBO e MONOLASTIC, malte cementizie per l'impermeabilizzazione di bagni, piscine, balconi prima della posa di ceramica.

### SCELTE DI QUALITÀ PER L'EDILIZIA

A Cersaie 2019 Mapei ha esposto anche specifiche soluzioni per i rivestimenti decorativi, in particolar modo è stata data evidenza a ULTRATOP LOFT, pasta cementizia spatolabile per il ripristino di superfici esistenti e per la realizzazione di nuovi rive-

stimenti decorativi per pareti e pavimenti. Grazie a ULTRATOP EASYCOLOR è inoltre possibile ottenere più di 200 tonalità da utilizzare nei rivestimenti di ULTRATOP LOFT, che offrono così infinite possibilità creative.

Per la posa del parquet, anche in bagno, spicca ULTRABOND ECO S LITE, adesivo monocomponente alleggerito a base di polimeri sililati con un elevato quantitativo di resine, additivato con microsferiche che conferiscono leggerezza al prodotto.

Per le finiture murali in evidenza DURSILAC, lo smalto all'acqua per la protezione e la decorazione di supporti in legno, ferro e PVC rigido per interni ed esterni, e MAPECOAT ACT, smalti



### ENRICO GERONIMI, ASSISTENZA TECNICA MAPEI SPA

**Parliamo di un elemento importantissimo nella posa di ceramica: le fughe.**

Le fughe sono un elemento fondamentale nella progettazione della superficie ceramica perché permettono di abbassarne il modulo elastico e dunque renderla in grado di assorbire i movimenti a cui sarà soggetta in esercizio. Ciò è fondamentale per le pavimentazioni in esterno, che sono più soggette alla dilatazione termica, ma anche in interno, per fare in modo che la piastrellatura sia in grado di assorbire le tensioni cui è normalmente soggetta.

**Per le fughe Mapei ha sviluppato alcune tecnologie che permettono di risolvere**

### numerosi problemi molto comuni.

Esistono vari prodotti per le fughe: in dispersione, cementizi, cementizi rapidi ed epossidici. Il singolo prodotto viene scelto in base all'utilizzo finale, alle resistenze meccaniche e chimiche richieste e al tipo di ambiente in cui viene utilizzato. Negli ambienti residenziali vanno per la maggiore le fugature cementizie. In questo ambito Mapei ha introdotto da tempo ULTRACOLOR PLUS che, pur essendo un prodotto cementizio, è esente da cemento Portland dunque non produce efflorescenze. La fuga ha valenza estetica oltre che tecnica, di conseguenza l'omogeneità, la durabilità e la varietà del colore sono fondamentali.

### Cosa si consiglia per contrastare le muffe?

ULTRACOLOR PLUS contiene la tecnologia BioBlock, che contrasta, in tutta la massa del prodotto, la proliferazione batterica ed è quindi ideale per gli ambienti umidi come bagni e piscine.

**Avete studiato anche una linea di stuccature epossidiche.**

Le stuccature epossidiche nascono per gli ambienti industriali, in particolare per la lavorazione dei cibi, dove sono necessarie elevatissime resistenze chimiche. Si stanno oggi diffondendo anche in ambito residenziale perché l'introduzione delle lastre di grande formato ha ridotto i consumi per metro quadro; si possono quindi sfruttare le performance di un prodotto dalle caratteristiche elevate anche in questi ambienti.

### Mapei ha creato una palette di colori che va incontro a ogni esigenza...

Era fondamentale seguire il settore della ceramica per quanto riguarda l'abbinamento dei colori. Oggi è preferibile realizzare una stuccatura che assomigli al colore della piastrella e che si noti di meno. Abbiamo oltre 50 tonalità. Esiste inoltre per le fughe epossidiche una versione, KERAPOXY DESIGN, che può essere miscelata con glitter metallizzati oro, argento e in altri numerosi colori, allo scopo di ottenere effetti estetici unici.



acrilici per interni certificati per la protezione durevole delle superfici in ambienti dove è richiesto un alto livello di igiene come cucine, mense, studi medici, ambulatori, palestre e spogliatoi. Tutto ciò senza dimenticare MAPETHERM SYSTEM, il sistema d'isolamento termico a cappotto che assicura la riduzione dei consumi energetici e aumenta il comfort abitativo bilanciando la temperatura di ambiente e parete.

### SOLUZIONI PER L'ARREDO URBANO

Nell'ambito dei prodotti per l'arredo urbano la proposta di Mapei a Cersaie 2019 si è focalizzata sui sistemi per la realizzazione di pavimentazioni architettoniche in pietra MAPESTONE e MAPESTONE JOINT (per pavimentazioni drenanti ed elastiche), entrambi nel rispetto della norma UNI 11714-1:2018, e il sistema per pavimentazioni in calcestruzzo architettonico effetto lavato MAPEI COLOR PAVING.

Nell'ambito del sistema MAPESTONE, la linea dedicata ai prodotti per la stuccatura MAPESTONE PFS 2 NEUTRAL e MAPESTONE PFS2 DARK GREY si arricchisce di un nuovo prodotto particolarmente indicato per le pavimentazioni in pietre chiare: il MAPESTONE PFS 2 di colore bianco.



## MIKAELA DECIO, RESPONSABILE ENVIRONMENTAL SUSTAINABILITY DEL GRUPPO MAPEI

### Quali sono i pilastri della sostenibilità Mapei?

Innanzitutto, il nostro motto è "fare più con meno" ovvero prodotti di altissima qualità e durevoli nel tempo, con una maggiore "service life". Questo significa diminuire i rifiuti da demolizione (e quindi l'impatto ambientale che hanno questi rifiuti) e l'impoverimento delle risorse naturali. Misuriamo l'impatto ambientale dei nostri prodotti durante tutto il loro ciclo di vita, dall'estrazione delle materie prime al trasporto, alla trasformazione in prodotti finiti fino al cancello dell'azienda, alla distribuzione, alla manutenzione e alla demolizione o al riciclo del prodotto stesso. Misuriamo impatti ambientali come la CO<sub>2</sub> emessa dai nostri prodotti durante il loro ciclo di vita. Misuriamo anche altri impatti come l'eutrofizzazione, ovvero l'accrescimento delle alghe, che indica che stiamo nutrendo con inquinanti nelle acque troppo le alghe, e i pesci ne risentono. Inoltre facciamo verificare e certificare gli studi che effettuiamo da enti terzi. In particolare, ci appoggiamo a EPD International che rilascia le Environmental Product Declaration (EPD), documenti certificati conto terzi, in modo da evitare tutto quello che è "green washing".

### Oggi il mondo della progettazione è sempre più attento alla sostenibilità e i progettisti cercano prodotti che siano certificati o contribuiscano crediti LEED: voi a tutto questo avete già aderito.

Assolutamente! Ovunque sia presente, Mapei è membro del ramo locale del Green Building Council. In Italia siamo membri del Green Building Council Italia e anche membri del Consiglio di Indirizzo. I prodotti Mapei contribuiscono ai protocolli di edilizia ecosostenibile come LEED (Leadership In Environmental and Energy Design): abbiamo anche dei tool dedicati ad architetti e contractor in modo da aiutarli a scegliere i prodotti giusti. Sul sito abbiamo un "LEED calculator" che permette ai progettisti, dopo aver inserito i dati del cantiere, di scaricare direttamente le dichiarazioni LEED e i documenti che sono necessari per la certificazione di edificio LEED. Un altro protocollo obbligatorio per gli appalti pubblici in Italia è quello definito "Criteri Ambientali Minimi" (CAM). In occasione di Cersaie abbiamo inoltre inaugurato dei "passaporti green" per ogni prodotto chiamati PASS (Profilo Ambientale e Sostenibilità in Sintesi), con cui elenchiamo, per ogni prodotto, le caratteristiche di sostenibilità e il loro contributo ai protocolli. Sono dunque delle "cartoline", molto facili da utilizzare, che saranno pubblicate sul nostro sito.

**SOPRA.** Dall'alto, un momento della conferenza del Bilancio di Sostenibilità 2018 e un gruppo di giocatori del Sassuolo maschile e femminile in visita allo stand.



## Non solo sistemi per la ceramica

Come per gli altri prodotti della linea, il nuovo prodotto è disponibile anche nella versione VISCO e viene analogamente utilizzato per la stuccatura delle fughe di cubetti, smolleri, ciottoli, lastre, masselli ed elementi prefabbricati in classe di esposizione XF4 e XS3.

In aggiunta ai sistemi per pavimentazioni architettoniche, in luce anche MAPECOAT TNS EXTREME, la nuova resina lanciata in occasione del Giro d'Italia 2019, per la realizzazione di aree carrabili e piste ciclopedonali a elevata durabilità e resistenza al traffico.

La prossima edizione di Cersaie si terrà a Bologna dal 28 settembre al 2 ottobre 2020.

## CONCORSO "DIVENTA IL POSATORE MAPEI"

A Cersaie Mapei ha invitato i visitatori a "posare" con i prodotti, scattarsi un selfie e partecipare al concorso "Diventa il Posatore Mapei", che premia l'originalità e la creatività degli applicatori. È possibile partecipare al concorso sino al 15 novembre 2019 iscrivendosi al sito [ilposatoremapei.it](http://ilposatoremapei.it) e caricare l'immagine, previa accettazione del regolamento e informativa della privacy. Al termine una giuria selezionerà gli scatti più originali e divertenti e i vincitori riceveranno in premio un kit di abbigliamento professionale firmato Mapei.



## MOSAICO+

### UN PREMIO PER MOSAICO+

Per il secondo anno consecutivo Mosaico+, consociata del Gruppo Mapei, ha ricevuto un riconoscimento dalla giuria ADI (Associazione per il Disegno Industriale) nel contesto della manifestazione Cersaie di Bologna.

Nel 2018 la giuria di ADI aveva premiato le collezioni Jointed e Diamond con l'ADI Ceramics & Bathrooms Award, che seleziona i prodotti italiani più innovativi nel settore della ceramica e dell'arredobagno; quest'anno, invece, è stato premiato lo spazio espositivo.

La commissione di questa prima edizione dell'ADI Booth Design Award – premio che valorizza gli stand fieristici che



promuovono prodotto e brand value delle aziende all'interno della manifestazione – ha valutato gli allestimenti e selezionato i vincitori per quattro categorie: Interior, Minimal, Ricerca e Spettacolo.

A Mosaico+ è stato riconosciuto l'ADI Booth Design Award per la categoria Minimal poiché "il progetto espositivo trova la sua estetica nel rigore di forme perfettamente integrato al progetto grafico. Essenzialità pulizia e chiarezza espositiva sono gli elementi su cui si basa la forza espressiva della messa in scena".

Lo spazio espositivo di Mosaico+ è stato progettato in collaborazione con Alberto Zattin e Paola Ascari de Lo Studio Design e sotto la direzione artistica di Massimo Nadalini.

ASSO  
POSA



# L'obiettivo è la posa qualificata

A CERSAIE LE INIZIATIVE DI ASSOPOSA A FAVORE DEL "SISTEMA PAVIMENTO"

Assoposa è stata fondata in occasione di Cersaie 2013: diciassette visionari hanno dato vita all'associazione professionale dei posatori e dei rivenditori specializzati di ceramica e si sono dati lo scopo di qualificare la posa italiana. Sei anni dopo, Cersaie continua a rappresentare un momento importante nella vita di questa associazione, che ha riscosso un grande successo di pubblico (i visitatori della Città della posa sono triplicati!).

La presenza all'interno di Assoposa dei posatori e dei rivenditori di ceramica rivela una scelta di fondo a favore del "sistema pavimento". Posatori e rivenditori associati ad Assoposa si sentono parti interdipendenti del medesimo sistema; protagonisti a diverso titolo della medesima finitura edile della quale vogliono garantire sia le evidenti caratteristiche estetiche, sia le fondamentali caratteristiche tecniche di regolarità, durabilità, pulibilità e sicurezza. Il pavimento e il rivestimento ceramico sono beni ad alto valore aggiunto che prevedono in buona sostanza l'installazione di un semilavorato industriale (la piastrella) da parte di un posatore. La piastrella acquista il suo caratteristico valore d'uso soltanto

quando è installata correttamente.

Gli assi di intervento di Assoposa sono la qualificazione professionale e la formazione. Tutte le iniziative di Assoposa sono finalizzate verso un obiettivo strategico chiaro e preciso: far crescere nel mercato il bisogno della posa qualificata.

Solo Assoposa può offrire oggi una qualificazione professionale (Piastrellista, Maestro Piastrellista, Lastrificatore XXL), per distinguere il socio dalla massa dei posatori generici - ma si tratta di una qualificazione professionale volontaria e facoltativa. Per "far crescere nel mercato il bisogno della posa qualificata", Assoposa ha deciso quindi di rivolgersi al mondo dei progettisti per far scattare il meccanismo virtuoso della qualità.

A Cersaie è stato così riproposto ogni giorno il seminario tecnico sulla posa delle grandi lastre, valido per il riconoscimento di Crediti Formativi Professionali. Il seminario è stato organizzato sul collaudato format "due più due", due ore di approfondimento teorico in aula e due ore di dimostrazione pratica in la-

boratorio di posa. Oggetto di approfondimento è sempre la Norma UNI 11493 sulla posa della ceramica, esaminata dai diversi punti di vista dei partner tecnici di Assoposa (Mapei, Raimondi, Fila e Schlüter-Systems). La 11493 rappresenta il riferimento tecnico fondamentale per assicurare la qualità di una piastrellatura ceramica.

Sul versante formativo, è stato presentato a Cersaie il

calendario di Assoposa 2019/2020, che prevede 6 corsi di attestazione professionale per posatori (Vicenza, Bologna, Frosinone, Varese, Lecce, Pesaro); 4 corsi per Lastrificatori XXL a Reggio Emilia; 6 seminari tecnici di aggiornamento professionale per posatori qualificati a Padova, Milano, Lecce, Pesaro, Pisa, Bari. È stata infine presentata un'iniziativa congiunta di Assoposa e Sercomated (servizi per la distribuzione edile), che prevede la realizzazione di moduli formativi congiunti dedicati alla figura di tecnico di sala mostra.

Per maggiori informazioni consultare il sito [www.assoposa.it](http://www.assoposa.it).

**FAR CRESCERE  
NEL MERCATO  
IL BISOGNO DELLA  
POSA QUALIFICATA**

# MAPEGUARD UM35, Un sistema completo

PRESENTATA A CERSAIE  
LA NUOVA MEMBRANA ANTIFRATTURA

Le normative di posa UNI 11493-1 e UNI 11714-1 inerenti la posa delle piastrelle ceramiche e delle pietre naturali definiscono le caratteristiche principali che i supporti (ad esempio sottofondi cementizi, o preesistenti pavimenti ceramici e in legno, o ancora i massetti in anidrite) devono avere per essere idonei a ricevere un rivestimento di ceramica o di pietra naturale.

Nella realtà di cantiere tuttavia, i sottofondi (sia in fase di realizzazione che da ristrutturare) risultano a volte privi dei requisiti richiesti: umidità, giunti di frazionamento o fessure, stabilità e impermeabilità, se non correttamente gestiti, possono creare un danno estetico e funzionale alla pavimentazione che dovrà essere installata.

Inoltre, le nuove tipologie di lastre ceramiche ormai diffuse sul mercato, in formati di dimensioni sempre crescenti (si pensi al grès porcellanato 1x3 m ma anche "solo" a lastre da 1x1 m), richiedono al progettista soluzioni adeguate che tengano conto delle istanze tecniche degli elementi costruttivi che fungono da supporto e i disegni e le geometrie di questi nuovi rivestimenti. Come conciliare, per esempio, il posizionamento dei giunti di frazionamento di un massetto, con le esigenze estetiche di un pavimento costituito da elementi di grande formato che non prevede tagli sulla sua superficie?

Il sistema di posa MAPEGUARD UM35 nasce per offrire una soluzione valida in tutti questi casi.

## COS'È MAPEGUARD UM35?

MAPEGUARD UM35 (Uncoupling Membrane) è una membrana desolidarizzante, antifrattura e impermeabilizzante, composta da uno strato alveolare in HDPE con superficie irruvidita e da un

tessuto in polipropilene sul retro. Con MAPEGUARD UM35, Mapei è in grado di fornire ai propri clienti un sistema completo e comprensivo non solo della membrana stessa ma anche di prodotti quali massetti, rasanti, adesivi, stucature, sigillanti, il tutto al fine di effettuare un lavoro a regola d'arte.

## QUANDO SI USA?

► **Fessure.** In presenza di sottofondi meccanicamente resistenti ma fessurati o lesionati, si può applicare MAPEGUARD UM35 come membrana desolidarizzante e antifrattura. La sua funzione è quella di impedire ai movimenti generati dalle fessure esistenti (o che si andranno a formare nei sottofondi di nuova realizzazione non stagionati) di causare un danno al nuovo pavimento, incollato.

► **Giunti.** MAPEGUARD UM35 permette di evitare il rispetto, sullo strato ceramico o lapideo, dei giunti di frazionamento presenti sui sottofondi, evitando dunque di tagliare i rivestimenti da posare. Successivamente alla posa, si andranno a realizzare giunti di dilatazione nel solo rivestimento finale, come indicato nelle norme precedentemente citate.

► **Controllo del vapore.** L'eventuale umidità residua presente nei sottofondi è smaltita grazie ai canali d'aria presenti sul retro della membrana. MAPEGUARD UM35 risulta pertanto idonea per essere utilizzata su sottofondi umidi e/o non perfettamente stagionati anche in esterno.

► **Impermeabilizzante.** MAPEGUARD UM35 è una membrana impermeabile in grado di proteggere i supporti dalle infiltrazioni di acqua conferendo maggiore durabilità. È utilizzabile all'interno e all'esterno in combinazione con MAPEBAND EASY per la sigillatura impermeabile dei giunti tra i vari teli e per l'impermeabilizzazione dei punti critici (spigoli, angoli).



Scarica la brochure  
dal sito [www.mapei.it](http://www.mapei.it)

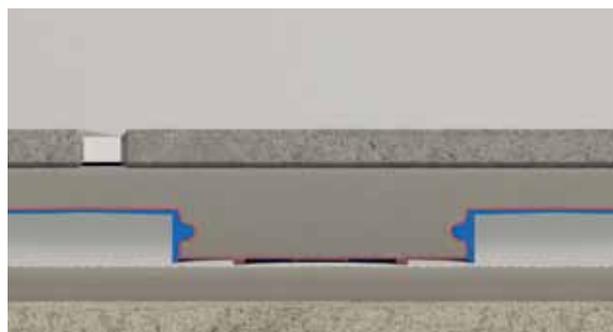




- 1 Sottofondo in calcestruzzo
- 2 Barriera al vapore
- 3 Massetto cementizio **Topcem Pronto**
- 4 Adesivo **Ultralite S1**
- 5 Membrana desolidarizzante, antifrattura **Mapeguard UM 35**
- 6 Adesivo **Ultralite S1**
- 7 Grès porcellanato di grande formato
- 8 Stuccatura **Ultracolor Plus**



MAPEGUARD UM 35 permette di gestire le fessure presenti nel sottofondo comportandosi come uno strato antifrattura, dando inoltre la possibilità di non rispettare i giunti di frazionamento presenti nei sottofondi sulla pavimentazione finale.



Grazie alla particolare geometria della bugnatura presente sulla superficie di MAPEGUARD UM 35, l'adesivo che viene utilizzato per la posa del rivestimento riesce ad ancorarsi saldamente alla stessa.

► **Distribuzione del calore.** MAPEGUARD UM 35 garantisce inoltre, in caso di posa su massetto radiante anche a basso spessore, una distribuzione uniforme del calore grazie ai canali di aria presenti evitando così "punti caldi" nel pavimento.

### COME SI APPLICA?

Srotolare e tagliare con una forbice o un cutter la membrana a misura in base alla geometria dell'ambiente e all'eventuale presenza di muri perimetrali, cordoli, pilastri o scarichi. La membrana si incolla mediante adesivo Mapei ad adesione migliorata (di classe C2 in accordo alla EN 12004 o ISO 13007-1) sul sottofondo cementizio ceramico o lapideo utilizzando una spatola dentata (con spatola dente 5 mm). In caso di posa della membrana su

supporti in legno, metallo o pavimentazioni resilienti, si consiglia l'utilizzo di adesivi reattivi come KERALASTIC o ULTRABOND ECO PU 2K. Lo speciale tessuto, facile da impregnare con adesivi Mapei, presente sul retro della membrana assicura una tenace adesione al fondo. Durante la stesura dei rotoli è consigliabile lasciare uno spazio tra i teli di 3-5 mm. Durante tale operazione risulta importante pressare adeguatamente la membrana sull'adesivo mediante l'utilizzo di un frattazzo o di un rullo (max 35 kg). Grazie alla particolare geometria della bugnatura presente sulla superficie di MAPEGUARD UM 35, l'adesivo che viene utilizzato per la posa del rivestimento riesce ad ancorarsi saldamente alla stessa. La speciale conformazione delle bugne infatti offre un perfetto

aggancio meccanico dell'adesivo, così da ottenere un'adesione elevata tra il rivestimento ceramico o lapideo e MAPEGUARD UM 35. Inoltre, la forma circolare degli incavi della membrana aiuta il posatore durante la stesura dell'adesivo sulla membrana a non inglobare aria all'interno delle bugne, offrendo così un saldo ancoraggio dell'adesivo alla membrana. Infine, un'altra caratteristica di MAPEGUARD UM 35 è l'effetto di semitrasparenza. Tale effetto permette al posatore di verificare la corretta bagnatura dell'adesivo durante il suo incollaggio o per tagliare eventuali corpi passanti.

**Marco Albelice, Andrea Annoni.** Assistenza Tecnica Mapei SpA

FIERE

MAR  
MO+  
MAC



**69.000**  
operatori  
di cui il 62%  
proveniente  
dall'estero

# MARMOMAC 2019

Le nuove norme UNI esaltano la posa delle pietre naturali

Segnali positivi per il settore lapideo arrivano da Marmomac, il salone mondiale di riferimento per il settore lapideo, con materiali, macchinari, tecnologie e design, che si è svolto a Verona dal 25 al 28 settembre scorso. Erano presenti 69.000 operatori specializzati arrivati da 154 Paesi, mille in più rispetto allo scorso anno, con il 62% dei visitatori proveniente dall'estero. In crescita gli arrivi dall'Unione Europea, in particolare da Germania, Francia, Polonia e Austria.

Al tempo stesso si è registrato un maggiore interesse da parte del mercato italiano, con un aumento degli operatori nazionali accreditati.

Un ruolo sempre maggiore, all'interno della rassegna, lo ha ricoperto The Italian Stone Theatre, il padiglione su design, innovazione e sperimentazione, quest'anno dedicato al tema Naturalità.

## **LA PROGETTAZIONE E LA POSA, A NORMA, DELLE PIETRE NATURALI**

La valorizzazione della pietra e della sua singolarità, il suo inserimento in un contesto privato o pubblico sono obiettivi che Mapei persegue con la sua ampia gamma di soluzioni, che garantiscono durabilità e sicurezza alla posa.



**Un'ampia gamma di soluzioni,**



**GRAZIA SIGNORI, SPECIALISTA DI LINEA MAPESTONE E COORDINATORE GL 20/UNI CT 033 PIETRE NATURALI**  
**Fedeli all'idea di proporre un sistema di prodotti integrati tra loro e con l'ambiente, avete introdotto un nuovo colore per la malta del sistema MAPESTONE. Ci vuole spiegare questa attenzione speciale al rapporto tra prodotto e ambiente?**

Il sistema MAPESTONE per la realizzazione di pavimentazioni architettoniche di pietra è compatibile con qualsiasi tipo e formato di pietra e, grazie alla sua flessibilità applicativa, anche con tutte le tessiture di posa tradizionali o innovative. Il nuovo colore introdotto per i prodotti per la stuccatura MAPESTONE PFS2 e PFS2 VISCO completa la gamma soddisfacendo la richiesta di fuga di colore chiaro in abbinamento con le tipiche pietre chiare, bianche, avorio o beige che contraddistinguono le pavimentazioni dei centri storici di alcuni territori italiani pur mantenendo le eccezionali caratteristiche di resistenza meccanica, ai Sali disgelanti, allo spray marino ed ai cicli gelo-disgelo già presenti nei fuganti della linea MAPESTONE PFS 2 e PFS2 VISCO Neutral e Dark Grey.

È stata una presenza fieristica articolata e ricca di momenti efficaci quella di Mapei, che ha visto la presentazione ai visitatori - con il patrocinio di UNI - della nuova normativa UNI 11714 per la progettazione e la posa a norma delle moderne pavimentazioni architettoniche e la qualifica dei posatori.

Tra le soluzioni presentate in fiera, gli adesivi cementizi ad alte prestazioni certificati GEV Ecode EC 1Plus KERAFLX MAXI S1 (pronto all'uso con tecnologia Low Dust), KERAQUICK MAXI S1 (pronto all'uso con tecnologia Fast Track Ready), GRANIRAPID (bicomponente, a presa e idratazione rapida).

Tra le fugature, ULTRACOLOR PLUS, la malta cementizia repellente all'acqua con tecnologia DropEffect® e contro la proliferazione di muffe con tecnologia BioBlock®. Per la sigillatura dei giunti, il sigillante siliconico MAPESIL LM, neutro specifico per pietre.

### **SOLUZIONI PER PAVIMENTAZIONI ARCHITETTONICHE DUREVOLI E SOSTENIBILI**

Mapei ha presentato in fiera i sistemi conformi alla nuova norma UNI 11714: il sistema MAPESTONE cementizio e MAPESTONE JOINT (sistema drenante ed elastico), per la posa di pavimentazioni architettoniche in pietra e MAPEI COLOR PAVING® per la realizzazione di pavimentazioni architettoniche in calcestruzzo a effetto lavato.

Nell'ambito del SISTEMA MAPESTONE, la linea dedicata ai prodotti per la stuccatura MAPESTONE PFS 2 NEUTRAL e MAPESTONE PFS 2 DARK GREY si arricchisce di un nuovo prodotto particolarmente indicato per le pavimentazioni in pietre chiare: MAPESTONE PFS 2 in colore bianco.

Come gli altri prodotti della linea, il nuovo prodotto è disponibile anche nella versione VISCO e viene analogamente utilizzato per la stuccatura delle fughe di cubetti, smolieri, ciottoli, lastre, masselli ed elementi prefabbricati in colore chiaro in classe di esposizione XF4 e XS3.

La prossima edizione di Marmomac si terrà a Veronafiere dal 30 settembre al 3 ottobre 2020.

### **L'anno scorso è stata pubblicata una nuova norma in merito alla posa delle pavimentazioni architettoniche in pietra. Quali sono i punti essenziali della norma?**

Le principali novità della norma UNI 11714 riguardano i ruoli e le competenze degli operatori coinvolti (committente, progettista, posatore, produttore materiali e prodotti per la posa) e i requisiti che deve soddisfare il rivestimento di pietra: durabilità, sicurezza, manutenibilità, sostenibilità. La norma inoltre classifica le pavimentazioni architettoniche in funzione dell'entità delle sollecitazioni previste, soprattutto in relazione alle tipologie di traffico, e fornisce al progettista un semplice vademecum per la definizione in fase progettuale della stratigrafia corretta e idonea in funzione della destinazione d'uso e della tipologia di elementi di pietra desiderate.

### **Durabilità e sostenibilità nella posa della pietra: quanto sono importanti?**

Sono due criteri e requisiti indispensabili: per questo motivo sono le due parole chiave per la linea MAPESTONE. Le eccezionali proprietà tecniche dei prodotti della linea infatti derivano dalla ricerca orientata alla durabilità, cioè ad allungare sensibilmente la vita utile delle pavimentazioni architettoniche realizzate anche quando sottoposte a severe sollecitazioni meccaniche e ambientali, mentre la modalità di fornitura in silos del MAPESTONE TFB garantisce la massima riduzione degli scarti, dei rifiuti e dell'incidenza delle emissioni correlate ai trasporti.

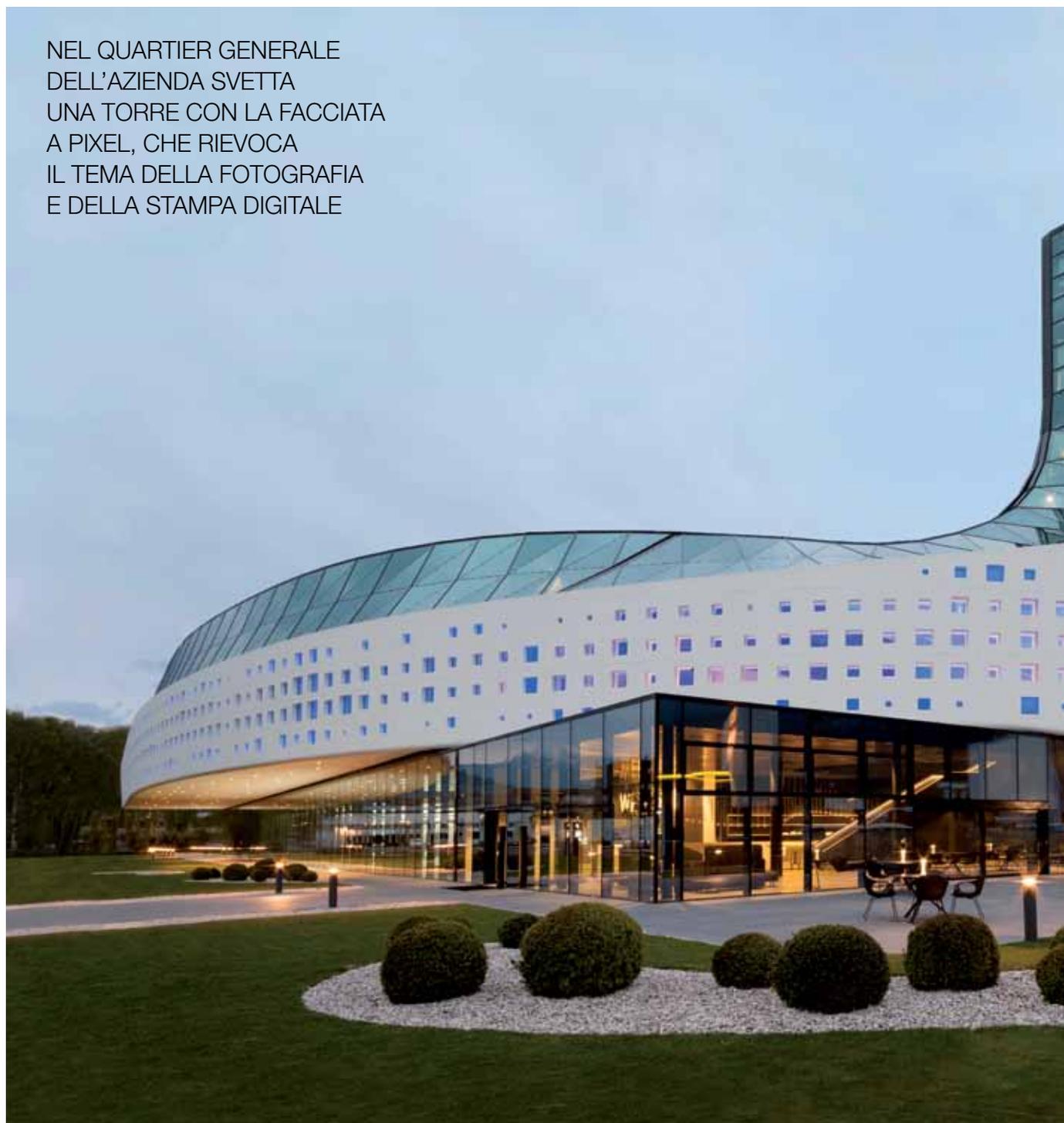
### **Si parla spesso di economia circolare: come si può declinare questo concetto nel mondo della posa della pietra?**

Sono sempre più numerosi i casi in cui le pubbliche amministrazioni si trovano nella necessità di riqualificare pavimentazioni e strade di pietra dissestate a causa del degrado delle fughe e dello strato di allettamento, ma in cui gli elementi lapidei sono in buona parte integri. Con i prodotti della linea MAPESTONE è possibile intervenire ri-posando le vecchie pietre, opportunamente selezionate e ben pulite. Si può così realizzare una nuova pavimentazione, riqualificando e dando nuova vita alla preesistente, risparmiando da un lato sulla fornitura della pietra, dall'altro senza buttare via una preziosa risorsa come pietre ancora sane che altrimenti sarebbero considerate rifiuto e verrebbero conferite in discarica. Strada Maggiore a Bologna, Piazza del Mercato a Spoleto, Piazza d'Azeglio con via della Colonna a Firenze sono solo alcuni esempi di come si può dare nuova vita a vecchi elementi di pietra che, oltre ad essere risorse non rinnovabili, il più delle volte, in quanto lavorati a mano, sono anche sorprendenti memorie di saperi perduti.

# Bressanone (Bolzano)

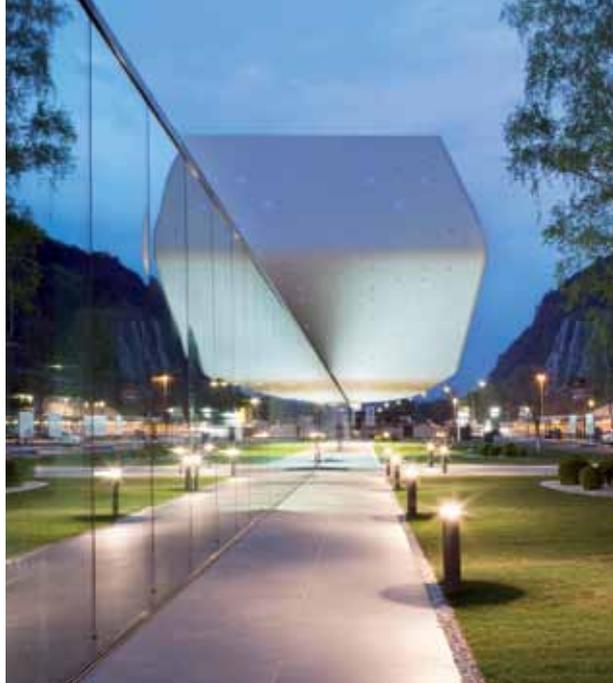
## LA NUOVA SEDE DI DURST PHOTOTECHNIK

NEL QUARTIER GENERALE  
DELL'AZIENDA SVETTA  
UNA TORRE CON LA FACCIATA  
A PIXEL, CHE RIEVOCA  
IL TEMA DELLA FOTOGRAFIA  
E DELLA STAMPA DIGITALE



#### IN QUESTE IMMAGINI.

Alcuni esterni della nuova sede Durst, una costruzione a due piani con una facciata in vetro e acciaio di forma allungata e compatta che si innalza fino a formare una torre di cinque piani, realizzata in calcestruzzo leggero.



Situata a Bressanone, Durst Phototechnik produce sistemi di stampa inkjet per applicazioni industriali e opera nella trasformazione e digitalizzazione dei processi produttivi industriali. L'azienda sudtirolese due anni fa ha voluto realizzare una nuova sede chiedendo ai progettisti dello studio Monovolume di integrare - sia a livello architettonico che funzionale - l'ala di nuova costruzione con la sede storica realizzata nel 1963 dall'arch. Othmar Barth.

L'ampliamento del quartier generale Durst è una costruzione a due piani con una facciata in vetro e acciaio che si allunga fino a formare una torre di cinque piani (altezza 35 m), realizzata in calcestruzzo leggero. La torre si ispira al progetto di Othmar Barth, che aveva immaginato di completare in questo modo la sede Durst. La facciata della torre è rivestita da pannelli in alluminio verniciato a polvere sui quali si aprono 850 piccole finestre. Sugli stipiti delle finestre sono collocate delle luci a LED che riproducono una superficie pixelata così da rievocare il tema della fotografia e della stampa digitale, core business di Durst.

Il piano terra della nuova sede è stato concepito come uno spazio aperto che ospita il nuovo ingresso con il foyer, la zona bar, i servizi, i laboratori, lo spazio showroom e l'Innovation Centre. Dall'atrio, una scala in acciaio conduce al primo e al secondo piano dove si trovano uffici di varie dimensioni progettati in maniera flessibile con spazi per riunioni informali, una cucina e zone relax che affacciano sul giardino pensile situato tra il nuovo edificio e la sede storica, collegati tra loro da una passerella.

Al terzo e al quarto piano della torre ci sono gli uffici direzionali, mentre il quinto piano è destinato agli eventi. Non manca l'attenzione al benessere dei dipendenti, ai quali è dedicata la palestra.

#### PAVIMENTI CEMENTIZI E CERAMICA POSATI CON MAPEI

I progettisti hanno optato per spazi essenziali e "puliti", scelta che è stata mantenuta anche quando si è trattato di scegliere i materiali per realizzare i rivestimenti degli uffici. Committenza e progettisti hanno inoltre privilegiato prodotti che presentassero caratteristiche ecocompatibili e di alta qualità, a garanzia di una buona durabilità nel tempo. Basandosi sulle linee progettua-



1



3

**FOTO 1.** L'ingresso con la scala che collega i piani. Sui pavimenti le piastrelle sono state posate con KERAFLEX MAXI S1 ZERO.

**FOTO 2.** Nella zona degli uffici le piastrelle effetto legno e la moquette sono state posate rispettivamente con KERAFLEX MAXI S1 ZERO e ULTRABOND TX57.

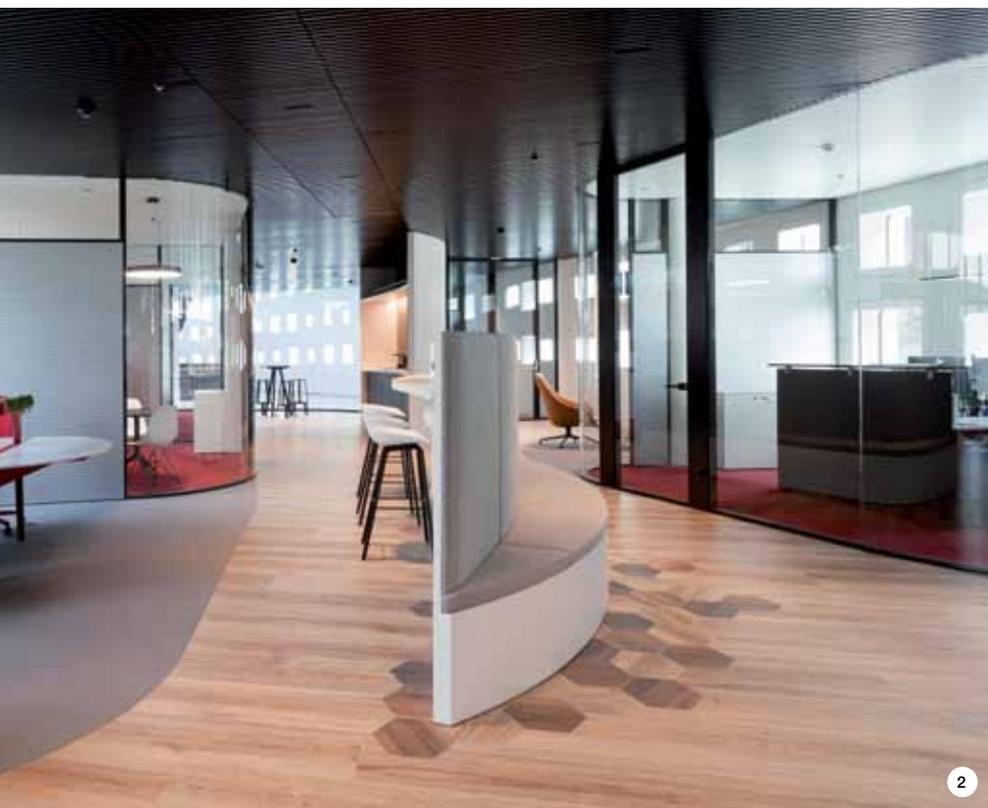
**FOTO 3.** Nello spazio uffici e riunioni il rivestimento è stato realizzato con ULTRATOP LOFT F e poi protetto con MAPEFLOOR FINISH 58 W.

**FOTO 4.** Nei bagni le piastrelle in ceramica sono state posate con l'adesivo cementizio a scivolamento verticale nullo KERAFLEX MAXI S1 ZERO.

li indicate, l'Assistenza Tecnica Mapei ha proposto il sistema ULTRATOP LOFT, una serie di prodotti per realizzare pavimentazioni e rivestimenti cementizi a basso spessore per ambienti civili, resistenti all'abrasione, esteticamente piacevoli e con un marcato effetto materico.

Inizialmente il massetto (500 m<sup>2</sup>), realizzato in sabbia e cemento, è stato primerizzato con PRIMER SN, appretto bicomponente a base di resine epossidiche. Durante l'applicazione del primer, la superficie è stata spolverata a rifiuto con QUARZO 0,5. A indurimento avvenuto è stato aspirato il quarzo in eccesso; successivamente la superficie è stata carteggiata, pulita e trattata con una seconda mano di PRIMER SN e con un successivo spolvero di QUARZO 0,5, sempre a rifiuto. Dopo la rimozione del quarzo in eccesso, la superficie è stata nuovamente carteggiata e pulita. A questo punto è iniziata l'applicazione, con spatola metallica liscia, di una prima mano della pasta cementizia spatolabile monocomponente a grana grossa ULTRATOP LOFT F, con cui è possibile realizzare pavimentazioni dall'effetto materico e decorativo, resistenti all'abrasione e adatte ad ambienti sottoposti a intenso traffico pedonale. La sua consistenza, il limitato spessore applicativo e la possibilità di essere combinata con svariate gamme cromatiche offrono al progettista un'ampia scelta creativa nella realizzazione dei rivestimenti. Il prodotto è stato pigmentato con le paste coloranti ULTRATOP COLOR PASTE. La superficie asciutta è stata carteggiata con carta vetrata a grana fine per renderla liscia ed eliminare eventuali eccessi di prodotto. È stato poi steso il promotore di adesione acrilico monocomponente PRIMER LT, diluito con acqua nel rapporto di 1:1 in peso ed è stata applicata una seconda mano di ULTRATOP LOFT F, sempre pigmentato con ULTRATOP COLOR PASTE.

Nuovamente carteggiata, la superficie è stata trattata con UL-



## IN PRIMO PIANO ULTRATOP LOFT F

Pasta cementizia spatolabile monocomponente a grana grossa per la realizzazione di pavimenti decorativi con effetto spatolato o nuvolato fino a 2 mm di spessore. Per la facilità di impiego, la versatilità e la resistenza all'abrasione, ULTRATOP LOFT F è ideale per la realizzazione di pavimentazioni sottoposte ad intenso traffico pedonale come esercizi commerciali, negozi, ristoranti, residenze private, caffetterie, hotel, sale espositive.



TRATOP BASE COAT, formulato acrilico monocomponente con funzione di regolatore dell'assorbimento. L'applicazione del prodotto è stata fatta a rullo.

Per quanto riguarda il prodotto di finitura, è stato suggerito l'utilizzo di due mani di formulato poliuretano idrodisperso, opaco, MAPEFLOOR FINISH 58 W, che non modifica, se non in modo impercettibile, l'aspetto cromatico della superficie trattata - tale caratteristica era infatti stata richiesta dalla committenza - e ne migliora la resistenza all'abrasione.

Nei bagni, negli uffici e all'ingresso le piastrelle in ceramica sono state posate con l'adesivo cementizio a scivolamento verticale nullo e tecnologia Low Dust KERAFLEX MAXI S1 ZERO, a bassissima emissione di sostanze organiche volatili. Per la stuccatura delle fughe è stato scelto KERAPOXY CQ, stucco a base epossidica per garantire massima igiene e alta resistenza chimica, e per i giunti il cordoncino MAPEFOAM e il sigillante elastico MAPESIL AC.

Negli uffici la moquette è stata posata con ULTRABOND TX57, adesivo ad alta e rapida presa iniziale per la posa di pavimenti tessili e linoleum.



Le pavimentazioni sono state posate da Hofer Fliesen & Böden

### SCHEDA TECNICA Durst Phototechnik, Bressanone (BZ)

**Periodo di costruzione:**  
2018-2019

**Anno di intervento:** 2019  
**Intervento Mapei:** fornitura di prodotti per la realizzazione dei rivestimenti cementizi e per la posa della ceramica

**Progettista:** Studio

Monovolume (Bolzano)

**Committente:** Durst Phototechnik SpA

**Impresa di posa:** Hofer Fliesen & Böden srl

**Rivenditore Mapei:** Hofer Fliesen & Böden srl

**Coordinamento Mapei:** Susanna Sas, Roberto Bonanomi, Alberto Castagnoli (Mapei Spa)

**Fotografo:** Paolo Riolzi

### PRODOTTI MAPEI

Posa e stuccatura delle piastrelle: Mapefoam, Mapesil AC, Keraflex Maxy S1 Zero, Kerapoxy Cleaner, Kerapoxy CQ  
Rivestimento cementizio: Mapecolor Paste, Mapefloor I 910, Mapefloor Finish 58 W, Primer SN, Primer LT, Quarzo

0,5, Ultratop Loft F, Ultratop Base Coat, Ultratop Color Paste  
Posa di moquette: Ultrabond TX57

Per maggiori informazioni sui prodotti visitare il sito internet [www.mapei.it](http://www.mapei.it)

PARLANO  
GLI ARCHITETTI  
DELLO STUDIO  
MONOVOLUME  
DI BOLZANO  
CHE HA PROGETTATO  
LA SEDE DURST



Patrik Pedò e Jury Anton Pobitzer

# Vetro e nuovi materiali per dare valore agli spazi

*Dopo la laurea in architettura all'Università di Innsbruck, nel 2003 Jury Anton Pobitzer e Patrik Pedò fondano a Bolzano lo studio Monovolume. Da allora hanno progettato e realizzato sedi di aziende, hotel, palestre, centrali idroelettriche, abitazioni e allestimenti di interni.*

**Molti dei vostri progetti sono realizzati per committenti locali. Cosa significa operare in quella che viene considerata un'isola felice come l'Alto Adige?**

Questa è una zona dove negli ultimi anni si è costruito molto. Uno dei motivi è sicuramente l'utilizzo dei concorsi pubblici indetti dall'amministrazione provinciale e che riguardano la realizzazione di scuole, musei, asili. Sono concorsi aperti o a invito con rimborso spese, ai quali partecipano diversi studi, e questo ha permesso di allargare la proposta architettonica. Il sistema dei concorsi si è allargato poi anche alla committenza privata che ha a disposizione così diversi progetti tra cui scegliere quello più adatto alle proprie esigenze in base a una serie di fattori, compreso quello economico. La committenza sia privata che pubblica investe perciò maggiormente sulla qualità del progetto, a fronte della perdita di un po' di tempo e di qualche spesa in più.

**Nel portfolio di Monovolume si trovano diversi progetti e realizzazioni di sedi aziendali come, ad esempio, quello di Durst. Come affrontate il rapporto con questo tipo di committente, che ha esigenze diverse dal committente pubblico e dal proprietario di un'abitazione singola?**

Se non sono nuove sedi da realizzare ex novo - che non capita spesso! - solitamente la richiesta riguarda ampliamenti di esistente, perciò inizialmente chiediamo al committente un

briefing dettagliato sulle loro esigenze. Poi visitiamo l'azienda e ci informiamo sulla produzione, sul metodo di lavoro, sulla struttura interna e sulla logistica. Questo influisce non solo sul progetto, ma anche sulla futura vita di cantiere. Infatti nel realizzare un sito produttivo è necessario considerare che l'azienda deve continuare a lavorare e non può chiudere durante gli interventi. Inoltre durante la fase di costruzione è necessario evitare i disagi per i dipendenti.

**» GRAZIE AI MATERIALI INNOVATIVI, OGGI IN ARCHITETTURA SI RIESCONO A FARE COSE PRIMA INIMMAGINABILI**

**Nel caso di Durst la richiesta prevedeva la realizzazione di una nuova sede da armonizzare con quella già esistente, progettata dall'arch. Othmar Barth. Come siete arrivati al risultato finale?**

Nel briefing questo è stato uno dei fattori da tenere presenti durante la progettazione. Nel caso specifico abbiamo studiato

la storia della Durst non solo dal punto di vista aziendale, ma anche da quello architettonico, tenendo conto del costruito e anche del non costruito. Infatti abbiamo scoperto che negli anni 60 erano stati presentati diversi progetti, non solo quello poi realizzato. Già all'epoca la proposta progettuale prevedeva un edificio molto più grande e con più impatto, ma per motivi non conosciuti non è stato realizzato.

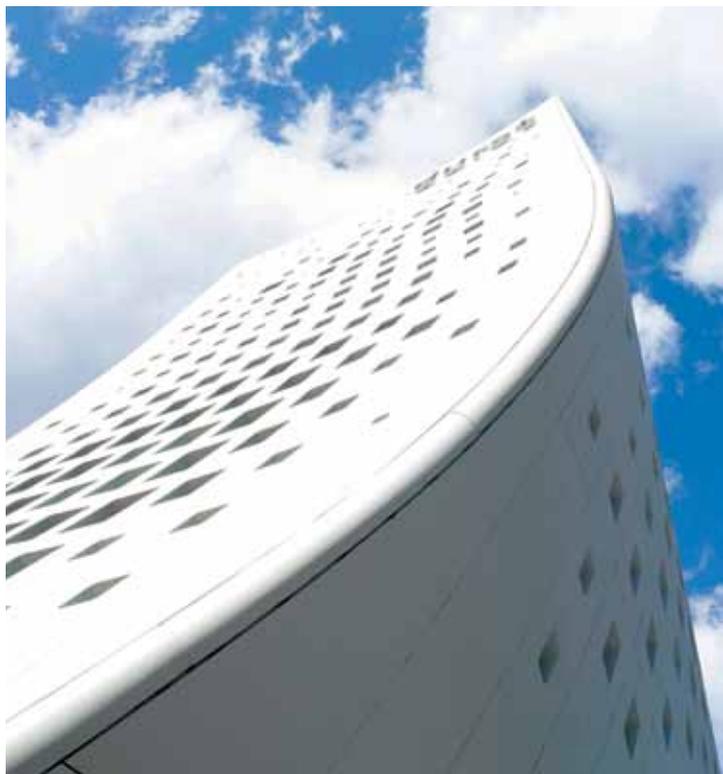
Abbiamo esaminato i diversi progetti proposti da Barth, che avevano avuto comunque tutti il nulla osta pubblico, e dai suoi disegni abbiamo ripreso l'idea di una torre laterale, progettando un edificio a due piani di forma allungata e compatta che culmina in una torre. L'edificio poggia su una costruzione più bassa con la facciata in vetro. Negli anni però la Durst è cambiata non solo internamente: con la costruzione di una rotonda davanti all'azienda, la circolazione ne ha infatti modificato anche la logistica interna e l'entrata delle merci. Questo ci ha imposto alcuni spostamenti e la progettazione di un cortile di collegamento tra l'esistente e il nuovo.

**In molte delle vostre realizzazioni privilegiate l'utilizzo di cemento, vetro e acciaio e le inserite in un contesto montano che prevede forme più tradizionali. Lo vivete come una sfida o come un modo di inserire in armonia l'architettura contemporanea in un contesto naturale?**

Per la scelta particolare di cemento o legno o altro, ci basiamo sulle richieste specifiche dei committenti. Se invece non ci fossero, prendiamo in mano il progetto e facciamo una proposta basandoci anche su una valutazione dei tempi e dei costi e in base a ciò scegliamo il materiale più adatto. Per quanto riguarda il vetro, si tratta di un elemento con cui ci piace lavorare. Anche perché spesso ci troviamo a progettare in un paesaggio da 'mettere in mostra', in grado di dare un valore ulteriore agli spazi interni. Appliciamo questo stesso concetto anche agli spazi produttivi e, come nel caso della sede di Dr. Schär a Merano, anche qui privilegiamo la luce e il paesaggio esterno. In uno dei nostri progetti più vecchi, la Rothoblaas, abbiamo realizzato il magazzino con le pareti ovest e sud tutte vetrate e alla domanda del committente del perché, abbiamo risposto che quello è il cuore dell'azienda e che va portato alla luce e fatto vedere all'esterno.

**Quanto è importante il rapporto con i materiali e la loro scelta? Con l'introduzione di nuovi materiali come è cambiata la vita in cantiere?**

I materiali edilizi vengono scelti da noi, se poi arrivano richie-

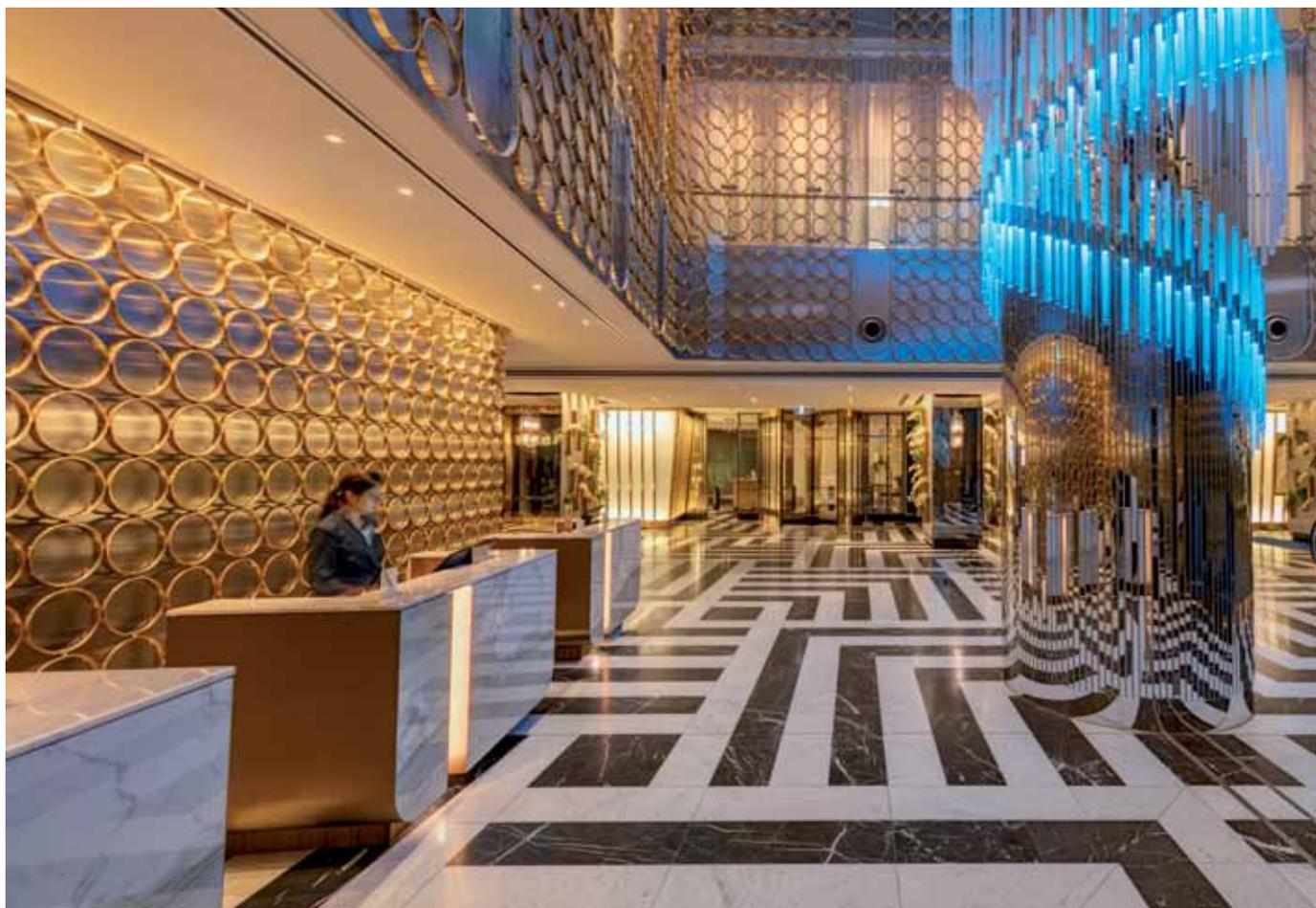


La nuova sede di Durst è stata progettata per armonizzarsi con la sede esistente, progettata da Othmar Barth. In basso a sinistra, un interno dell'edificio.



ste e proposte migliorative le valutiamo, ma la scelta è nostra. Negli ultimi anni è cambiato tanto sia per quanto riguarda le superfici e i materiali, sia per come i materiali vengono lavorati. Attualmente si riescono a realizzare pezzi singoli diversi l'uno dall'altro, un aspetto che dieci anni fa sarebbe stato impossibile oppure con un costo altissimo. Ora in architettura si possono fare cose prima inimmaginabili, ma comunque teniamo sempre conto dei costi!

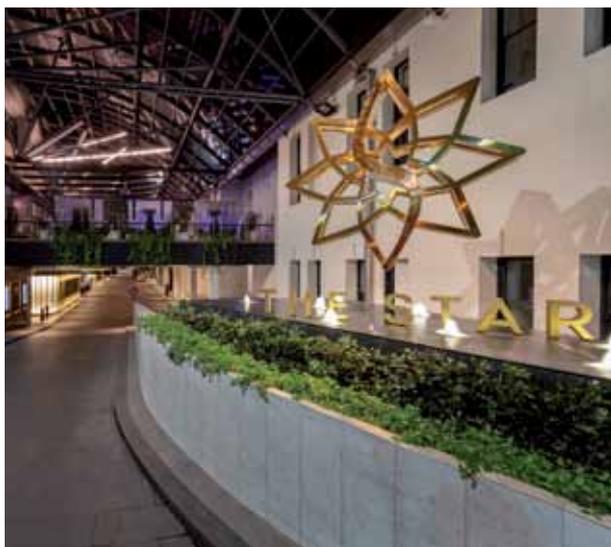
La richiesta del committente Durst per i rivestimenti interni è stata di utilizzare le piastrelle. Infatti Durst produce stampanti per l'industria ceramica ed era fondamentale utilizzare piastrelle realizzate da loro per alcuni clienti: tutte le piastrelle posate sono infatti uscite da una macchina Durst. Abbiamo tenuto presente questo aspetto nella scelta dei materiali per quanto riguarda la ceramica e in alcune zone open space abbiamo proposto anche un mix tra rivestimento in continuo con inserzione di piastrelle stampate effetto parquet da Durst. Il committente infatti in alcuni spazi direzionali della torre aveva richiesto rivestimenti diversi e per i pavimenti aveva in mente un aspetto più industriale. Dopo una serie di campionature, la scelta è caduta sui rivestimenti in continuo in resina. L'abbiamo considerata una bella combinazione soprattutto nel caso di questi uffici della torre che, a differenza degli altri, non sono open space: una pavimentazione in continuo avrebbe dato un'ariosità maggiore.



## Sydney, Australia

# THE STAR SYDNEY

GLI INTERVENTI NEL LUSSUOSO HOTEL E CASINÒ  
AFFACCIATO SUL DARLING HARBOUR



“The Star Sydney” è il secondo casinò più grande in Australia dopo il Crown Casino di Melbourne. Affacciato sul Darling Harbour della città australiana, The Star dispone di due piani da gioco, otto bar, sette ristoranti. Ma è anche un hotel a 6 stelle con 351 camere d'albergo e 130 appartamenti privati e di proprietà.

La struttura è conosciuta anche perché include al suo interno il pluripremiato Star Event Center, parte del quale è stato oggetto di una recente e importante riqualificazione che ha visto l'utilizzo di numerosi prodotti Mapei. Si tratta di una vasta area multiuso all'avanguardia inaugurata nel 2013 che ha ospitato numerosi eventi come concerti o eventi di beneficenza.

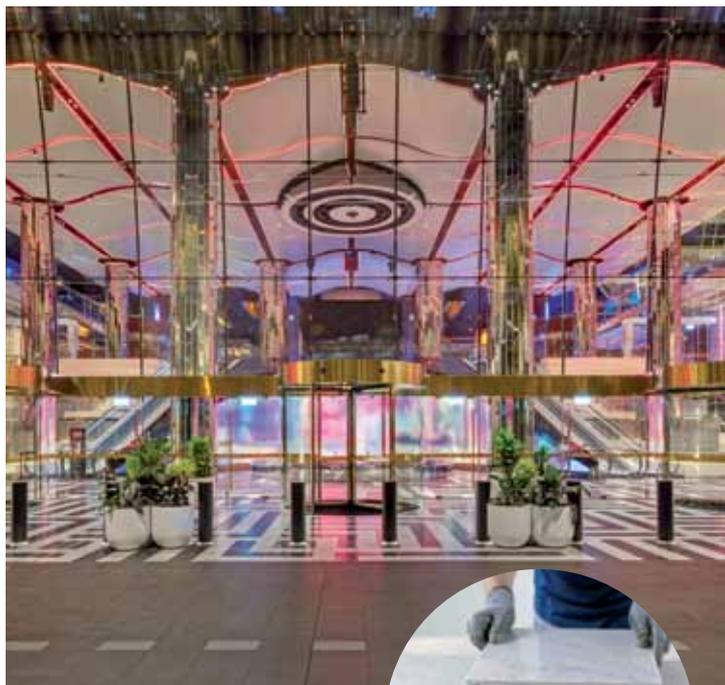
Al suo interno, il nuovo “Grand Foyer” è una grande esperienza artistica multisensoriale del mondo, con la sua interazione di luce, acqua, performance e arte digitale, tutte magistralmente coreografate per affascinare e coinvolgere. Dietro cascate d'acqua, un enorme schermo curvo largo 16 metri avvolge lo spazio della galleria.



## IN PRIMO PIANO

### KERAFLEX MAXI S1

Adesivo cementizio a elevato punto di bianco, ad alte prestazioni e a scivolamento verticale nullo. KERAFLEX MAXI S1 ha tempo aperto allungato ed è deformabile con ottima lavorabilità. È particolarmente indicato per la posa di grès porcellanato e pietre naturali di grande formato (spessore dell'adesivo da 3 a 15 mm). A bassissima emissione di sostanze organiche volatili, è ideale per la posa di pavimenti soggetti a traffico intenso.



All'interno, circa 2.000 m<sup>2</sup> di lastre di marmo Carrara e di marmo nero Marquinià sono state incollate utilizzando l'adesivo ad alte prestazioni KERAFLEX MAXI S1.

## IMPERMEABILIZZARE E POSARE PIETRA NATURALE E PIASTRELLE DI GRANDE FORMATO

La riqualificazione di questa parte dello Star Sydney ha previsto la posa di nuove pavimentazioni e rivestimenti. All'interno, circa 2.000 m<sup>2</sup> di lastre di marmo Carrara e di marmo nero Marquinià sono state incollate utilizzando l'adesivo ad alte prestazioni KERAFLEX MAXI S1. Altri 2.000 m<sup>2</sup> circa di grandi lastre in granito nero e granito grigio sono state posate all'ingresso della carreggiata e nei passaggi pedonali all'esterno dell'hotel, utilizzando l'adesivo a presa rapida KERAQUICK S1, prodotto e distribuito da Mapei Australia. Una scelta obbligata e vincente perché questo prodotto permette di realizzare pavimenti e rivestimenti usufruibili in tempi estremamente rapidi: i pavimenti risultano apribili al traffico dopo 24 ore e pedonabili dopo solo 2 ore.

Con l'adesivo cementizio GRANIRAPID sono state posate le piastrelle in grès porcellanato di grande formato (1.000 x 3.000 mm) nei bagni e le grandi piastrelle dello stesso materiale (1.200 x 1.200 mm) nella fontana artistica nell'atrio principale.

Tutte le aree a diretto contatto con l'acqua sono state impermeabilizzate con MAPELASTIC SMART. Le piastrelle, tranne per l'installazione acquatica, sono state stuccate con la malta ULTRACOLOR PLUS idrorepellente e a prova di muffa, per mantenere le superfici igieniche, sane e di facile pulibilità.

I rivestimenti della fontana sono stati stuccati con KERAPOXY, malta per fughe epossidica antiacida bicomponente ad alte prestazioni, a scivolamento verticale nullo.

## SCHEDA TECNICA

**The Star Casino, Sydney** (Australia)

**Periodo di costruzione:**

2018-2019

**Periodo d'intervento:**

2018-2019

**Intervento Mapei:** fornitura di prodotti per la posa della ceramica e delle pietre naturali

**Committente:** Star Entertainment Group

**Contractor:** Shape

**Studio progettazione:** FJMT

**Impresa di posa:** The Nash Group

**Coordinamento Mapei:** Joe Ceravolo (Mapei Australia)

## PRODOTTI MAPEI

Posa e stuccatura di ceramica e pietra naturale:  
Keraflex Maxi S1, Keraquick S1\*, Granirapid, Ultracolor Plus, Kerapoxy, Mapesil AC, Primer G  
Impermeabilizzazione:  
Mapelastich Smart

\*Prodotto e distribuito da Mapei Australia

Per maggiori informazioni sui prodotti visitare i siti [www.mapei.it](http://www.mapei.it) e [www.mapei.com.au](http://www.mapei.com.au)



## Doha (Qatar) METROPOLITANA RED LINE NORTH

LA LINEA FA PARTE  
DI UN AMPIO PROGETTO  
PER I TRASPORTI  
SU ROTAIA CHE VERRÀ  
INAUGURATO  
IN OCCASIONE  
DEI CAMPIONATI DEL  
MONDO DI CALCIO 2022

Lo scorso 7 maggio è stato inaugurato ufficialmente il tratto della metropolitana Red Line di Doha, che va dalla stazione di Al Qassar alla stazione di Al Wakra, portando il numero delle stazioni aperte a tredici delle diciotto previste, per un totale di 40 km. L'infrastruttura si colloca in un ampio progetto, programmato in vista dei Campionati mondiali di calcio "Qatar 2022", che prevede l'apertura al pubblico di quaranta stazioni e quattro linee di metropolitana: Red Line, Gold Line, Green Line e Blue Line.

Obiettivo è di completare la Red Line e le altre due linee, Green e Gold, entro il 2020, mentre per la Blue Line sarà necessario attendere il 2026. La Red Line viene considerata uno dei pilastri portanti del nuovo sistema di trasporto integrato del Qatar. L'esteso progetto infrastrutturale comprende la realizzazione di percorsi pedonali e ciclabili, che rappresentano una grande innovazione per un Paese dove le auto sono il principale

mezzo di trasporto. Gli investimenti nelle infrastrutture sono stati programmati con la finalità di ridurre il traffico automobilistico e quindi limitare l'impatto ambientale.

### IMPERMEABILIZZARE IN UNA SITUAZIONE COMPLESSA

Conosciuta anche come Coast Line, la linea si compone di un tratto denominato "Red Line North Underground", progetto che ha previsto lo scavo di due tunnel che corrono paralleli per ciascun senso di marcia. Il tratto North comprende sette stazioni delle quali il volume di scavo è stato pari a 1.700.000 m<sup>3</sup>.

Mapei è stata coinvolta già durante la fase progettuale, soprattutto per quanto riguardava l'impermeabilizzazione in sotterranea. Le gallerie si trovano infatti tutte sotto il livello dell'acqua, con il livello più basso che arrivava sino a 36-42 m di profondità. L'acqua è contaminata e con un elevato livello di salinità.

Le gallerie dove sono stati utilizzati i pro-







1

### IN PRIMO PIANO

#### ADESILEX P10

Adesivo cementizio bianco ad alte prestazioni a scivolamento verticale nullo e con tempo aperto allungato, per l'incollaggio, a parete o pavimento, di rivestimenti in mosaico vetroso, ceramico e di marmo (spessore dell'adesivo fino a 5 mm).



**FOTO 1.** Gli ancoraggi hanno richiesto lo studio di un sistema di impermeabilizzazione apposito effettuato con MAPEPLAN TU S, MAPEGELL UTT SYSTEM e PLANIGROUT 300 ME PCT.

**FOTO 2 e 3.** Per incollare le piastrelle esagonali di Mosaico+ (consociata del Gruppo Mapei) sulle superfici, anche quelle curve, è stato utilizzato l'adesivo cementizio ADESILEX P10, impastato con il lattice elasticizzante ISOLASTIC.

**FOTO 4 e 5.** Per il rivestimento delle stazioni con effetto 'terrazzo alla veneziana' è stato utilizzato ULTRATOP miscelato con aggregati naturali e vetri colorati. Sulla superficie è stato steso il trattamento oleo-idro repellente antimacchia MAPECRETE STAIN PROTECTION seguito dalla ceratura con MAPELUX LUCIDA.



2

### ALTA TECNOLOGIA

#### IN SOTTERRANEA

La metropolitana di Doha ha rappresentato una grande sfida tecnica e architettonica. Per effettuare lo scavo dei tunnel è stata utilizzata una fresa meccanica a piena sezione Tunnel Boring Machine (TBM) del tipo EPB (Earth Pressure Balanced), dal diametro di 7,10 m, appositamente progettata per lavorare in presenza di elevate pressioni d'acqua. Mapei ha fornito prodotti per lavorazioni UTT, appositamente selezionati per garantire alla fresa TBM ottime performance. Sono stati scelti gli agenti schiumogeni liquidi lubrificanti POLYFOAMER FP e POLYFOAMER FP/LL, elaborati per il condizionamento del terreno durante lo scavo meccanizzato di gallerie, e il polimero sintetico liquido per fluidi a base acquosa per scavi e perforazioni MAPE-DRILL M3.



3

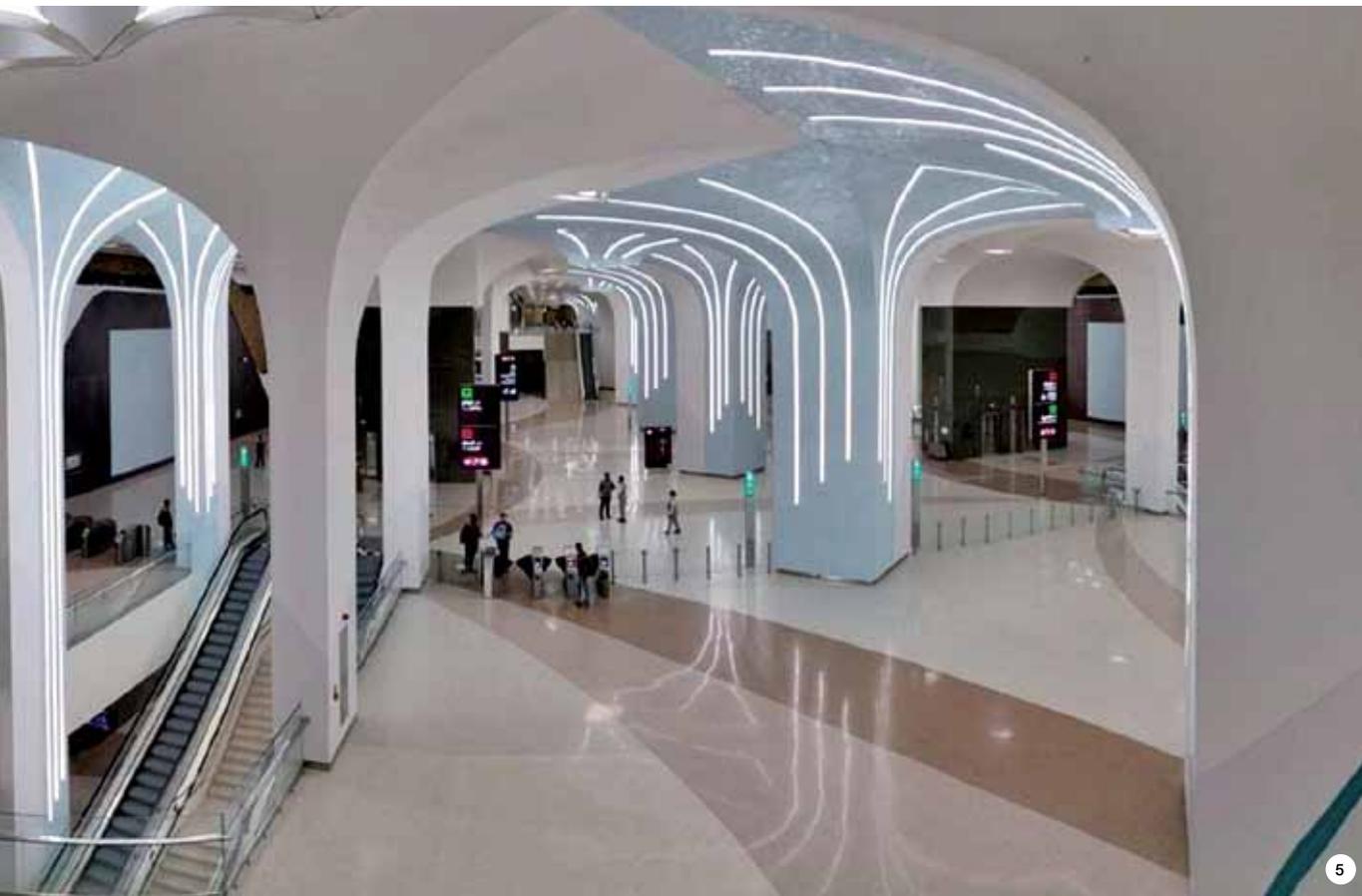
### RIVESTIMENTI E POSA NELLE STAZIONI

Per le pavimentazioni in continuo nelle diverse aree delle stazioni (200.000 m<sup>2</sup>), è stata scelta una pavimentazione tipo 'terrazzo alla veneziana'. È stata utilizzata la malta autolivellante ULTRATOP, con la quale è possibile realizzare pavimenti molto resistenti all'abrasione e al passaggio pedonale, miscelata con aggregati naturali colorati e vetri per ottenere il risultato voluto.

Inizialmente il supporto di posa è stato preparato mediante applicazione a spatola liscia di specifico primer epossidico bicomponente fillerizzato PRIMER SN. Durante la stesura del primer la superficie è stata spolverata a rifiuto con QUARZO 1,2 al fine di garantire la necessaria adesione alla successiva applicazione



4



5

della malta ULTRATOP. Successivamente, dopo avere levigato ULTRATOP con le apposite mole diamantate e sigillato le microporosità formatesi con ULTRATOP STUCCO, sulla superficie è stato applicato MAPECRETE STAIN PROTECTION, trattamento oleo-idro repellente antimacchia, seguito dalla stesura di MAPELUX LUCIDA, speciale cera metallizzata a doppia reticolazione. La realizzazione dell'intera pavimentazione ha previsto l'impiego di specifici profili di alluminio con funzione di separatori di superfici dai colori differenti tra loro quali

l'atrio, le banchine e i mezzanini. Su un'ampia superficie di pareti dall'andamento curvo (75.000 m<sup>2</sup>) è stato posato un mix di tessere esagonali di vetro fuso, di colore azzurro tenue perlato, caratterizzate dal logo di Qatar Rail e da una finitura opalescente. La serie, realizzata in esclusiva per questo progetto da Mosaico+ (consociata del Gruppo Mapei), è codificata come Hexagon.. Per questo intervento è stato scelto ADESILEX P10, adesivo cementizio bianco ad adesione migliorata e a scivolamento verticale nullo, in grado di sopportare

anche le eventuali vibrazioni prodotte dal passaggio dei treni.

Per migliorarne le prestazioni e la deformabilità, fino a soddisfare i requisiti della classe S1 (adesivo deformabile) secondo EN 12004, ADESILEX P10 è stato impastato con il lattice elasticizzante ISOLASTIC in sostituzione al 50% dell'acqua. Per la stuccatura delle fughe delle tessere in mosaico nelle sale per la preghiera e per le abluzioni (5.000 m<sup>2</sup>) è stata utilizzata la malta ad alte prestazioni con polimero antiefflorescenze ULTRACOLOR PLUS.

#### **SCHEDE TECNICHE**

##### **Red Line North Underground,**

Doha (Qatar)

**Periodo di costruzione:** 2014-2020

**Periodo di intervento:** 2017-2018

##### **Intervento Mapei:**

fornitura di prodotti per l'impermeabilizzazione delle strutture, di ancoraggi per le gallerie, di rivestimenti cementizi e di adesivi per la posa di piastrelle e mosaico nelle stazioni

##### **Committente:** Qatar

Railways Company

**Impresa esecutrice:** Salini Impregilo SpA

**Imprese di posa:** CMTC, BMC, Fribel

##### **Imprese per**

##### **l'impermeabilizzazione:**

CMTC - IAT Joint Venture, Renesco

##### **Coordinamento Mapei:**

Sameh Hanna (Mapei Doha LLC), Dario Casile, Giovanna Novella (Mapei SpA)

##### **PRODOTTI MAPEI**

Impermeabilizzazione delle

strutture sotterranee: Idrostop

PVC Bec ME 32T\*, Idrostop

Multi 11, Mapegel UTT,

Mapeplan TU S, Mapeplan

PVC Protection 15, Mapeplan

Valvola di Iniezione, Microcem

8000, Planigrout 300 ME PCT\*

Additivi per TBM: Mapedrill

M3, Polyfoamer FP, Polyfoamer

FP /LI

Rivestimenti cementizi:

Mapecrete Stain Protection,

Mapelux Lucida, Primer SN,

Quarzo 1,2, Ultratop, Ultratop

Stucco

Posa e stuccatura piastrelle:

Adesilex P10, Isolastic,

Ultracolor Plus

\*Commercializzati nel mercato

del Qatar da Mapei Doha

Per maggiori informazioni sui

prodotti visitare i siti internet

[www.mapei.it](http://www.mapei.it) e [www.mapei.com](http://www.mapei.com)



# Nel cuore dell'Asia Pacific

OTTIMI RISULTATI PER MAPEI MALAYSIA DA 25 ANNI PRESENTE SUL MERCATO LOCALE

Mapei Malaysia ha iniziato nel 1994 a distribuire prodotti chimici per edilizia (per lo più adesivi per ceramica e pietre) in Malesia e inizialmente contava solo 6 impiegati. Nel 2001 la consociata malese del Gruppo si è dotata di un impianto produttivo a Rawang, nello stato di Selangor, nel nord del Paese. Le attività produttive qui svolte sono poi state ampliate per coprire, oltre agli adesivi, anche la realizzazione di prodotti liquidi, nel 2008, e di additivi di macinazione per cemento nel 2010. Inoltre, nel 2011 nello stabilimento di Rawang è stato installato un mixer automatico ad alta tecnologia per velocizzare i processi produttivi e meglio soddisfare la crescente domanda di prodotti per edilizia sul mercato della Malesia e di alcuni Paesi vicini.

Nel 2010 la direzione della consociata è cambiata e il nuovo General Manager ha fortemente investito nell'introduzione di nuove linee di prodotto Mapei, già presenti sul mercato internazionale, anche in Malesia. Per questo ha messo insieme una squadra di esperti in grado di fornire assistenza tecnica e supporto ai professionisti dell'industria locale del-

le costruzioni. Mapei Malaysia ha così iniziato a distribuire anche impermeabilizzanti, sigillanti, stucature per fughe, prodotti per il rinforzo strutturale e il recupero del calcestruzzo, materiali per pavimenti industriali e superfici sportive e additivi per calcestruzzo. Un'ampia gamma di soluzioni in grado di contribuire alla realizzazione di nuove costruzioni e agli interventi di rinnovo, in edifici industriali e infrastrutture. L'apertura di uffici regionali a Johor Bahru, Penang e Kuching ha permesso una diffusione capillare delle soluzioni Mapei in tutto il Paese.

Tutto ciò ha permesso di incrementare le vendite e ha reso poi necessaria la costruzione di un nuovo, ultramoderno stabilimento, iniziata nel 2013. La struttura, dotata anche di un deposito e di un laboratorio di Ricerca & Sviluppo, si trova a Nilai, nello stato di Negeri Sembilan, a circa 45 km a sud di Kuala Lumpur. È stata completata nel dicembre del 2014 e da allora ospita tutte le attività produttive della consociata. Nel 2018 è stata realizzata una nuova ala del deposito su un terreno adiacente allo stabilimento.

Grazie all'ampliamento della gamma di prodotti e ai suoi collaboratori, che sono ormai diventati 160, nel 2018 la consociata malese ha totalizzato un fatturato pari a 25 milioni di euro, parte dei quali derivano dalle vendite intercompany alle altre consociate del Gruppo dell'area Asia Pacific.

Ulteriore prova degli ottimi risultati di Mapei in Malesia sono i numerosi progetti prestigiosi a cui la consociata ma-





**NELLA PAGINA**

**A FIANCO.** Lo stabilimento di Mapei Malaysia a Nilai, nella parte occidentale del Paese, è dotato anche di un deposito e di un laboratorio di Controllo Qualità.

**A SINISTRA.** Lo staff della consociata malese, partito con soli 6 dipendenti, oggi ne conta 160.

**I NUMERI DI MAPEI MALAYSIA**

**1994**  
**INIZIO DELLE ATTIVITÀ DI MAPEI MALAYSIA**

**1**  
**IMPIANTO PRODUTTIVO A NILAI**

**1**  
**LABORATORIO RICERCA & SVILUPPO**

**160**  
**DIPENDENTI**

**25**  
**MILIONI DI EURO FATTURATO NEL 2018**

lese ha contribuito come i viadotti 1 e 2 lungo la linea KVMRT (Klang Valley Mass Rapid Transit), l'hotel St Regis di Kuala Lumpur, i viadotti delle autostrade Suke e Dash, gli store Ikea a Kuala Lumpur e Tebrau, la cattedrale di St.Mary, il circuito internazionale di Formula 1 di Sepang, il terminal dell'aeroporto internazionale di Kuala Lumpur 2, gli hotel Arcorus Mont Kiara e Equatorial, i complessi residenziali di Damansara City, la Signature Tower e l'ampliamento della linea ferroviaria Sri Petaling.

**QUALITÀ, FORMAZIONE ED EVENTI**

Ma non è solo per l'ampio portfolio di prodotti e per i numeri delle sue vendite che Mapei Malaysia si distingue sul mercato locale. Da sempre attenta alla qualità, Mapei Malaysia dispone della certificazione relativa al Sistema di Ge-

stione della Qualità ISO 9001 dal 2000 e del certificato DQS No. 50451263 QM15, rilasciato da DQS, che ha validità fino al 2021.

Con un continuo impegno all'implementazione dei sistemi di gestione, Mapei Malaysia ha intrapreso, nel corso del 2019, il processo di certificazione per il Sistema di Gestione Ambientale secondo lo Standard Internazionale ISO 14001:2015.

La formazione è anch'essa un settore in cui Mapei Malaysia investe consistentemente e coinvolge il personale stesso della consociata, quello delle imprese di costruzione, i committenti, i progettisti, i posatori ed altri professionisti del settore. Nel corso del 2018 la consociata ha organizzato 40 eventi di formazione e 8 seminari, oltre a 44 road show. Anche l'attività di formazione presso la sede di



**A SINISTRA.**

Mapei Malaysia investe molto nella formazione e organizza numerosi corsi, seminari e workshop in sede e presso i clienti.



Quest'anno, a luglio, la consociata malese ha partecipato ad Archidex, la più importante rassegna in ambito di architettura, edilizia e interior design del Paese.

## MAPEI MALAYSIA È MOLTO ATTIVA ANCHE NELLE INIZIATIVE DI MARKETING E, IN PARTICOLARE, NELLE RASSEGNE DI SETTORE

Mapei Malaysia è intensa, grazie all'ampio training centre che può ospitare fino a 60 persone. Inoltre, grazie alla posizione strategica della Malesia nell'area Asia Pacific, qui vengono anche tenuti molti meeting tra le consociate del Gruppo.

Mapei Malaysia è molto attiva anche nelle attività di marketing e, in particolare, nelle rassegne di settore. Quest'anno, dal 3 al 6 luglio, la consociata ha partecipato ad Archidex 2019 a Kuala Lumpur, la più grande fiera dedicata all'architettura, l'interior design ed edilizia del Paese, a cui hanno preso parte 600 espositori di 20 nazioni diverse, per un totale di 1.400 stand.

Mapei Malaysia ha voluto essere presente a questo importante appuntamento per rafforzare l'immagine del suo brand sul mercato malese e sfruttare al massimo l'opportunità offerta da Datum, l'assemblea plenaria degli architetti malesi che si è svolta in questa occasione. Nello stand Mapei Malaysia ha voluto mettere in evidenza le sue soluzioni per pavimentazioni cementizie, in resina e materiali resilienti, con un'attenzione particolare alle superfici sportive, i prodotti per la posa di ceramica e pietre, i materiali per impermeabilizzazione e le soluzioni specificamente pensate per il

mondo della distribuzione e della prefabbricazione. Oltre ad essere dotato di numerosi pannelli, lastre dimostrative e schermi per mettere in evidenza i vantaggi dei prodotti Mapei, lo stand è stato anche scenario di vari eventi e attività nei giorni della fiera, come l'esecuzione di dimostrazioni d'uso dei prodotti Mapei, il sorteggio di premi per visitatori e la visita di YB Baru Bian (Ministro malese del Lavoro) e Ar Lilian Tay (Presidente del Pam, l'Istituto Malese degli Architetti). Il successo della partecipazione della consociata ad Archidex è dimostrato dal grande interesse dei visitatori per le lastre e il materiale promozionale e dai numeri dei visitatori: un totale di 670 professionisti (architetti, posatori, ingegneri, rappresentanti di aziende costruttrici) provenienti non solo dalla Malesia ma anche da Singapore, Brunei, Thailandia, Cambogia, Myanmar, India, Bangladesh, Maldive e Turchia.

L'anniversario della consociata malese è stato messo in evidenza da striscioni e banner anche in occasione della Mapei Fun Run, un evento sportivo organizzato da Mapei Malaysia per clienti e collaboratori lo scorso 25 agosto, a cui hanno preso parte ben 600 persone. Tutto è iniziato alle 7.30 ai Giardini botanici Perdana di Kuala Lumpur con i partecipanti che potevano scegliere tra tre percorsi di lunghezza diversa (3, 5 e 10/15 km). Una giornata di sport, festa e divertimento che ha sicuramente contribuito a rafforzare i rapporti che già legano Mapei Malaysia ai suoi partner di lavoro e al territorio.



Lo scorso 25 agosto si è tenuta la Mapei Fun Run organizzata da Mapei Malaysia per festeggiare con clienti e amici il suo venticinquesimo anniversario.



È TUTTO  
**OK**  
CON  
**MAPEI**

***Keraflex***<sup>®</sup>

Dai laboratori **Ricerca & Sviluppo Mapei**  
la gamma degli adesivi cementizi **Keraflex**:  
alte prestazioni per la migliore posa  
di piastrelle in ceramica e materiale lapideo

**Certificato per il benessere  
ed il comfort abitativo dell'utilizzatore.**





# Malacca (Malesia)

## ENCORE MELAKA THEATRE



INTERVENTI DI IMPERMEABILIZZAZIONE  
PER IL PIÙ GRANDE TEATRO FINORA  
REALIZZATO IN ASIA

### IN PRIMO PIANO MAPELASTIC

Malta cementizia bicomponente elastica per la protezione e l'impermeabilizzazione di strutture in calcestruzzo, intonaci e massetti cementizi a base di leganti cementizi, inerti selezionati a grana fine, additivi speciali e polimeri sintetici in dispersione acquosa, secondo una formula sviluppata nei laboratori di ricerca Mapei. Miscelando i due componenti si ottiene un impasto scorrevole facilmente applicabile anche in verticale fino a 2 mm di spessore in una sola mano.



### IN ALTO.

Un'immagine esterna della facciata.

**A SINISTRA.** Le colonne d'acqua che cadono dal soffitto si raccolgono in una vasca sul palcoscenico, che è stata impermeabilizzata con MAPELASTIC.

Affacciato sullo Stretto di Malacca e situato lungo il litorale della città omonima, l'Encore Melaka Theatre ha un design contemporaneo e all'avanguardia. L'edificio fa parte di un piano di sviluppo di grandi dimensioni denominato Impression City Melaka, che prevede nei prossimi anni la costruzione di hotel, residence, centri commerciali, edifici direzionali, scuole e spazi wellness.

### UN TEATRO ALL'AVANGUARDIA

L'intero complesso teatrale occupa un'area di oltre 60.000 m<sup>2</sup> e, con una capienza di 2.000 posti, è il più grande teatro fino ad ora costruito in Asia.

Nel suo progetto, l'architetto Wang Ge del Beijing Institute of Architectural Design ha voluto valorizzare la multietnicità e la ricchezza culturale presenti da secoli a Malacca realizzando una struttura all'apparenza semplice, dalle facciate completamente rivestite in porcellana bianca, ma sofisticata per quanto riguarda la tecnologia costruttiva.

L'uniformità del rivestimento viene interrotta dall'inserimento di pannelli a Led che di notte illuminano la struttura. Gli spazi interni, così come il foyer che accoglie gli spettatori, sono caratterizzati dai colori blu e bianco, simbolo di purezza ed eternità.

Il teatro è dotato di una tecnologia all'avanguardia, tra cui un impianto idraulico che permette di alzare e abbassare alcune pedane sul palcoscenico, un audio particolarmente sofisticato, le apparecchiature di proiezione di video mapping 3D e una spettacolare piattaforma in grado di ruotare di 360 gra-



**A SINISTRA.** I pavimenti dei corridoi e dei palchi sono stati trattati con la membrana impermeabilizzante PLASTIMUL PU.

**A DESTRA.** Sulle superfici dei bagni e della zona docce è stata applicata la malta PLANISEAL 288.

di. Quest'ultima - prima nel suo genere nel sud-est asiatico - permette all'intera zona che ospita gli spettatori di ruotare automaticamente durante lo spettacolo, offrendo così ogni volta una prospettiva diversa del palcoscenico.

Nel teatro viene rappresentato lo spettacolo Impression & Encore Series, una produzione che rivisita la storia della città attraverso sei secoli, raccontando le storie dei primi viaggiatori, gli insediamenti indigeni e gli incontri interculturali grazie a canti e balli.

### IMPERMEABILIZZARE CON MAPEI

L'impresa che ha realizzato il teatro aveva la necessità di impermeabilizzare gran parte degli spazi interni della struttura (superfici piane, fosse degli ascensori, muri di sostegno, sala pompe, serbatoi, balconi e corridoi, bagni e cucine) e alcune zone del palcoscenico. Nello spettacolo Impression Encore l'acqua è infatti sempre presente sia cadendo dall'alto che raccolta all'interno di una vasca sul palcoscenico stesso.

I prodotti per impermeabilizzare proposti dall'Assistenza Tecnica Mapei hanno soddisfatto le richieste di committente, progettista e impresa.

L'intervento di impermeabilizzazione sui muri di sostegno e sulle pareti delle fosse degli ascensori (superficie totale di 600 m<sup>2</sup>) è stato effettuato con MAPELASTIC FOUNDATION, mal-

ta cementizia bicomponente specifica per impermeabilizzare murature controterra in calcestruzzo, applicata a rullo in doppia mano incrociata per uno spessore finale non inferiore ai 2 mm.

Per impermeabilizzare la cisterna di raccolta dell'acqua piovana, la sala pompe, il serbatoio per l'acqua nebulizzata e la vasca posta sul palcoscenico (superficie 620 m<sup>2</sup>), l'Assistenza Tecnica Mapei ha consigliato l'utilizzo della malta cementizia MAPELASTIC, fornita in due componenti predosate e da miscelare tra di loro.

Sui pavimenti dei palchi e dei corridoi all'interno del teatro (superficie di 8.820 m<sup>2</sup>) è stata applicata la membrana impermeabilizzante PLASTIMUL PU (distribuita da Mapei Malaysia). Nei bagni e nella zona docce, nella cucina e nel locale che ospita l'impianto di trattamento dell'aria (superficie di 275 m<sup>2</sup>) le superfici sono state trattate con PLANISEAL 288, malta cementizia bicomponente per impermeabilizzare strutture interrate, vasche, serbatoi e strutture in calcestruzzo in generale. Sui pavimenti del parcheggio e nelle zone di carico e scarico dei materiali (superficie 12.000 m<sup>2</sup>) è stato applicato l'indurente MAPETOP SP (prodotto e distribuito da Mapei Malaysia). Il prodotto rende più resistenti le superfici in calcestruzzo sia all'interno che all'esterno, quando vengono sottoposte, come in questo caso, a un traffico intenso.

### SCHEDA TECNICA Encore Melaka Theatre,

Malacca (Malesia)

**Periodo di costruzione:**

2016-2018

**Periodo di intervento:**

2016-2018

**Intervento Mapei:**

fornitura di prodotti per

l'impermeabilizzazione di pareti, muri di sostegno, serbatoi, corridoi, bagni, cucine e palcoscenico

**Progettista:** Asima Architects Sdn Bhd

**Committente:** Yong Tai Berhad

**Impresa esecutrice:** CCC

Construction Sdn Bhd  
**Coordinamento Mapei:**  
Simon Yap (Mapei Malaysia)

### PRODOTTI MAPEI

Impermeabilizzazione:  
Mapelastatic, Mapelastatic Foundation, Planiseal 288, Plastimul PU\*

Protezione superfici in calcestruzzo: Mapetop SP\*

\*Distribuito da Mapei Malaysia

Per maggiori informazioni sui prodotti visitare i siti internet [www.mapei.it](http://www.mapei.it) e [www.mapei.com/my](http://www.mapei.com/my)



È TUTTO  
**OK**  
CON  
**MAPEI**

**Mapelastic®**

Dai laboratori Ricerca e Sviluppo Mapei  
la gamma delle malte cementizie elastiche  
**Mapelastic**: da 30 anni qualità certificata per  
impermeabilizzare in modo **sicuro** e **definitivo**

Benessere abitativo  
e rispetto per l'ambiente



PONTI, FABBRICHE, EDIFICI PUBBLICI E COMMERCIALI: CON LE SOLUZIONI MAPEI SONO STATE REALIZZATE OPERE ICONICHE E DI USO QUOTIDIANO IN MALESIA



## PONTE DARUL HANA KUCHING, SARAWAK

La costruzione dell'opera è stata commissionata nel 2013, per celebrare il 50° anniversario dell'unione degli stati Sarawak e Sabah. Il ponte, lungo 330 m, ha una forma a serpentina ed è sostenuto al di sopra del fiume Sarawak da due pile in acciaio che si protendono all'esterno con delle estremità a forma di testa di bucerotide, uccello simbolo dello stato di Sarawak. Dispone di una corsia per pedoni di oltre 3 m e di due piattaforme panoramiche. Quest'opera monu-

mentale necessitava di un rivestimento di elevato impatto estetico, durevole e resistente allo scivolamento, agli agenti chimici e atmosferici. La soluzione proposta da Mapei ha previsto l'applicazione di PRIMER SN, primer epossidico bicomponente fillerizzato e miscelato con QUARZO 0.5, di MAPECOAT CF AP\*, rivestimento colorato poliuretano, e di MAPEFLOOR FINISH 57\*, rivestimento poliuretano resistente ai raggi ultravioletti e all'abrasione.

### **SCHEDA TECNICA**

**Periodo di costruzione:** 2016-2017

**Periodo di intervento**

**Mapei:** agosto-novembre 2017

**Committente:** Ente malese per lo sviluppo economico del Sarawak

**Progetto:** Ng Chun Chien, Kamal Fozdar

### **Ingegneria civile**

**e strutturale:** KTA (Sarawak) Sdn Bhd

**Impresa esecutrice:**

PPES Works (Sarawak) Sdn Bhd-Naim Land Sdn Bhd

**Imprese di posa:** IPUE Resources Sdn Bhd

**Coordinamento Mapei:** Cayden Tan (Mapei Malaysia)

### **PRODOTTI MAPEI**

Primer SN, Quarzo 0.5, Mapecoat CF AP\*, Mapefloor Finish 57\*

Per informazioni sui prodotti visitare il sito [www.mapei.it](http://www.mapei.it) e [www.mapei.com.my](http://www.mapei.com.my)



## NATIONAL AQUATIC CENTRE KUALA LUMPUR

L'ammodernamento del centro per gli sport acquatici di Kuala Lumpur rientra nel progetto di rinnovo del Kuala Lumpur Sport City in vista dei Giochi del Sud Est asiatico del 2017. I lavori hanno previsto anche la posa di nuovi rivestimenti in ceramica nelle piscine dedicate a varie attività acquatiche.

La scelta di piastrelle italiane fornite da Casalgrande Padana ha portato alla necessità di un sistema adesivo in grado di garantire la durabilità e le prestazio-

ni delle superfici finali. Mapei Malaysia è stata in grado di proporre un sistema completo di prodotti per l'intero ciclo dei lavori: dalla preparazione dei sottofondi (TOPCEM PRONTO, NIVOPLAN) alla loro impermeabilizzazione (MAPELASTIC, MAPELASTIC SMART, MAPENET 150, MAPEBAND, MAPEBAND TPE) e dall'incollaggio delle piastrelle (KERABOND + ISOLASTIC 50\*, KERAFLEX) alla stuccatura delle fughe (KERAPOXY, ULTRACOLOR PLUS).

### SCHEDE TECNICA

**Periodo di costruzione:** anni 90

**Periodo di intervento:** 2016-2017

**Periodo di intervento Mapei:** febbraio-maggio 2017

**Committente:** Kementerian Belia & Sukan Malaysia (Ministero malese della gioventù e dello sport)

**Progetto:** RSP Architects / Populous

**Impresa esecutrice:** Malaysian Resources Corporation Berhad

**Impresa di posa:** KSPC POOL & SPA (M) Sdn Bhd

### Coordinamento

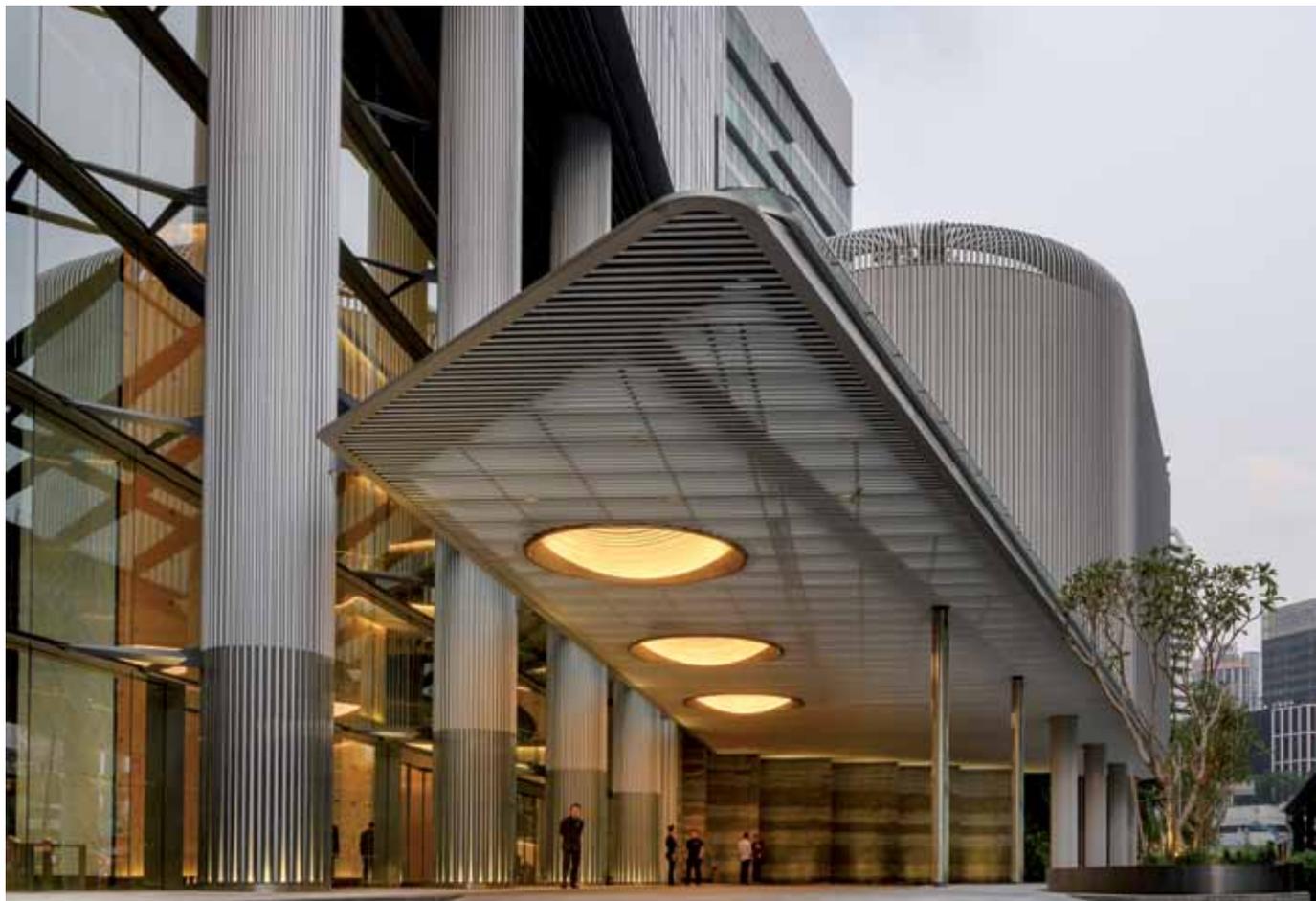
**Mapei:** Aaron Ang e Kenneth Sim (Mapei Malaysia)

### PRODOTTI MAPEI

Topcem Pronto, Nivoplan, Mapelastic, Mapenet 150, Mapeband, Mapelastic Smart, Mapeband TPE, Kerabond T, Isolastic 50\*, Kerapoxy, Kerapoxy, Ultracolor Plus

Per informazioni sui prodotti visitare il sito [www.mapei.it](http://www.mapei.it) e [www.mapei.com.my](http://www.mapei.com.my)





## EQUATORIAL PLAZA KUALA LUMPUR

L'Hotel Equatorial, realizzato negli anni '70, era già un'icona dello skyline di Kuala Lumpur nei decenni passati e uno dei luoghi più amati da locali e stranieri per i suoi ristoranti. Lo studio GDP era partito con l'intento di rinnovarlo ma ha finito col dargli una veste completamente nuova, creando due torri intersecate che ospitano sia l'hotel che gli uffici. I prodotti Mapei sono stati scelti per la posa di rivestimenti di alta qualità in aree interne e esterne del complesso, garantendo anche la con-

formità ai requisiti del GBI (Green Building Index) Malaysia Gold. In particolare, con i sistemi adesivi KERAFLEX, KERAFLEX MAXI S1, KERABOND T + ISOLASTIC 50\*, ADESILEX PG2 TG\*, KERASET+PLANICRETE SP 1\* sono stati incollati pavimenti e rivestimenti in granito, marmo e ceramica nella lobby, nei corridoi, nei bagni e nelle piscine. Le fughe negli interni sono state stuccate con KERACOLOR SF, mentre il sistema KERACOLOR FF+FUGOLASTIC è stato impiegato per quelle delle piscine.

### SCHEDE TECNICA

**Periodo di costruzione:**  
2016 - 2018

**Periodo di intervento:**  
2016 - 2018

**Anno di intervento**  
**Mapei:** 2018

**Progettista:** GDP  
Architects

**Committente:** Hotel  
Equatorial Kuala Lumpur

**Impresa esecutrice:** IJM  
Construction Sdn Bhd

**Imprese di posa:**  
GLN Marble Sdn Bhd,  
Regionwell Marketing Sdn  
Bhd, TCB Construction  
Sdn Bhd

**Coordinamento Mapei:**  
Alisonn Bong (Mapei  
Malaysia)

### PRODOTTI MAPEI

Keraflex, Keraflex Maxi  
S1, Kerabond T + Isolastic  
50\*, Adesilex PG2 TG\*,  
Keraset+Planicrete SP1\*;  
Keracolor SF, Keracolor  
FF+Fugolastic.

Per informazioni sui prodotti  
visitare il sito [www.mapei.it](http://www.mapei.it)  
e [www.mapei.com.my](http://www.mapei.com.my)



## UFFICI DI AIRASIA SEPANG

AirAsia è una compagnia area low-cost malese, la più grande in Asia per numero di passeggeri e flotta. Il suo hub principale è KLIA2, a Sepang. Soprannominato "i quartieri rossi" per il colore simbolo della compagnia, è stato aperto nel novembre 2016 e ospita ben 2.000 persone.

Nel maggio 2015 è iniziata la costruzione dell'edificio a 6 piani che ospita gli uffici della società, un ristorante, una mensa, un caffè, un parcheggio, una palestra e altre aree di servizio.

Per realizzare i 15,000 m<sup>2</sup> di pavimenti dell'ingresso, del caffè, del bar e delle postazioni di lavoro è stato scelto un sistema Mapei che ne ha garantito la resistenza e la durabilità, oltre al mantenimento della tonalità dei colori scelti. Il sistema ha compreso l'applicazione di PRIMER SN, primer epossidico bicomponente fillerizzato, MAPEFLOOR I 302 SL, formulato epossidico bicomponente, e di MAPECOAT CF-AP\*, una finitura protettiva, resistente, distribuita in Malesia da Mapei Malaysia.



### SCHEDA TECNICA

**Periodo di costruzione:**  
2014-2016

**Periodo di intervento  
Mapei:** giugno-ottobre  
2016

**Committente:** Air Asia  
Berhad

**Progetto:** Veritas  
Architects Sdn Bhd

**Impresa esecutrice:** In

Strike Sdn Bhd

**Impresa di posa:** Floorit  
Asia S/B

**Coordinamento Mapei:**  
Eltwa Leong (Mapei  
Malaysia)

### PRODOTTI MAPEI

Primer SN, Mapefloor I 302  
SL, Mapecoat CF-AP\*

Per informazioni sui prodotti  
visitare il sito [www.mapei.it](http://www.mapei.it)  
e [www.mapei.com.my](http://www.mapei.com.my)

\*Questi prodotti sono  
distribuiti in Malesia  
da Mapei Malaysia

## Savio di Ravenna

# LA COLTURA IDROPONICA PIÙ GRANDE D'EUROPA

MANTI MAPEPLAN  
PER UN PROGETTO  
DI ECCELLENZA,  
NEL SEGNO DELLA  
SOSTENIBILITÀ

A Savio di Ravenna, sui confini del Parco del Delta del Po, si trova l'azienda agricola Valle Standiana: Polyglass ha fornito il manto MAPEPLAN T WT per l'impermeabilizzazione dei 13 ettari di vasche per la coltivazione idroponica, prima in Europa per estensione, tecnologia applicata e qualità del prodotto finito. Una vera e propria serra hi-tech dove sono coltivate diverse varietà di insalata in vasche galleggianti sull'acqua, a basso impatto ambientale e a residuo quasi zero. L'idea di trasformare 13 ettari in una col-

tura idroponica parte dal lungimirante imprenditore Gianluca Rossi: dopo alcuni anni trascorsi tra studi di settore e trasferite all'estero, decide di affrontare i rischi produttivi derivanti dai cambiamenti climatici e dalle patologie legate alle coltivazioni in campo aperto e migliorare anche le condizioni di lavoro. Nasce così il marchio di insalata Ninfa, commercializzato dalle società Rossi Ortofrutta srl e Agr'lt Produce srl.

La coltura idroponica dell'azienda agricola Valle Standiana è un vero e proprio



» **MAPEPLAN T WT**  
**È ATOSSICO**  
**E POSSIEDE**  
**LA DICHIARAZIONE**  
**AMBIENTALE**  
**DI PRODOTTO EPD**



Le vasche di contenimento dell'acqua sono state impermeabilizzate con il manto sintetico MAPEPLAN T WT.



parco meccanizzato al 99%, che garantisce una produzione omogenea e di alta qualità, evitando i rischi del campo aperto. Grazie al floating system è infatti possibile produrre senza l'utilizzo di diserbanti, riducendo notevolmente l'uso di sostanze chimiche. A differenza dei sistemi tradizionali di coltivazione, i nutrienti (sali minerali) sono contenuti nell'acqua e sono erogati attraverso impianti di distribuzione ad alta tecnologia. Le piante provvedono ad assorbirli secondo il proprio fabbisogno giornaliero, escludendo fenomeni di lisciviazione, sprechi e dispersioni nell'ambiente circostante o nelle falde acquifere. Le serre aperte ai lati consentono, inoltre, una ventilazione e ossigenazione naturale.

### L'IMPERMEABILIZZAZIONE DELLE VASCHE

La progettazione di questo complesso sistema ha coinvolto Polyglass per l'impermeabilizzazione delle vasche di contenimento dell'acqua. Il prodotto

scelto è stato MAPEPLAN T WT, manto sintetico in FPO/TPO adatto alla realizzazione di colture idroponiche, vasche per acqua potabile e bacini di irrigazione. Resistente all'azione delle radici, dei microrganismi e degli agenti atmosferici, è un prodotto di alta qualità che possiede ottime proprietà meccaniche, di lavorabilità, nonché eccellenti caratteristiche di saldatura.

I manti impermeabili MAPEPLAN T WT sono infatti dei plastomeri termoplastici, saldati per termo-fusione mediante apporto di aria calda. Si tratta di una vera e propria fusione e unione tra le catene molecolari: le saldature di MAPEPLAN T WT sono resistenti al battente idraulico e alle sollecitazioni meccaniche.

Il manto MAPEPLAN T WT è flessibile e ha una armatura interna in velo di vetro che conferisce una elevata stabilità dimensionale e un basso coefficiente di dilatazione termica lineare; ciò assicura minimi movimenti dovuti alle variazioni termiche (giorno/notte, estate/inverno) e

quindi l'assenza di pieghe e ondulazioni nel manto impermeabile, permettendo così la costruzione e il perfetto funzionamento del sistema idroponico.

La speciale colorazione verde di MAPEPLAN T WT offre non solo un impatto cromatico gradevole, che ben si inserisce nel contesto ambientale, ma costituisce anche uno strato di segnalazione (signal layer), che permette di evidenziare eventuali accidentali danneggiamenti meccanici e scalfitture superficiali, dando la possibilità di ripararle immediatamente.

MAPEPLAN T WT è atossico, senza plastificanti e non contiene sostanze pericolose o nocive per l'uomo e l'ambiente. Possiede, inoltre, la Dichiarazione Ambientale di Prodotto EPD. Una Environmental Product Declaration è un rapporto preparato secondo standard internazionali (ISO 14025, EN 15804) che documenta gli impatti ambientali di un prodotto durante il suo ciclo di vita, misurandoli con la metodologia standardizzata LCA (Life Cycle Assessment). Questa è un'ulteriore testimonianza dell'impegno di Polyglass e del Gruppo Mapei per la sostenibilità ambientale e trasparenza nei confronti dei propri clienti.

Per il 2019 l'azienda agricola Valle Standiana prevede di coltivare in floating system 9 milioni di piante, per un totale di 4 mila tonnellate di insalate. Con i metodi tradizionali, considerando anche le rotazioni, servirebbero 180 ettari di suolo per produrre la stessa quantità creata mediante floating system su una superficie solamente di 13 ettari. In totale il risparmio risulta tra il 70 e l'80% di acqua, eliminando completamente l'abuso di diserbanti e riducendo al minimo l'impiego di sostanze chimiche.

Il progetto di coltura idroponica si coniuga perfettamente con i valori di Polyglass: un progresso sostenibile, un'evoluzione rispettosa dell'ambiente che punta al miglioramento dell'efficienza energetica in un'ottica environmentally friendly.

#### SCHEDA TECNICA

**Vasche per coltura idroponica**, Savio di Ravenna  
**Anno di costruzione:** 2017  
**Anno di intervento:** 2017  
**Intervento Polyglass:**

fornitura di prodotti per l'impermeabilizzazione di vasche per coltura idroponica  
**Committente:** Azienda agricola Valle Standiana

#### Impresa esecutrice:

Fotonica Srl  
**Coordinamento Polyglass:** Mauro Redemagni (Polyglass SpA)

#### PRODOTTI POLYGLASS

Mapeplan T WT

Per maggiori informazioni sui prodotti visitare il sito [www.polyglass.com](http://www.polyglass.com)

# SICUREZZA SISMICA E PREVENZIONE

ANCHE QUEST'ANNO MAPEI È MAIN SPONSOR DELL'INIZIATIVA "DIAMOCI UNA SCOSSA!"

"Diamoci una Scossa!" è un'iniziativa a livello nazionale promossa da Fondazione Inarcassa, Cni (Consiglio Nazionale degli Ingegneri) e Cnappc (Consiglio Nazionale degli Architetti Pianificatori, Paesaggisti e Conservatori), con il supporto scientifico del Consiglio Superiore dei Lavori Pubblici, Protezione Civile Italiana, Conferenza dei Rettori Università Italiane e della Rete dei Laboratori Universitari di Ingegneria Sismica che ha come scopo un programma di "prevenzione attiva" in ambito di sicurezza sismica. Lo scopo è quello di informare e sensibilizzare il cittadino alla tutela della propria sicurezza e di quella del nostro patrimonio storico-architettonico.

"Diamoci una Scossa!" permette di richiedere visite tecniche gratuite presso le proprie abitazioni, svolte da professionisti esperti in materia di rischio sismico, iscritti agli Albi Professionali di competenza, i quali informeranno il cittadino del rischio sismico del proprio immobile, proponendo al tempo stesso soluzioni tecnico-finanziarie atte a migliorarlo.

Durante la 2ª Giornata nazionale della prevenzione si-

sismica, che si è svolta il 20 ottobre scorso, gli Ingegneri e gli Architetti degli Ordini Professionali Provinciali aderenti erano presenti nelle piazze del proprio territorio per sensibilizzare sull'argomento della prevenzione sismica, fornire informazioni sull'iniziativa e per permettere ai privati cittadini di prenotare la visita gratuita di consulenza presso i propri immobili.

Prosegue poi per tutto novembre il Mese della prevenzione sismica, durante il quale i professionisti eseguiranno le visite prenotate e forniranno le prime indicazioni utili per inquadrare gli interventi di miglioramento o adeguamento sismico che potrebbero essere eseguiti sull'edificio visitato.

## Chi può richiederlo?

- il proprietario dell'immobile
- l'affittuario
- l'amministratore di condominio
- il mandatario di condomini o il titolare di diritto (usufrutto, uso).

## Come si richiede la visita tecnica?

Il cittadino può richiedere la visita direttamente durante



## LE SOLUZIONI MAPEI PER IL MIGLIORAMENTO E L'ADEGUAMENTO SISMICO

MAPEI OFFRE VARIE SOLUZIONI UTILI PER RISOLVERE LE CRITICITÀ CHE SI POSSONO PRESENTARE IN UN INTERVENTO DI MIGLIORAMENTO O ADEGUAMENTO SISMICO.

### MAPEWRAP C QUADRI-AX SYSTEM

Sistema costituito da tessuti quadriassiali in fibra di carbonio e resine epossidiche per l'impregnazione e incollaggio di tecnologia FRP (Fibre Reinforced Polymer) per il rinforzo dei nodi trave-pilastro di edifici in c.a.. Questo intervento permette di incrementare la staffatura, tipicamente carente, e di aumentare la duttilità di tali elementi strutturali. In abbinamento a MAPEWRAP C UNI-AX SYSTEM permette il rinforzo completo di tutto il nodo, comprese le teste delle travi e dei pilastri incidenti.



### MAPEWRAP EQ SYSTEM

Sistema che applicato su tamponamenti e tramezze di un edificio permette di evitare sia il loro ribaltamento sia la formazione di profonde lesioni nel piano durante un evento sismico. L'applicazione è molto semplice: direttamente sull'intonaco esistente ben adeso, l'apposito adesivo pronto all'uso permette di impregnare e incollare il tessuto bidirezionale in fibra di vetro. Poche ore dopo è già possibile la rasatura di finitura.



# Diamoci una Scossa!

Una visita non costa nulla ma può valere tanto.



la Giornata nazionale oppure all'interno della piattaforma online <https://www.giornataprevenzionesismica.it/> inserendo alcuni dati generali relativi all'immobile e i giorni di preferenza per il sopralluogo del tecnico.

### **Quando è possibile richiedere una visita?**

La visita viene svolta nel giorno e nell'orario risultante dall'incontro tra le disponibilità indicate dal Cittadino, in sede di richiesta, e dal Professionista, in sede di registrazione.

### **Come si svolge la visita?**

Il professionista che prende in carico la richiesta del cittadino durante il sopralluogo raccoglie dati utili per una rilevazione statistica. Il cittadino riceve a sua volta un Vademecum riportante i maggiori fattori di rischio gravanti sulla struttura analizzata, completo di indicazioni sulle agevolazioni disponibili in materia di Sismabonus.

### **Come può aderire un Professionista abilitato?**

Ingegneri e Architetti che vogliano mettersi a disposizione per partecipare all'iniziativa possono contattare i propri Ordini Professionali o iscriversi sul sito dell'iniziativa <https://www.giornataprevenzionesismica.it/>.

### **MAPEWRAP C UNI-AX SYSTEM**

Sistema costituito da tessuti unidirezionali in fibra di carbonio e resine epossidiche per l'impregnazione e l'incollaggio, di tecnologia FRP (Fibre Reinforced Polymer) utilizzabile per la realizzazione della cerchiatura di piano di edifici in muratura che non presentano cordoli di piano, per garantirne un comportamento scatolare e quindi più resistente alle sollecitazioni sismiche.



### **PLANITOP HPC FLOOR**

Malta cementizia ad elevatissime prestazioni meccaniche fibrorinforzata con fibre in acciaio, di tecnologia FRC (Fibre Reinforced Concrete), ideata per il rinforzo di strutture orizzontali come solai e il loro irrigidimento di piano tramite la realizzazione di una cappa collaborante di pochi cm di spessore (tipicamente da 1,5 a 3 cm), senza necessità di rete elettrosaldata.



### **FRCM SYSTEM**

Sistema per il rinforzo delle murature portanti in basso spessore (1-2 cm) composto da malte fibrorinforzate bicomponenti, a base di calce o cemento, a elevata duttilità, combinate con reti in fibra di vetro A.R. o basalto. Il sistema nasce come alternativa al tradizionale intonaco armato con rete elettrosaldata, che è invece un intervento di spessore elevato e quindi pesante, rigido e di scarsa durabilità.





# Mapei Cement Academy 2019

LE SFIDE DELL'INDUSTRIA DEL CEMENTO AL CENTRO DELL'INCONTRO ANNUALE ORGANIZZATO DALLA DIVISIONE C-ADD DI MAPEI

Dal 17 al 19 giugno si è svolta presso Unahotels Expofiera a Milano l'edizione 2019 della "Mapei Cement Academy", percorso di formazione tecnica per l'industria del cemento che ha potuto contare tra i partecipanti manager, direttori di stabilimento, ingegneri di processo e responsabili di qualità.

L'edizione di quest'anno ha visto un alto numero di partecipanti provenienti dai principali gruppi cementieri mondiali.

"Mapei Cement Academy 2019" si è svolta in diverse sessioni tecniche dedicate ad argomenti di primaria importanza che riguardano le principali sfide che l'industria del cemento si trova ad affrontare: sostenibilità dei processi produttivi (efficienza di macinazione, riduzione dei consumi energetici, riduzione dell'uso di materie prime non rinnovabili), regolamentazioni ambientali sempre più severe (quote/riduzione CO<sub>2</sub>, riduzione cromo esavalente nei cementi) e dinamiche di mercato che influenzano la produzione/export di clinker e cemento a livello globale. In questo scenario, il ruolo della divisione C-ADD di Mapei è molteplice: tecnico in termini di offerta di soluzioni e prodotti innovativi, strategico nel ruolo di consulente dell'industria del cemento riguardo i trend globali. È importante osservare che gli additivi di macinazione (cement additives), pur essendo additivi chimici in sé semplici, hanno un effetto rilevante nell'ottimizzazione dell'intero processo produttivo del cemento: gestione del clinker, risparmio energetico, prestazioni dei cementi e aspetti ambientali.

Si sono affrontate le seguenti tematiche:

■ **Efficienza di macinazione:** si sono confrontati i tradizionali molini a sfere con i più moderni molini verticali, analizzando pregi e difetti in termini di affidabilità, consumi energetici e qualità del cemento prodotto. Per quanto riguarda i molini a sfere c'è stato l'intervento di Tim Novak della società tedesca Christian Pfeiffer GmbH, mentre per i molini verticali Anand Subramanian di Mapei Nigeria ha illustrato nuove tecniche di dosaggio degli additivi e di stabilizzazione dei molini.

■ **Riduzione dei consumi energetici:** in termini di riduzione di energia di macinazione Jaleel Mohamed (Mapei Construction Chemicals, Dubai) ha parlato dell'ottimizzazione dei sistemi di macinazione con gli additivi di macinazione, mentre Maurizio Marchi di HeidelbergCement ha presentato i nuovi cementi solfoalluminosi, che presentano alcuni vantaggi rispetto al cemento Portland tradizionale.

■ **Regolamentazioni ambientali e sostenibilità:** si è affrontato il tema della riduzione del cromo esavalente nei cementi da parte di Paolo Forni, R&D Mapei SpA e dell'ottimizzazione del clinker/riduzione della CO<sub>2</sub> con interventi di Matteo Magistri, Anna Bravo di Mapei SpA e di Hugh Wang di Mapei Corp.

■ **Dinamiche di mercato ed export di clinker e cemento:** nel corso di tutti gli interventi il filo conduttore è stato l'attuale scenario di sovracapacità produttiva di cemento in alcuni mercati (Turchia, parte dell'Europa, parte dell'Asia) in parte alterato da politiche legislative e di tassazione (esempio CO<sub>2</sub>) e la carenza di cemento/clinker in altre regioni. Questa situazione genera dinamiche di export rilevanti e ha un forte impatto sul prezzo del cemento in alcune regioni. Un altro fattore analizzato è la carenza, a livello globale, di loppa e ceneri volanti di buona qualità a prezzi ragionevoli, che sta avendo un impatto notevole sui cementi disponibili in alcuni mercati; anche in questo caso il ruolo dei cement additives è determinante nello stabilizzare alcune situazioni di mercato.

Il numero elevato di partecipanti e il feedback molto positivo consolidano l'immagine di Mapei come azienda di eccellenza per il supporto tecnico e l'innovazione nel settore del cemento.

**A SINISTRA.** Alla "Mapei Cement Academy" 2019 hanno partecipato manager, direttori di stabilimento, ingegneri di processo provenienti da tutto il mondo.



**Cristina Galli.** Cement Additives Division, Mapei Group

# La rivoluzione verticale

## Additivi di macinazione avanzati per mulini verticali



**C-ADD**  **MAPEI**<sup>®</sup>  
 CEMENT ADDITIVES DIVISION

**Gli Additivi di Cemento di Mapei di nuova generazione, appositamente sviluppati per l'utilizzo nei mulini verticali,** permettono aumenti significativi nella produzione del mulino, grazie alla stabilizzazione del letto di macinazione e alla riduzione dei relativi livelli di vibrazione.

Questi additivi di nuova generazione possono essere utilizzati **per migliorare le proprietà chimico-fisiche del cemento e per ridurre le aggiunte di acqua durante la macinazione.**

Gruppo di Prodotto	Applicazione Tipica	Aumento di Produzione*	Aumento di Resistenza*	Lavorazione*	Riduzione di Cr(VI)*	Riduzione di CO <sub>2</sub> *
MA.G.A./VM	Tutti i tipi di cemento	•••	••			•••
MA.PE./VM	Cementi di aggiunta	••	•••	•••		•••
MA.PE./Cr VM	Tutti i tipi di cemento				•••	

\* a dosaggio tipico

• Possibile    •• Consigliato    ••• Altamente consigliato





# PEDALATE MONDIALI



È un legame storico e anche leggendaro quello tra Mapei e il ciclismo. Resta sempre il ciclismo la disciplina che più di ogni altra fa battere il cuore all'Azienda. In modo particolare quando ci sono in palio titoli mondiali e l'attenzione degli appassionati diventa davvero globale. Per questo dal 22 al 29 settembre, insieme ai migliori ciclisti del mondo, nel cuore dello Yorkshire c'era anche Mapei, felice ancora una volta di essere il Main Sponsor degli Uci Road World Championship 2019, l'evento di punta nel calendario internazionale del ciclismo su strada.

La collaborazione con Uci (Union Cycliste Internationale), iniziata col sostegno ai Campionati del 2008 a Varese, quest'anno ha celebrato, nello Yorkshi-

re, l'11° anniversario.

La Gran Bretagna, tornata a organizzare l'evento per la prima volta dall'edizione di Goodwood di 37 anni fa vinta da Giuseppe Saronni, ha visto risplendere il marchio Mapei in mille modi diversi.

A partire dalla TV con tutte le gare trasmesse nei cinque continenti attraverso le principali emittenti televisive mondiali. In Europa distribuite attraverso Eurosport e in Italia anche da Rai, mentre negli Usa, la manifestazione è stata distribuita da NBC Universal.

Per la 98a edizione degli Uci Road World Championship l'audience globale è stata di circa 250 milioni di telespettatori, con oltre 2,6 milioni di appassionati a incitare gli atleti a bordo strada durante la settimana di gare.



**A SINISTRA.**

Pedersen, Trentin e Kung in fuga nella gara in linea dei professionisti.

**A DESTRA.** Prova in linea femminile elite, Elisa Longo Borghini quinta classificata e miglior azzurra.



**VISTO IN TUTTO IL MONDO  
IL LOGO BIANCO E BLU**

Numeri importanti che evidenziano l'ampia visibilità che Mapei ha avuto durante la manifestazione, con una presenza del logo lungo tutto il percorso, sui backdrop delle premiazioni, delle conferenze stampa e delle interviste posizionati nella zona di arrivo, ma anche su numerosi archi e colonne gonfiabili che fiancheggiavano le piste ciclabili del territorio.

Il logo ha avuto visibilità su tutti i materiali di comunicazione e il buon lavoro svolto da tutta Mapei UK si è tradotto in un'accoglienza speciale agli oltre 500 ospiti Mapei che hanno potuto assistere alle gare iridate da una posizione esclusiva e con un servizio di catering dedicato, in un'Area Hospitality appositamente riservata. Era inoltre presente il motorhome Mapei, accanto all'area hospitality, dove i clienti venivano accolti e ricevevano la maglia e il biglietto d'ingresso.

È stata una settimana intensa nella quale

tutta Mapei UK - con in testa Phil Brekspear, General Manager, e Sarah Ridgway, Commercial Planning e Strategy Manager - si è stretta intorno ai suoi ospiti per vivere insieme da vicino le gare a stretto contatto con i protagonisti. Un clima festoso e di grande cordialità che ha dimostrato a tutti come l'arma in più di Mapei sia proprio quella di favorire in ogni ambito il gioco di squadra e lo spirito di gruppo.

La conferma di come questo appuntamento sportivo globale sia ormai parte integrante della visione prospettica dell'Azienda in termini di comunicazione è stato l'annuncio, proprio durante i mondiali nello Yorkshire, del rinnovo della partnership per il periodo 2020-2022 tra UCI e Mapei.

Mapei sarà quindi ancora Main Sponsor dei prossimi Campionati Mondiali di Ciclismo su Strada in programma ad Aigle-Martigny (Svizzera) nel 2020, nelle Fiandre (Belgio) nel 2021 e a Wollongong (Australia) nel 2022.

MAPEI MAIN  
SPONSOR DELL'UCI  
PER I MONDIALI  
DI CICLISMO 2019  
IN INGHILTERRA





## PEDERSEN E MOLLEMA IN CIMA AL MONDO CON MAPEI SPORT

Ai Mondiali 2019 pioggia e freddo hanno ostacolato molte competizioni e soprattutto durante quella in linea dei professionisti vinta dal danese Mads Pedersen, alliere Trek-Segafredo, l'atmosfera era da tregenda. Pedersen si è imposto a sorpresa tuttavia con enorme merito battendo in volata il favorito Matteo Trentin e l'elvetico Stefan Kung. La squadra professionistica maschile e quella femminile di Trek-Segafredo, di cui è manager Luca Guercilena, beneficiano del supporto di Mapei Sport. In passato Guercilena ha anche lavorato per il Mapei Sport ed è stato direttore sportivo al team professionistico Mapei. Ad Harrogate, oltre alla medaglia d'oro di Pedersen nella corsa in linea dei professionisti, il team di Guercilena ha conquistato la maglia iridata nella mixed-relay (cronosquadre a staffetta mista) grazie a Bauke Mollema, seguito da Mapei Sport e componente dell'Olanda unitamente a Jos Van Emde, Koen Bouwman e alle atlete Amy Pieters, Markus Riejanne e Lucinda Brand.

Quarta s'è classificata l'Italia, a 55"89 dall'Olanda, penalizzata dalla foratura di Elisa Longo Borghini, pure lei della Trek-Segafredo pertanto assistita dal Mapei Sport. La Longo Borghini ha corso insieme a Elena Cecchini, Tatiana Guderzo, Edoardo Affini, Elia Viviani, Davide Martinelli. Inoltre Elisa Longo Borghini si è piazzata quinta e migliore delle italiane nella gara elite in linea dominata dall'olandese Annemiek Van Vleuten. Elisa ha quindi ottenuto piazzamenti importanti in due specialità differenti. Alla gara in linea ha partecipato anche l'emergente Letizia Paternoster, pure lei della Trek-Segafredo. Letizia ha portato a termine con onore la lunga e difficile prova.

**IN ALTO.** A sinistra, il podio della gara "prof": Trentin, secondo classificato, il vincitore Pedersen e Kung, terzo.

A destra, Annemiek Van Vleuten, prima nella prova femminile elite dopo 105 chilometri di fuga solitaria.

**A DESTRA.** Quinn Simmons (Usa), primo nel Mondiale juniores in linea.

**IN BASSO.** il podio della Coppa delle Nazioni femminile con graduatoria determinata da punteggi in gare UCI. Da sinistra, Gran Bretagna, seconda, Olanda, vincitrice, e gli Stati Uniti al terzo posto.



**A DESTRA.** Nella prima foto, Mads Pedersen festeggia l'iride con Andrea Morelli; nella seconda, il vincitore del Mondiale "mixed relay" Bauke Mollema e Morelli.



## I TEST PER PEDERSEN E MOLLEMA

Il settore del ciclismo al Centro Mapei Sport di Olgiate Olona (Varese) viene curato dal responsabile, Andrea Morelli, insieme ai tecnici Matteo Azzolini e Massimo Induni. "Ai corridori della Trek-Segafredo – spiega Morelli – eseguiamo sia test di valutazione in laboratorio che sul campo durante i ritiri stagionali". In laboratorio gli atleti vengono sottoposti a diverse valutazioni.

"La prima valutazione - prosegue Morelli - è un test con misura del lattato capillare, il test di Endurance. Un'evoluzione del test che Aldo Sassi e il suo staff misero a punto anni fa per determinare il tempo di esaurimento, quindi la resistenza, con carico costante. Questo test permette di determinare potenza e frequenza cardiaca di soglia dell'atleta e di avere informazioni sulla sua tenuta. Poi si passa al test per la determinazione del massimo consumo di ossigeno-VO2 max, praticamente la "cilindrata" del motore dell'atleta. Per ultimo, nel caso dei velocisti viene anche svolto un test di sprint per determinare picco di potenza e potenza media durante uno sforzo massimale". Questi test vengono poi integrati da informazioni raccolte sul campo ai ritiri collegiali. "Su strada infatti gli atleti si sottopongono ad un test in salita - continua Andrea - monitorando la risposta della potenza a frequenza cardiaca costante. In questo caso gli atleti percorrono tre salite a ritmo medio e si registra la loro percezione di fatica oltre che la potenza media sviluppata". Morelli ha diviso i corridori della Trek-Segafredo da testare in tre gruppi: quello degli specialisti delle classiche, quelli da Grandi Giri a tappe e i cronoman. "Ai cacciatori di classiche e agli specialisti delle "crono" facciamo anche un breve test-prova ad andatura massima".

Relativamente alla "Trek", Mapei Sport offre supporto scientifico fornendo allo staff del team dati utili, sia agli allenatori per la programmazione personalizzata degli allenamenti, sia a Guercilena e ai direttori sportivi per identificare nuovi talenti.

## COL VAR NELLA STORIA

L'edizione 2019 dei Mondiali passerà alla storia per essere la prima con un risultato modificato da Var e Gps. La maglia iridata della prova in linea under 23 l'ha indossata Samuele Battistella che sulla linea d'arrivo è passato in seconda posizione, preceduto dall'olandese Nils Eekhoff, squalificato post-analisi dei dati Gps. Per la prima volta ai Mondiali un ri-

sultato è stato ribaltato per Gps e documentazioni video. La giuria si è avvalsa dell'autocarro col Var di monitoraggio dei protagonisti e anche le immagini hanno evidenziato che Eekhoff dopo la caduta è stato trainato per almeno 6 secondi: inevitabile la squalifica. E così sul podio con Battistella sono saliti il secondo, Stefan Bissegger e il terzo Thomas Pidcock.

## PODI IRIDATI: DUE TITOLI ALL'ITALIA

### MIXED RELAY (CRONOSQUADRE A STAFFETTA)

1 Olanda, 2 Germania, 3 Gran Bretagna

### CRONOMETRO FEMMINILE JUNIORES

1 Aigul Gareeva (Russia), 2 Shirin Van Anrooij (Olanda), 3 Elynor Backstedt (Gran Bretagna)

### CRONOMETRO MASCHILE JUNIORES

1 Antonio Tiberi (Italia), 2 Enzo Leijnse (Olanda), 3 Marco Brenner (Germania)

### CRONOMETRO MASCHILE UNDER 23

1 Mikkel Bjerg (Danimarca), 2 Ian Garrison (Usa), 3 Brandon McNulty (Usa)

### CRONOMETRO FEMMINILE ELITE

1 Chloe Dygert (Usa), 2 Anna Van Der Breggen (Olanda), 3 Annemiek Van Vleuten (Olanda)

### CRONOMETRO MASCHILE PROFESSIONISTI

1 Rohan Dennis (Australia), 2 Remco Evenepoel (Belgio), 3 Filippo Ganna (Italia)

### GARA IN LINEA FEMMINILE JUNIORES

1 Megan Jastrab (Usa), 2 Julie De Wilde (Belgio), 3 Lieke Nooijen (Olanda)

### GARA IN LINEA MASCHILE JUNIORES

1 Quinn Simmons (Usa), 2 Alessio Martinelli (Italia), 3 Magnus Sheffield (Usa)

### GARA IN LINEA UNDER 23 MASCHILE

1 Samuele Battistella (Italia), 2 Stefan Bissegger (Svizzera), 3 Thomas Pidcock (Gran Bretagna)

### GARA IN LINEA FEMMINILE ELITE

1 Annemiek Van Vleuten (Olanda), 2 Anna Van Der Breggen (Olanda), 3 Amanda Spratt (Australia)

### GARA IN LINEA PROFESSIONISTI MASCHILE

1 Mads Pedersen (Danimarca), 2 Matteo Trentin (Italia), 3 Stefan Kung (Svizzera)

# Manuel Locatelli: "Sassuolo, per



**A SINISTRA.**

Locatelli in azione con la maglia dell'Italia Under 21

**A DESTRA.** Manuel affrontato da De Silvestri in Torino - Sassuolo.



**È CAPITANO DELLA NAZIONALE UNDER 21, SI CANDIDA PER QUELLA MAGGIORE**

“Manuel Locatelli è un centrocampista di prospettiva internazionale”, ha spesso dichiarato Giovanni Carnevali, amministratore delegato e direttore generale del Sassuolo. Manuel è alla seconda stagione in neroverde. È nato a Lecco nel '98 e quando giocava nel Pescate, la squadra del suo paese, aveva come allenatore papà Emanuele. All'età di 11 anni Manuel è passato al vivaio del Milan e nel corso della trafila ha avuto come allenatori, tra gli altri, De Vecchi e Brocchi. “Sono stati grandi maestri”, assicura Manuel. Col Milan ha debuttato in Serie A nella sfida col Carpi (fini 0-0) il 21 aprile 2016. Dal Milan è passato al Sassuolo nell'estate 2018.

“Dopo il primo anno al Sassuolo – rivela il centrocampista – c'erano svariate squadre interessate a me. Io sono rimasto volentieri nella squadra della Mapei. Ritengo di essere in un club competitivo, con una società che soprattutto il gran-

dissimo e indimenticabile patron Giorgio Squinzi ha reso molto forte. Il Patron mancherà tantissimo a me e a tutta la squadra, ci è stato sempre vicino e ci ha lasciato grandi insegnamenti per il futuro. Grazie alla sua lungimiranza qui a Sassuolo abbiamo il Mapei Football Center per gli allenamenti e altre strutture belle e moderne”. Manuel ha due modelli da seguire: “Da piccolo ammiravo Pirlo e ho sempre cercato di essere come lui, centrocampista con grande visione di gioco. Tra i giocatori dell'era attuale mi piace molto Toni Kroos del Real Madrid. Faccio il regista, però so giocare anche da trequartista. Spesso nelle categorie giovanili ho giostrato sulla tre quarti di campo”. Nel Campionato 2019-20 il Sassuolo ha vissuto fasi difficili sin dalla prima giornata, perdendo 2-1 col Toro allo stadio Grande Torino. “Abbiamo giocato un bel secondo tempo, siamo stati sfortunati, non meritava-

# te darò il massimo”



mo di perdere. Effettivamente col Torino non sono riuscito a dare il meglio, a fine match ero rammaricato”. È stato poi travolgente contro la Sampdoria. “Contro la “Samp” ho giocato la mia partita migliore”, assicura il lecchese.

Nella sfida successiva il club della Mapei ha battuto la Spal. “Sono entrato in campo quasi a fine match – ammette Locatelli – con la strada in discesa grazie alle performances dei miei compagni”. Ci sono state poi le sconfitte contro Roma e Atalanta. “All’Olimpico contro i giallorossi dopo un primo tempo in cui non siamo riusciti a giocare abbiamo reagito, seppur tardivamente, segnando due reti a una squadra molto forte”. Malgrado le difficoltà d’inizio autunno sono in molti a ritenere il Sassuolo capace di arrivare almeno a metà classifica anche nel Campionato in corso. “Io e i miei compagni di squadra preferiamo tenere i piedi ben piantati a terra: il primo obiet-

tivo è la salvezza”. Manuel si confronta spesso con l’amministratore delegato e “dg” Carnevali: “Giovanni stimola me e gli altri giovani a migliorare continuamente”.

Grazie al Sassuolo s’è concretizzato il feeling tra Locatelli e la Nazionale. Prima di iniziare la stagione 19-20 Manuel vantava già 10 partite con l’Italia Under 21 del ct Di Biagio. “Indossare la maglia della Nazionale è sempre un’emozione speciale, senti veramente che tutto il Paese tifa per te. E la fascia da capitano che Paolo Nicolato e gli altri dello staff azzurro mi hanno assegnato m’inorgolisce maggiormente. In azzurro mi sono sempre impegnato e spero di convincere Mancini, ct della Nazionale maggiore, a convocarmi. Riuscire a giocare nella Nazionale “A” è il sogno di ogni ragazzo che intraprende la carriera da calciatore”.

Malgrado l’inizio di Campionato in salita le possibilità del Sassuolo di arrivare fra le prime 11 squadre, magari migliorando il piazzamento delle ultime due stagioni sono intatte. Manuel cosa si regalerà se

la classifica a fine Campionato sarà nettamente migliore di quella d’inizio autunno? “Il regalo migliore che posso farmi è dedicare i risultati ai miei genitori e a Mattia e Martina, i miei fratelli”. La dirigenza, anche per stimolare la squadra prima del via del Campionato, ha parlato di obiettivo Europa League, competizione alla quale il Sassuolo ha già partecipato nella stagione 2016-17. “Sono cresciuto nel Milan, squadra in cui si parlava spesso di Champions League e altri trofei internazionali. Ora a Sassuolo abbiamo l’obbligo di dare il massimo per risalire la china. Prima di tutto dobbiamo metterci al sicuro in Campionato, per cui evito di parlare di trofei continentali in questo periodo. Ma il Sassuolo sta dando tanto a me, per cui farò di tutto in futuro per arrivare con questa maglia a giocare in Europa, magari proprio la Champions League. Lo ribadisco, voglio dare il massimo qui”.

## È SEMPRE UN BERARDI DA RECORD

Domenico Berardi (nella foto) è un attaccante da record. Il suo bottino di reti in Serie A è salito a quota 62 in occasione del match in trasferta contro il Lecce. Il ventiquenne del Sassuolo è uno dei 4 giocatori nati dal '94 in poi a vantare come minimo 50 gol nei 5 Campionati più importanti d'Europa. Domenico è in compagnia di giocatori dalle quotazioni altissime come Kylian Mbappé (Paris Saint Germain), che è Campione del Mondo con la Nazionale francese, Timo Werner (Lipsia), Raheem Sterling (Manchester City). Tra questi Berardi è colui che ha segnato più triplette; quella contro la Sampdoria nel Campionato in corso è stata la quinta. Il record di reti segnate da Domenico in un solo match è relativo a Sassuolo – Milan 4-3 del 12 gennaio 2014. Siglò tutti i 4 gol neroverdi. Fino alla sfida contro il Lecce del 3 novembre 2019 Berardi è andato a segno in Serie A contro 21 squadre diverse.





**MAPEI**

MAIN SPONSOR



**STAGIONE SPORT**

ALESSANDRO RUSSO - MERT MÜLDÜR - LUCA MAZZITELLI - GIANLUCA PEGOLO -  
MARLON - ALESSANDRO TRIPALDELLI - GIORGOS KYRIAKOPOULOS - ANDREA GHION - JEREMIE BOGA - R  
GIACOMO RASPADORI - ALFRED DUNCAN - MANUEL LOCATELLI - GREGOIRE DEFREL - FRANCESCO MAGNA



MAPEI  
FOOTBALL CENTER



**IVA 2019/2020**

 **MAPEI**  **Kappa**

ANDREA CONSIGLI - FEDERICO PELUSO - GIAN MARCO FERRARI - STEFANO TURATI  
ROBERTO DE ZERBI - ROGERIO - JEREMY TOLJAN - FILIP DJURICIC - MEHDI BOURABIA - FILIPPO ROMAGNA  
NELLI - DOMENICO BERARDI - PEDRO OBIANG - FRANCESCO CAPUTO - VLAD CHIRICHES - JUNIOR TRAORÉ

Scarica la foto del Sassuolo!



# NEWS DAL MONDO MAPEI

EVENTI, FIERE  
E NOVITÀ  
DALLE CONSOCIATE

## USA - A MAPEI CORP. IL GREENSTEP INTERNATIONAL AWARD

Lo scorso 18 settembre Mapei Corp., la consociata statunitense del Gruppo, ha ricevuto il premio GreenStep International Award, un riconoscimento che la rivista di settore Floor Covering Weekly dedica a aziende attive in ambito internazionale che si sono distinte per sostenibilità e trasparenza. Jim Whitfield, Direttore dell'Assistenza Tecnica di Mapei Corp., e Brittany Storm, Manager per la Sostenibilità, al momento della consegna del premio hanno dichiarato: "Questo riconoscimento arriva al culmine di un intenso lavoro di ricerca e comunicazione svolto da Mapei Corp. e dalla casa madre italiana, che rende possibile una strategia incentrata sulla sostenibilità. Il nostro impegno si riflette in tutto quello che facciamo: dalla formazione per i dipendenti alla documentazione tecnica, dall'attenzione per la trasparenza a processi produttivi pensati per ridurre l'impatto sull'ambiente".



Jim Whitfield e Brittany Storm (sulla destra) di Mapei Corp. ricevono il premio.

Stati Uniti

## SPAGNA, PORTOGALLO, UK, SVIZZERA QUALITÀ, AMBIENTE E SALUTE E SICUREZZA

È tempo di conferme per alcune consociate Mapei. A fine giugno, Mapei Spain, la consociata spagnola del Gruppo, ha positivamente affrontato e superato gli audit ricevuti da parte dell'Ente di Certificazione in conformità agli standard ISO 9001, ISO 14001 e OHSAS 18001 per tutti i siti operativi. Anche Mapei UK, la consociata britannica del Gruppo (nella foto lo stabilimento di Halesowen), ha brillantemente confermato il mantenimento dei sistemi di gestione ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001 (ultima versione della norma relativa ai Sistemi di Gestione Salute e Sicurezza).

Nel corso del 2019, anche Mapei GmbH (Germania), Lusomapei (Portogallo), Mapei Suisse (Svizzera), Mapei Construction Chemicals LLC (UAE) e molte altre consociate del Gruppo hanno ricevuto visite degli enti di certificazione e mantenuto la conformità agli standard internazionali.



## UK - IL MAPEI STADIUM A LONDRA

Presso il Tottenham Hotspur Stadium in Londra, lo scorso 3 e 4 settembre, si è tenuto il Development & Construction workshop di ESSMA (European Stadium & Safety Management Association). Il Tottenham Hotspur Stadium è uno stadio avveniristico che ospita partite di calcio e di football americano anche grazie a un sistema, unico al mondo, di alternanza delle superfici in erba naturale ed artificiale. Alla presenza di 90 membri di ESSMA provenienti da 16 nazioni sono stati esposti progetti relativi a vari stadi europei. Elisa Portigliatti, Mapei Corporate Product Manager - Sports System Technology, e l'arch. Cesare Galligani dello studio Onsi-testudio, hanno illustrato la realizzazione del Mapei Football Center di Sassuolo come case study per strutture di eccellenza dedicate al servizio di società sportive professioniste ed alle attività giovanili ad esse connesse, mostrando anche prodotti e tecnologie di Mapei per l'impiantistica sportiva.



## CROAZIA - MAPEI E VINVAIL A FEICA 2019

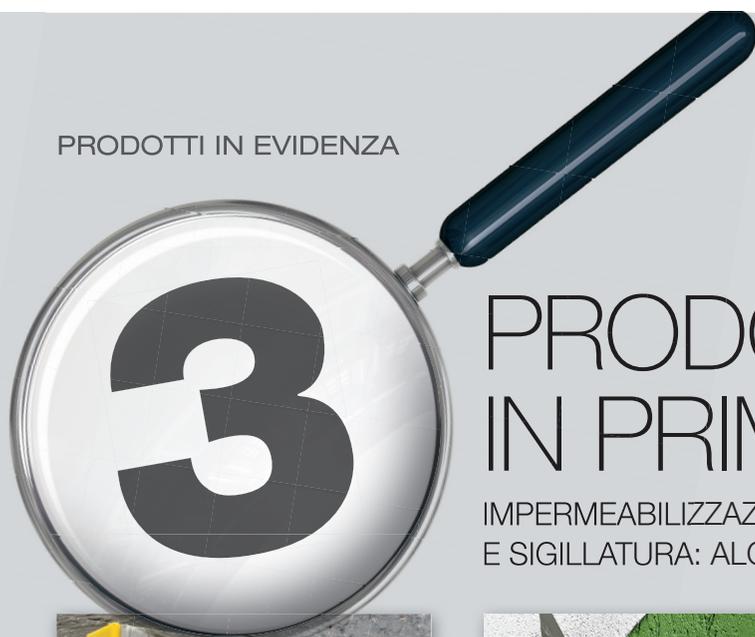
FEICA è l'Associazione europea dei produttori di adesivi e sigillanti che rappresenta questo settore industriale a livello europeo e opera con vate istituzioni e enti pubblici e privati per apportare miglioramenti in ambito economico e legislativo. Ogni anno l'associazione tiene una conferenza in una città diversa. Quest'anno ha avuto luogo a Dubrovnik dall'11 al 13 settembre. All'interno della conferenza, il Gruppo Mapei è stato presente al forum "Promuovere la crescita in periodi turbolenti attraverso la gestione sostenibile della supply chain" con la presentazione di Mikaela Decio, Environmental Sustainability Manager, dal titolo "Sostenibilità come motore dell'innovazione" incentrata sull'impegno dell'azienda nello sviluppo di soluzioni e processi eco-sostenibili.



## GERMANIA - MAPEI GMBH INCONTRA I GIORNALISTI A MONACO

Anche quest'anno Mapei GmbH, consociata tedesca del Gruppo, dedica due giornate alla stampa tecnica. Un gruppo di giornalisti e rappresentanti di organi di comunicazione del settore sono infatti invitati il 6 e 7 novembre a Monaco per un evento che comprende presentazioni di linee e sistemi di prodotto, approfondimenti tecnici e descrizioni di progetti locali e internazionali a cui Mapei ha preso parte. Il tutto con un suggestivo tour della città: dopo un saluto nella Künstlervilla i partecipanti sono partiti per visitare alcuni edifici alla cui realizzazione o rinnovo l'azienda ha contribuito fornendo soluzioni per la posa di materiali resilienti e tessili, legno, ceramica, materiali lapidei e prodotti per edilizia. Tra questi, gli hotel Bayerischer Hof e Steigenberger, i ristoranti Ratskeller e Paulaner am Nockherberg e la sede della società BayWa Zentrale.





# PRODOTTI IN PRIMO PIANO

IMPERMEABILIZZAZIONE DI VASCHE, RASATURA  
E SIGILLATURA: ALCUNE SOLUZIONI DAL MONDO MAPEI



## PLANISEAL 288

Per impermeabilizzare strutture interrate, vasche e strutture in calcestruzzo in generale c'è **PLANISEAL 288**, malta cementizia bicomponente a base di leganti cementizi, aggregati selezionati, speciali additivi e polimeri sintetici in dispersione acquosa. Miscelando i due componenti si ottiene un impasto fluido che può essere applicato a spatola o a pennello, con un'eccellente adesione al supporto che garantisce un'impermeabilizzazione del sottofondo anche in presenza di una controspinta fino a 1,5 bar. **PLANISEAL 288** è disponibile in due colorazioni (bianco e grigio), è facile da applicare e ha un'ottima resa estetica. Infine, soddisfa i requisiti prestazionali della EN 1504-2, poiché protegge e aumenta la durabilità delle superfici in calcestruzzo.

PER IMPERMEABILIZZARE  
VASCHE



## PLANITOP RASO MAX

Rasatura calce-cemento premiscelata monocomponente, per spessori da 2 a 10 mm. **PLANITOP RASO MAX** può essere utilizzata per la rasatura a civile, all'interno e all'esterno, di elementi in calcestruzzo, intonaci cementizi, vecchie pitture al quarzo o graffiati plastici. **PLANITOP RASO MAX** è fibrorinforzata e idrofuga, di colore bianco e a presa e indurimento normale. La particolare composizione conferisce alla malta ottenuta miscelando **PLANITOP RASO MAX** con sola acqua elevato potere adesivo ed elevata scorrevolezza nella stesura con spatola liscia. Facilita inoltre le operazioni di finitura con frattazzino in spugna.

PER LA RASATURA  
A CIVILE



## EPORIP SCR

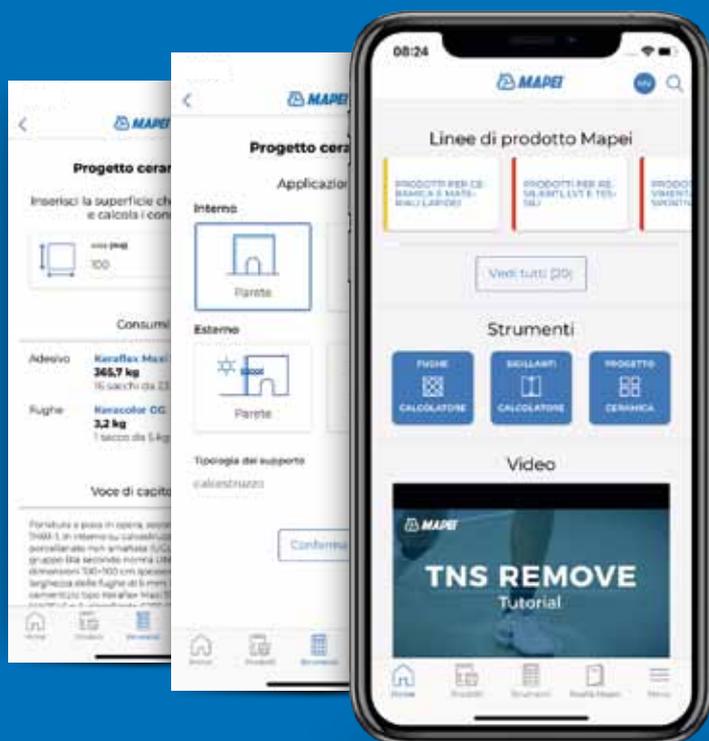
Resina silicato-uretanica bicomponente, priva di odore e a rapido indurimento, che può essere utilizzata per la sigillatura di fessure e crepe in massetti cementizi e pavimentazioni in calcestruzzo o come adesivo reattivo per l'incollaggio, all'interno e all'esterno, di calcestruzzo, ceramica, pietra naturale, legno o metallo, in caso di piccole riparazioni. **EPORIP SCR** è semplice da usare e la sua consistenza è regolabile a seconda del tempo di attesa prima dell'applicazione, da molto fluida fino a una viscosità più alta. Indipendentemente dalla consistenza, **EPORIP SCR** mostra un'ottima capacità di penetrare nel massetto e buone capacità adesive. È inoltre priva di odore e a bassissima emissione di sostanze organiche volatili (EMICODE EC1 R PLUS).

PER SIGILLARE  
O INCOLLARE



SEI UN POSATORE, UN PROGETTISTA  
O UN RIVENDITORE?

## Scopri la nuova funzionalità PROGETTO CERAMICA



Progetta la tua  
soluzione di posa  
e ottieni la **voce  
di capitolato**  
in linea con  
la normativa  
**UNI 11493-1.**

**Calcola** il consumo  
dei prodotti

**Salva** il tuo progetto  
nell'area **MyMapei**

**Condividi** la voce  
di capitolato  
via email e Whatsapp

SCARICA LA NUOVA MAPEI APP



AVAILABLE ON  
App Store



AVAILABLE ON  
Google Play



*Costruiamo insieme*  
**un futuro SOSTENIBILE**



**Costruire in modo ecosostenibile** è un impegno fondamentale: **Mapei** da sempre investe in ricerca e sviluppo per mettere a disposizione di progettisti, imprese, applicatori e committenti **prodotti sicuri, affidabili, duraturi e con il minor impatto sulla salute e sull'ambiente**

**È TUTTO OK, CON MAPEI**

Scopri di più su [mapei.it](http://mapei.it)

# [Realtà MAPEI]

**“Mai smettere  
di pedalare”**

Giorgio Squinzi 1943 - 2019







**ADRIANA  
SPAZZOLI**  
Direttore  
di Realtà Mapei.

**IN QUESTO  
NUMERO  
SPECIALE  
TANTI AMICI  
RICORDANO  
IL DOTTORE**

Cari lettori,

Ciao Giorgio. Con questo titolo apriamo il numero di Realtà Mapei, un titolo che non avremmo mai voluto fare. La sera del 2 ottobre ci ha lasciati Giorgio Squinzi, presidente del Gruppo Mapei: una vita spesa tra famiglia, Azienda, associazionismo imprenditoriale, sport, cultura e impegno sociale. Il suo motto “Mai smettere di pedalare” ha rappresentato il suo approccio al lavoro e alla vita.

Giorgio Squinzi aveva molti amici in tutti gli ambiti in cui ha dato il suo contributo di competenza, rigore, passione e umanità; sempre con il suo stile sobrio e discreto ma capace di trasmettere carisma e rispetto. Sapeva ascoltare ed era ascoltato.

Abbiamo chiesto ad alcuni amici, che hanno condiviso con lui un lungo percorso della vita, un ricordo personale. Ricordi che abbiamo raccolto nelle pagine di questo speciale allegato a Realtà Mapei 156; dalle parole di chi ha scritto o solo da un episodio raccontato emerge il grande affetto di cui godeva Giorgio Squinzi in ambienti molto diversi tra loro.

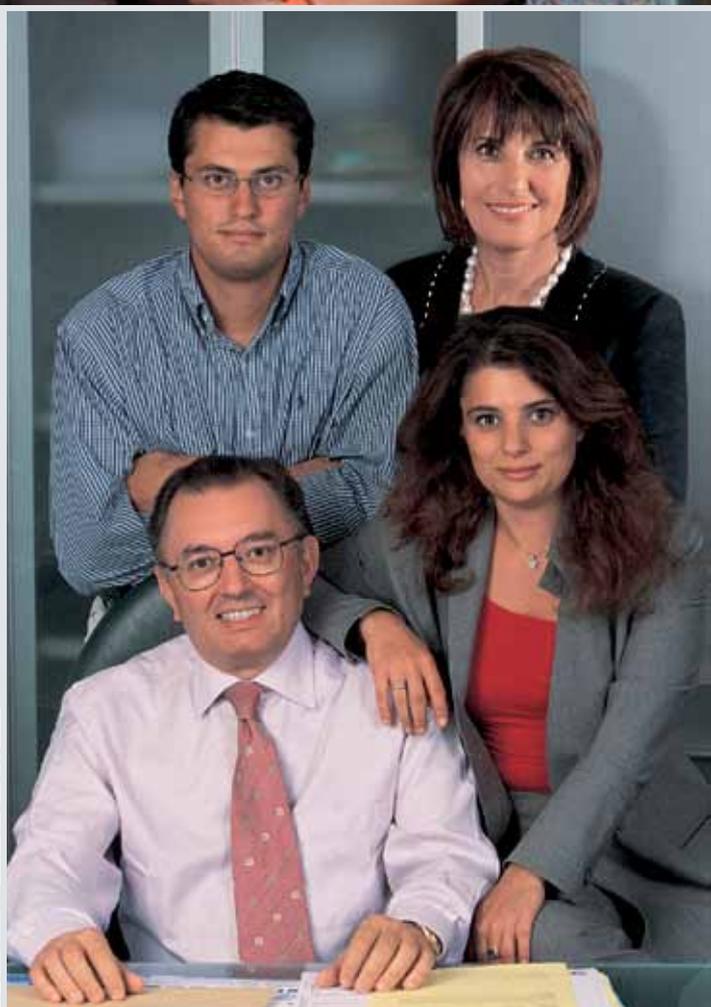
L'eredità di impegno, visione imprenditoriale e integrità sarà ora raccolta da Veronica e Marco che guideranno il Gruppo Mapei lungo un tracciato intrapreso con lungimiranza prima da Rodolfo e poi da Giorgio Squinzi. Un tracciato che ha fatto grande la Mapei in tutto il mondo.

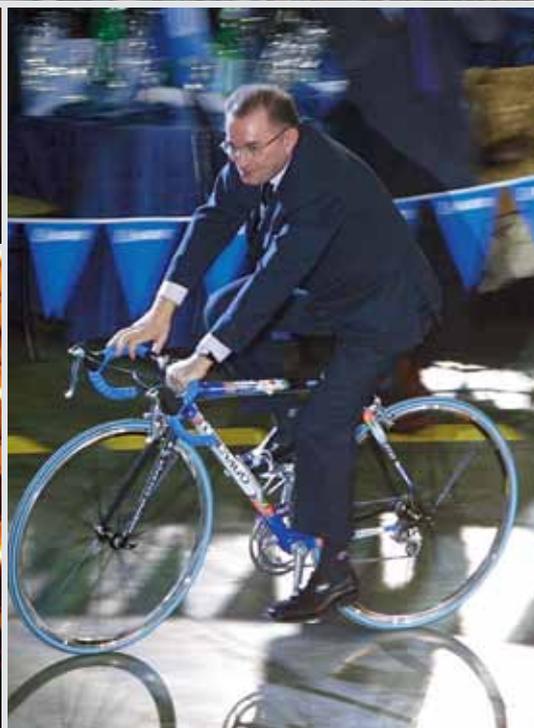
Mai smettere  
DI PEDALARE



# *ciao Giorgio*

Il 2 ottobre è mancato Giorgio Squinzi,  
Presidente del Gruppo Mapei.  
Lo ricordiamo attraverso le testimonianze  
dei suoi dipendenti e di tanti suoi amici  
imprenditori ed esponenti del mondo dello  
sport, della cultura e dell'impegno sociale





# COSÌ IL DOTTOR SQUINZI HA FATTO GRANDE LA MAPEI

di Carlo Pecchi

Ho conosciuto il Dottore (come affettuosamente era chiamato in azienda) nel mese di maggio 1977, presentatomi dal mio predecessore, rag. Rocco Fortunato. Mi ha fatto subito un'ottima impressione. Allora in Mapei c'era ancora il padre signor Rodolfo come Amministratore Unico. Dopo quell'unico colloquio sono stato assunto il 1° luglio 1977 e sono rimasto a stretto contatto con lui per circa 10 ore al giorno, per oltre 42 anni. Praticamente sono stato più con il Dottore che con mia moglie. Quando sono arrivato Mapei era un'azienda familiare italiana con circa 70 persone tra impiegati e operai e con un fatturato di poco più di 6 miliardi di lire (3 milioni di euro). Sia gli uffici che lo stabilimento erano in via Cafiero 22 a Milano. Solamente l'anno successivo entrò in funzione il nuovo stabilimento di Robbiano di Mediglia. Ricorderò alcuni episodi, anche personali, di questo splendido rapporto. Qualche anno dopo il mio ingresso si è reso necessario procedere alla modifica della gestione amministrativa, commerciale e produttiva della società per dotarsi di più moderni strumenti.

Grazie ad una decisione del Dott. Squinzi, del rag. Fortunato e mia siamo passati negli anni da un sistema contabile "Litton" (poco più di una macchina da scrivere) ai sistemi IBM più evoluti in quel momento (34, 36 ed AS400), che hanno rivoluzionato il nostro modo di lavorare. Nel 1978 Mapei ha fatto il primo investimento all'estero fortemente voluto dal Dott. Squinzi. Ricordo le enormi difficoltà incontrate per poter trasferire in Canada l'importo del capitale sociale indispensabile per poter operare. All'epoca c'era una forte stretta creditizia e alcuni vincoli sui trasferimenti di capitali. Per ben 9 mesi abbiamo riempito moduli e scartoffie con le nostre due banche di riferimento senza cavare un ragno dal buco. Abbiamo poi potuto chiudere l'operazione solo dopo un incontro tra il Dott. Squinzi e i vertici dell'allora Banca Commerciale Italiana. Già a quei tempi il sistema creditizio credeva nella bontà degli investimenti della famiglia Squinzi. In quegli anni il lavoro principale del Dott. Squinzi si svolgeva principalmente in laboratorio, dove portava avanti la ricerca con pochi collaboratori. Lo

vedevo spesso mentre provava nuovi prodotti applicandoli personalmente oppure eseguiva le prove di strappo. Il laboratorio è sempre stato il luogo dove si trovava a suo agio. Negli anni successivi gli investimenti in ricerca, sia con l'assunzione di giovani laureati o diplomati, sia con l'acquisto delle attrezzature più all'avanguardia, sono stati alla base del successo Mapei. Un'altra attività di grande importanza è stata l'internazionalizzazione. Dopo la costituzione della prima società in Canada, negli anni '80 abbiamo fondato nuove società in tutti i continenti.

Merita una riflessione la costituzione di Mapei Arizona, poi confluita nella Mapei Corp. Di questa importante operazione ricordo i primi anni difficili. Nelle nostre discussioni io mettevo in evidenza le difficoltà e consigliavo un ripensamento su questo investimento. La risposta del Dott. Squinzi è stata categorica: "Pecchi, se non siamo capaci di prenderci il mercato americano è meglio che cambiamo lavoro". Ancora una volta ha avuto ragione lui. Oggi in Nord America sviluppiamo un fatturato di circa 1 miliardo di euro con un'alta



Inaugurazione dello stabilimento di Laval (Canada) nel 1984.



Giorgio Squinzi con Carlo Pecchi.

Posa della prima pietra dello stabilimento di Montgru-Saint-Hilaire, a nord-est di Parigi.



redditività.

Nel 1984 è morto improvvisamente il padre Rodolfo e tutta l'attività di un gruppo ormai internazionale è caduta sulle spalle del Dottore.

Nel 1987 abbiamo fatto un investimento a Latina con lo scopo di avvicinare la produzione a tutti i clienti del centro-sud, costituendo la Mapei Centro Sud. Non è stato il solito investimento per lucrare qualche contributo statale per poi chiudere e scappare magari all'estero. Ancora oggi infatti, a distanza di oltre 30 anni dall'inaugurazione, lo stabilimento di Latina è un fiore all'occhiello del nostro Gruppo con impianti sempre all'avanguardia e con il personale in continuo aumento. Anche in questo caso si vede la lungimiranza dell'Imprenditore.

E ora parliamo dell'operazione ciclismo. Nel 1992 siamo entrati in questo mondo in quanto, oltre a essere lo sport che praticava da amatore, il Dott. Squinzi lo ha ritenuto un importante veicolo promozionale per i nostri prodotti. Questo investimento è durato una decina di anni. Qualche ricordo di questa avventura.

In occasione della prima partecipazione

al Tour de France abbiamo invitato i principali clienti alla tappa finale a Parigi sugli Champs Elysées, con una cena alla Tour d'Argent e la presenza di tutta la squadra ciclistica. Serata indimenticabile con discorso finale del Dottore che ancora oggi i clienti intervenuti ricordano con piacere. Qualche anno dopo ho accompagnato il Dott. Squinzi a Biarritz per l'arrivo di una tappa del Tour de France. Era un sabato e il Dottore ha voluto partire in aereo alla mattina presto perché aveva fissato alcuni appuntamenti con due importanti clienti prima di godersi l'arrivo della tappa. Sfruttava al meglio il tempo perché il business era sempre nei suoi pensieri.

L'uscita dal ciclismo è stata dolorosa per il Dottore. Dopo 10 anni passati al vertice del ciclismo con oltre 600 vittorie, lo sport che più ha amato l'aveva tradito. Non era riuscito a vincere il doping come avrebbe voluto perché tutto il vertice del ciclismo non l'ha seguito. Il Dottore aveva investito molto in questo mondo anche con la costituzione di una apposita società, Sport Service Mapei insieme al impianto prof. Sassi, per uno

sport pulito. Questa società ancora oggi svolge la propria attività per il miglioramento dell'efficienza fisica nella pratica degli sport al servizio sia dei professionisti che dei dilettanti.

Dopo il ciclismo è iniziato il periodo del calcio con l'investimento nel Sassuolo Calcio. Anche questo come veicolo promozionale soprattutto per il mercato italiano. Come per il ciclismo, così anche nel calcio fondamentale è stato il ruolo della Dottoranda Adriana Spazzoli nello sfruttare al massimo questa opportunità a livello promozionale e mediatico. Il Dottore non si è limitato all'investimento pubblicitario ma ha voluto creare qualcosa che rimanesse negli anni. Come sempre il Dottore ha voluto fare le cose seriamente, con l'obiettivo di far crescere i giovani in una proiezione sul futuro.

Ha preso la squadra che era in promozione e anno dopo anno l'ha fatta crescere in serie C2, in C1, in B, in A e in Europa League. Con la speranza di arrivare prima o poi in Champions League. Una cavalcata entusiasmante. Nel frattempo Mapei ha acquistato uno stadio a Reggio Emilia (in Italia sono solo 4 quelli di proprietà) che, con gli



Da sinistra. Rodolfo Squinzi, Giorgio e Marco Squinzi.



Guido Trussardi, Roberto Boselli, Sergio Ceresa, Giorgio Squinzi e Luciano Trussardi.

*“Ha sempre trattato tutti i suoi dipendenti con il sorriso sulle labbra. Era una persona ottimista e anche davanti alle avversità sapeva trovare la soluzione positiva”*

investimenti fatti successivamente, è diventato uno dei pochi stadi italiani approvati dall'Uefa. Nel 2019 infine ha fatto costruire un centro sportivo, il Mapei Football Center a Sassuolo, un vero gioiello, dove si allenano tutte le squadre del Sassuolo Calcio sia la prima squadra che le giovanili e che è anche a disposizione della comunità del territorio.

Negli anni '90, oltre alla costituzione di nuove società in tutto il mondo, la visione strategica del Dottore ha portato all'acquisizione di importanti società:

- Vinavil dal Gruppo Eni nel 1994.

Anche questa una scommessa vinta. La società versava in uno stato quasi comatoso e negli anni è stata rivitalizzata. Rammento i mesi di lavoro prima dell'acquisizione, le trattative con Enichem Synthesis e il giorno del closing: al tavolo c'erano parecchi dirigenti di Enichem e i nostri. Parlando degli stabilimenti nessuno dei venditori conosceva bene l'ubicazione degli impianti mentre il Dott. Squinzi era l'unico che aveva ben presente cosa si stava trattando dopo una sola visita.

- Mapei Ag (ora Mapei Suisse),

anch'essa nel 1994, una società con impianti per la fabbricazione del latte in polvere. Con una visione lungimirante il Dottore aveva visto subito la possibilità di convertire gli impianti per ottenere una importante materia prima in polvere per tutto il Gruppo Mapei.

- Gorka, nel 1999, acquistata dallo stato polacco. Era una società in pre-fallimento e con impianti obsoleti.

I fornitori non si fidavano e per le forniture pretendevano il pagamento anticipato. L'intervento di Mapei ha ribaltato la situazione. Ora Gorka ha impianti molto efficienti per la produzione di un particolare cemento, sviluppa un importante volume d'affari con utili molto interessanti.

- L'acquisizione del Gruppo Rescon in Norvegia nel 1999 è stata voluta per ampliare la gamma dei nostri prodotti in un settore in espansione, quello degli additivi acceleranti di presa, esenti da alcali, da utilizzare prevalentemente per le opere in sotterraneo (gallerie, tunnel). Con questa operazione siamo entrati prepotentemente in questa nicchia di mercato.

- L'acquisizione del gruppo Sopro,

nel 2001, è stata fortemente voluta dal Dott. Squinzi. Sopro faceva parte del colosso tedesco del cemento Dyckerhoff che, per questioni interne, doveva cedere le attività non cementizie. Ci hanno proposto l'operazione nel mese di novembre 2001 con l'obbligo di chiudere l'operazione entro il 31 dicembre 2001. Di tempo ce n'era veramente poco per un'acquisizione di notevole impatto. Il Dottore ha subito organizzato l'operazione predisponendo al nostro interno la suddivisione del lavoro con alcuni team specializzati in impianti produttivi, commerciali, legali, amministrativi e finanziari. Io mi sono occupato di quest'ultimo campo e ricordo l'incontro definitivo presso la sede del Credito Italiano (ora Unicredit) in piazza Cordusio a Milano con il Dott. Squinzi, Alessandro Profumo e il sottoscritto che si concluse positivamente. Riuscimmo a trasferire l'ammontare dell'acquisizione entro il 30 dicembre 2001.

- Per finire con le acquisizioni principali, ricordo Polyglass nel 2008, importante società italiana presente nel mondo



Visita allo stabilimento di Latina (costruito nel 1987) durante la manifestazione a Fabbriche Aperte del 2011.



Stretta di mano tra Giorgio Squinzi e Luciano Longhetti, allora Amministratore Delegato Vinavil, in occasione dell'acquisizione della società nel 1994.



delle membrane bituminose e sintetiche.

Anche il mondo associativo è stato affrontato dal Dottore con tutta la serietà possibile. Nel 1997 è stato eletto Presidente di Federchimica con il 99% dei consensi. Ha svolto il mandato con grande successo ed è stato riconfermato per altri 4 anni. Dopo un intervallo di due anni, è stato rieletto con la solita maggioranza bulgara per un terzo quadriennio. Quella di Federchimica è stata la presidenza che più ha amato. Squinzi aveva la chimica nel sangue e poter fare qualcosa per il suo mondo lo riempiva di orgoglio.

Ha sponsorizzato le iniziative di Federchimica per le manifestazioni "Fabbriche Aperte", un'occasione per incontrare sia i dipendenti che la popolazione. L'impegno di tutti gli stabilimenti del Gruppo in queste circostanze era massimo proprio per volontà del Dottore. È stato poi eletto Presidente di Confindustria per il periodo tra il 2012 e il 2016. Non ha mai amato il mondo romano sia quello politico che quello confindustriale.

Basti pensare che, nel giorno della riconferma dopo il primo biennio, ha voluto accanto a sé per una cena solo i famigliari e i dirigenti Mapei e non il gotha di Confindustria.

Un altro argomento molto importante era la volontà del Dottore di inculcare in tutti i dipendenti il concetto di "qualità". Mapei è stata la prima società italiana del nostro settore a ottenere la certificazione ISO 9001. E tutte le società del mondo Mapei, anche quelle remote, sono certificate o stanno ottenendo la certificazione.

Voglio ricordare che il Dottore nelle molteplici interviste ha sempre precisato che nelle società Mapei non ci sono mai stati licenziamenti collettivi né ricorso alla cassa integrazione. Vorrei aggiungere anche che le società italiane del Gruppo sono tutte residenti fiscalmente in Italia, cioè pagano le tasse in Italia, senza utilizzare trasferimenti di capitali in paradisi fiscali che molti altri imprenditori, anche di notissime società, hanno utilizzato negli ultimi anni. Questa è la serietà dell'Imprenditore con la "I" maiuscola. La mia vita lavorativa vicino al

Dottore è stata stimolante. Ho potuto apprezzare la sua enorme capacità lavorativa, quel suo badare alle cose concrete senza fronzoli, come si dice era sempre sul pezzo. Ha sempre trattato tutti i dipendenti, sia dirigenti che singoli operai allo stesso modo, con il sorriso sulle labbra e con una parola di incoraggiamento in tutti i casi necessari. Era una persona ottimista, vedeva sempre il bicchiere mezzo pieno. Anche davanti alle avversità, e nella vita ce ne sono sempre, sapeva trovare la soluzione positiva. E tutti noi ne eravamo influenzati. E il motto che ci ricordava sempre "mai smettere di pedalare" esprimeva veramente il suo modo di vivere.

Per finire un ultimo ricordo personale: a metà settembre di quest'anno ho avuto una fastidiosa polmonite. Nelle condizioni in cui il Dottore si trovava, nel pieno della sua grave malattia, mi telefonava tutti i giorni per sapere della mia salute e per spronarmi a curarmi. Questo era Squinzi. Mi mancherà, ci mancherà, davvero moltissimo.

*Direttore Amministrativo e Finanziario  
Gruppo Mapei*



Giorgio Squinzi con Michael Hecker e Andreas Wilbrand a un evento Sopro, il gruppo acquisito nel 2001.



Fabbriche Aperte nello stabilimento Polyglass, società acquisita nel 2008.



di Roberto Boselli

## NIENTE ERA IMPOSSIBILE

Ho una sorta di pudore nel parlare del mio rapporto con il Dottor Squinzi perché, al di là di quello professionale cominciato quasi 42 anni fa, quando ero poco più che un ragazzo, c'è un legame di profondo affetto che si è andato consolidando nel tempo e che mi porterò sempre nel cuore.

Era il 1978 quando feci il mio colloquio di lavoro per entrare in Mapei. Lo stabilimento di Mediglia era ancora in costruzione ed era il momento nel quale l'Azienda stava per spiccare il suo grande balzo nel mondo e fare dell'internazionalizzazione uno dei pilastri della propria crescita. Di quel colloquio - quella manciata di minuti che potevano decidere il mio futuro e che io sapevo che dovevano essere spesi nel migliore dei modi - ho un ricordo indelebile.

L'incontro fu proprio con il Dottore e con suo padre Rodolfo Squinzi, il fondatore di Mapei. Capii subito che una stessa linea di pensiero sul futuro dell'Azienda li accomunava, ma soprattutto fui felice di vedere che entrambi avevano il dono di far sentire tutte le persone importanti.

Il carisma del Dottore nasceva da qui. Sapeva motivare le persone che lavoravano al suo fianco e, soprattutto, aveva la pazienza di ascoltarle anche per risolvere insieme a loro le difficoltà che si presentavano.

Un carisma sorretto da precisi valori umani, talmente radicati che, come per contagio, si sono trasferiti col tempo a

tutta Mapei. Con modi semplici e diretti sapeva coinvolgermi e spingermi a dare sempre il massimo in ogni occasione della vita.

Quando Mapei prese la squadra corse di ciclismo, il Dottore mi regalò una bicicletta da corsa della squadra e mi disse se volevo uscire la domenica con lui e il gruppo di fedelissimi cicloamatori che lo accompagnava, tra i quali alcuni miei colleghi. Io non avevo mai provato una bici da corsa, solo bici da città, e poi il mio sport era il calcio, da sempre. Ma, ovviamente mi unii a loro per un'uscita in Brianza. Mi raccomandai con il Dottore: "Dottore, guardi che non ho mai fatto una salita in vita mia!" e lui "non si preoccupi, niente d'impegnativo", però già tutti sogghignavano! Mi portò a fare due salite di cui una, il Colle Brianza, che per un neofita era una cima invalicabile. Arrivai in cima per ultimo e stremato. Il Dottore era là che mi aspettava con gli altri e tutti ridevano come matti, ma lui di più e mi disse: "visto che non era poi impossibile!". In tutti gli anni nei quali mi ha sempre insegnato, sostenuto e spronato a dare il meglio, il Dottore è stato per me come un padre o un fratello maggiore. Di sicuro una figura maschile di riferimento importantissima per la mia formazione e che mi ha insegnato come muovermi nel mondo del lavoro e della vita, seguendo poche e semplici direttive: essere onesti, corretti, educati e sempre disponibili verso gli altri. Sono questi i valori familiari trasmessi

e condivisi da tutti noi e che costituiscono la base di quella che è diventata oggi un'azienda multinazionale conosciuta in tutto il mondo.

Le sue visite allo stabilimento di Mediglia, frequentissime nei periodi precedenti agli incarichi istituzionali rivestiti nell'ultimo periodo della sua vita, erano per me e per tutte le maestranze un momento di crescita professionale ma anche di gioia.

Conosceva tutti e con tutti aveva modo di scambiare due parole. Sono tanti gli aneddoti che, in questo momento di intenso cordoglio, mi tornano alla mente. Ma uno fra tutti è particolarmente vivido.

Dopo vent'anni di "attività stanziale" ho iniziato a girare per il mondo e l'11 settembre 2001 ero negli Stati Uniti proprio durante l'attacco alle Due Torri. Bloccato negli USA nei giorni successivi a quel disastro tentai di rientrare in Italia guidando verso il Messico, il Dottore e sua moglie Adriana mi telefonavano più volte al giorno per assicurarsi che stessi bene e per consigliarmi su come fare per rientrare in Italia. Sapere di appartenere a un Gruppo che non ti lascerà mai solo è importantissimo. Lo è ancora di più sentire il calore di una famiglia che ti è accanto nei momenti di difficoltà.

È anche per questo il che Dottore, adesso, davvero mi manca.

*Responsabile Unità Produttive  
del Gruppo Mapei*

# I NOSTRI INCONTRI AMERICANI TRA LAVORO E GITE IN BARCA

Quando penso a Giorgio, apro le porte a una quantità enorme di ricordi che si sono accumulati in 40 anni di profonda amicizia. Isolarne uno che riesca a rendere bene chi fosse e perché tutti lo amassero e rispettassero così tanto è davvero arduo. Anche trovare un semplice aggettivo che lo identifichi mi sembra impossibile. Giorgio Squinzi era semplicemente mitico. Quando periodicamente veniva in visita negli Stati Uniti era solito rivolgere un discorso ai dipendenti che lo ascoltavano commossi e partecipi. Le sue parole trasmettevano l'entusiasmo per la Mapei, il rispetto per il lavoro ben fatto, la volontà di procedere su una strada che dal vertice alla base ci accomunava. Era un generale che arringava il suo esercito e noi lo avremmo seguito in capo al mondo se ce l'avesse chiesto. Perché tutti sapevano che per lui venivano sempre prima le persone, che sapeva ascoltare senza imporre le sue opinioni, che sapeva mettere la verità al primo posto e all'occorrenza perdonare gli errori con umanità e compassione. La sensazione che provavi parlando con lui era di essere un privilegiato. Ti veniva offerto spazio per esprimerti, fiducia, comprensione e gentilezza da una persona colma di pazienza e di buon senso. Gli bastava uno sguardo per capire e in tutto, uomini o cose, trovava un valore, un pregio da considerare e rispettare. In tanti anni di amicizia non ho mai udito uscire dalla sua bocca una parola che non fosse colma di acume e gentilezza. Era anche la persona più intelligente che abbia mai conosciuto. Quando assistevo alle riunioni nei laboratori, restavo



di Nick di Tempora

ammirato dalle soluzioni che riusciva a trovare ai problemi, dalla sua competenza e duttilità, dalle idee geniali che magicamente tirava fuori quando servivano. Era un uomo curioso, attento al mondo circostante, al progresso in tutti i campi, alle possibilità che diventavano realtà. Per lui tutto questo si incarnava negli Stati Uniti che Giorgio ha sempre amato. Mi piaceva guardare il mondo in cui vivevo attraverso il suo entusiasmo, la sua curiosità, la sua ammirazione di fronte alle bellezze e alle novità americane. Dovunque mi spostassi a vivere c'era sempre un appartamento anche per lui, perché potessimo trascorrere un po' di tempo insieme al di là dei pressanti impegni professionali in Mapei. Ricordo una gita bellissima in barca con le nostre mogli ad Harbour Island in occasione di una sua trasferta

in Florida. Durante la navigazione, il capitano aveva avvistato un'isoletta disabitata. Mentre noi quattro andavamo in esplorazione, lui aveva pescato delle aragoste e aveva cucinato degli spaghetti deliziosi e Giorgio, che adorava la buona cucina, ne era rimasto così contento... Era un uomo che amava la vita, aveva un cuore gentile e onesto, sapeva apprezzare la bellezza del mondo e le virtù degli uomini ed è questa immagine di lui quella che costudisco come ricordo più prezioso.

*Presidente Onorario di Mapei Corp.*

# “Era uno di noi”: il ricordo dei

Ho conosciuto il dottor Squinzi nel marzo dell'89, in occasione del colloquio per essere assunta in Mapei. Era un'azienda di piccole dimensioni ed eravamo una grande famiglia, della quale il Dottore era una sorta di “padre”, sempre pronto a incoraggiarci e a insegnarci qualcosa. Ricordo quando è mancato mio padre e il Dottore mi ha dato conforto e sostegno. Apprezzavo la sua grande sincerità, la sua attenzione per le persone, e mi sento fortunata ad averlo conosciuto.

**Roberta Corti.** Segreteria Laboratorio e Servizi Generali



Lo ricordo fino all'ultimo con il sorriso sulle labbra, pronto a dare un consiglio, sempre disponibile con tutti nonostante gli impegni. Non mi ha mai fatto pesare la differenza tra le nostre posizioni, perché era capace di mettere tutti a proprio agio con gentilezza e semplicità. Parlavamo spesso di calcio, mi aveva promesso che avremmo visto insieme Sassuolo-Inter, ma purtroppo non ce l'ha fatta. Era una persona splendida e mi mancherà.

**Luciano Consolo.** Autista di Giorgio Squinzi



Il dottor Squinzi era un uomo speciale e con lui ho passato quasi metà della mia vita: 32 anni fa, infatti, abbiamo iniziato una splendida e stimolante avventura (sviluppare e lanciare la linea di prodotti Mapei specifici per edilizia in tutto il mondo), dalla quale ho imparato molto. Gli volevo un gran bene e ho avuto la fortuna di apprezzare la sua umanità ed umiltà, qualità purtroppo rare in molti di noi, ma non in lui e nella sua famiglia. Era un grande capo, diventato amico, che trovava sempre tempo per ascoltarmi. Bastavano poche parole, o anche solo uno sguardo, un sorriso oppure una smorfia, per capire se quello che avevo intenzione di fare andava bene o

no. Ancora oggi quando salgo al sesto piano degli uffici della Mapei non posso fare a meno di guardare a sinistra, verso il suo ufficio. La sua poltrona purtroppo è vuota. Lo penso ogni giorno. Abbiamo perso un grande uomo che mi ha lasciato molto. Il suo ricordo sarà per sempre.

**Pasquale Zaffaroni.** Product Manager Linea Edilizia



Ho avuto la grande fortuna di trascorrere oltre 40 anni vicino al dottor Squinzi. Sono entrato in Mapei nel 1973, quando l'azienda contava 40-50 persone ed era ancora presente il fondatore Rodolfo Squinzi. Sono stato assunto come analista chimico con esperienza in gascromatografia. Nel 1980 Mapei ha iniziato la ricerca sui cementi: sotto la guida del dott. Squinzi abbiamo ottenuto ottimi risultati quali i prodotti rapidi, in quel momento innovativi. Uno dei “pallini” del dottore era la Ricerca&Sviluppo, a cui dava grande importanza, portata avanti nel laboratorio di Milano.

Come non ricordare quando durante le riunioni di Normative Internazionali io, carente nella conoscenza dell'inglese, sussurravo i risultati del lavoro svolto in laboratorio e il dottor Squinzi lo traduceva in simultanea come se avesse direttamente partecipato al lavoro.

E poi la passione per il ciclismo. Come non ricordare quando il Dottore mi ha fatto salire sull'ammiraglia durante una corsa ciclistica negli Stati Uniti: un gran regalo per me, super appassionato di ciclismo. Il ciclismo non era solo la condivisione di fantastiche imprese di grandi campioni ma anche le uscite domenicali sulle salite della Brianza. In occasione di una di queste, il Dottore ha fatto il “mio meccanico” risolvendo un problema della mia bicicletta, che mi aveva lasciato a piedi. Conosceva per nome tutti i dipendenti e quando se ne presentava l'occasione si intratteneva con tutti, informandosi delle relative famiglie. Negli ultimi tempi mi aveva confidato che

con l'azienda cresciuta moltissimo si crucciava perché non conosceva personalmente tutti i nuovi arrivati. La porta del suo ufficio era sempre stata aperta, era disponibile ad ascoltare i problemi dell'azienda e e quelli personali, sempre pronto a risolverli, anche con una semplice chiacchierata.

**Vittorio Riunno.** Laboratori di Ricerca & Sviluppo, Mapei SpA



Sono onorato di essere stato un suo dipendente, perché era una persona eccezionale, un uomo di cuore per il quale ho sempre provato rispetto, affetto e gratitudine, come se fosse un padre. Ci faceva sentire importanti, chiedendoci di noi, del nostro lavoro e dicendoci spesso “grazie di tutto”. Quando veniva allo stabilimento di Mediglia mangiava con noi operai ed era sempre contento di vederci. Aveva sempre il sorriso sulle labbra e dal sorriso traspariva la sua onestà.

**Ivo Cremaschini.** Addetto Laboratorio, stabilimento di Mediglia (Mi)



Il dottor Squinzi era sempre educato e gentile, attento al lato umano ma anche alle nostre attività. Ci teneva molto che il lavoro fosse svolto nel migliore dei modi, ben contento se avevamo suggerimenti per renderlo più efficiente. Ricordo una volta in cui stavamo confezionando delle scatole, che uscivano dalla macchina con una chiusura non perfettamente allineata. Ha fatto immediatamente chiamare il fornitore, che dopo un'ora era lì per risolvere quel dettaglio che poteva sembrare insignificante ma che per il Dottore era importante. Era anche molto umano nei confronti dei nostri errori: ogni sbaglio era un'occasione per migliorarsi, per crescere. Sapeva valorizzare le persone e far uscire il meglio da ciascuno.

**Ruggiero Dimiccoli.** Operatore Reparto Polveri, stabilimento di Mediglia (Mi)

# dipendenti

Ho sempre sentito un grande senso di appartenenza all'azienda, sin dal mio arrivo in Mapei e dal mio primo incontro con il dottor Squinzi: era il Natale del '95 e lui e la sua famiglia mi si sono avvicinati mentre stavo lavorando per farmi gli auguri.

Il Dottore cercava il contatto con gli operai e faceva spesso domande tecniche. Era una persona illuminata, che ha saputo costruire un'azienda nella quale sono cresciuto professionalmente ma anche umanamente. Ho sempre sentito molto forte il senso della condivisione, del lavoro ma anche dei successi. Ora vedo nei figli la stessa determinazione del padre e sono felice di questa continuità.

**Giuseppe Iannaccone.** *Responsabile magazzino prodotti finiti e portineria, stabilimento di Mediglia (Mi)*



Il primo incontro col Dottore risale al lontano 1983, alcuni giorni dopo che venni assunto dal padre Rodolfo. Quando gli dissi che il colloquio si era concluso con la frase "ches chi l'è un brav fiò" si mise a ridere e mi aiutò subito a compiere i miei primi passi in azienda. Mi resi immediatamente conto di essere in una grande realtà, se pur a conduzione familiare.

L'azienda si era appena dotata del primo centro di calcolo e alla fine della settimana creavo gli istogrammi su carta millimetrata. Il Dottore non mancava mai l'appuntamento per visionare l'andamento delle vendite.

Ciò che mi impressionò maggiormente era la sua grande capacità di assimilare e memorizzare una quantità incredibile di informazioni in tempi molto stretti. Mi è capitato, a distanza anche di decenni, che ricordasse più di me dettagli su cantieri e pratiche che avevo seguito in prima persona.

Il Dottore ha sempre avuto una enorme attenzione nei confronti dei suoi collaboratori e non ha mai lesinato un sorriso o una pacca sulla spalla. Mi



Pranzo di Natale, Dicembre 2016.

è arrivata anche qualche tirata d'orecchie, ma gli ammonimenti erano sempre educativi, in un tono fermo e preciso. Bastava una sua parola per darci la carica, con la sua frase preferita: "mai smettere di pedalare".

Qualche decennio fa, durante la fiera Cersaie, mi fu riferito che avrei dormito in camera con lui. Ero ancora giovane all'interno dell'azienda e mi sentivo piuttosto teso. Il Dottore mi mise subito a mio agio e finimmo per chiacchierare e scambiarsi pensieri e riflessioni sul libro che stavo leggendo.

Questi sono solo alcuni degli aneddoti che porto in cuor mio e, per questi e molti altri, gli sarò sempre infinitamente grato.

**Paolo Giglio.** *Assistenza Tecnica Mapei*



La mia esperienza lavorativa in Mapei è cominciata con un colloquio di lavoro col dottor Squinzi nel lontano '87. All'epoca era Presidente di un Comitato di Normativa Europea per gli adesivi per ceramica e viaggiavamo spesso per incontrare i maggiori produttori del settore: la stima e il rispetto che riceveva a ogni incontro dai suoi più grandi concorrenti mi lasciava ogni volta stupita.

La sua umanità e la capacità di trasmettere entusiasmo e amore per questa azienda hanno sicuramente fatto di Mapei una grande famiglia dalla quale è difficile separarsi.

Grazie Dottore!

**Manuela Orlando.** *Responsabile Attività Corporate e Fiere Internazionali*

**"EL PADRUN"**

*Vedi, caro Giorgio,  
il fatto è che tu, "il Padrone",  
mica lo sapevi fare.*

*Per noi, per tutti noi,  
eri solo, più semplicemente,  
"Il Dottore"*

*Perché il padrone, lui,  
mica ha tempo di venir lì a chiederti  
"come va?".*

*Del lavoro, il padrone,  
mica ha bisogno della tua opinione;  
il padrone, ordina e basta!*

*E Tu invece,  
hai sempre e solo chiesto,  
con la Massima umiltà.*

*Quindi, lasciatelo dire,  
a fare il padrone  
non eri proprio "tagliato";*

*fattene una ragione,  
non ne avevi la stoffa.*

*Al massimo,  
potevi fare il Capitano della squadra;  
come in una squadra sportiva  
dove il sudore si mischia alla fatica.*

*Al limite,  
avresti potuto essere e... per noi sei stato,  
quasi come un padre,  
ma mai un padrone!*

*E... quando lassù,  
all'ultimo piano,  
ti chiederanno*

*"Ma Tu, la sotto chi eri?"  
Sono certo risponderai...  
"ero solo... uno di loro"...*

**Pierluigi Scarpellini.** *Operatore approvvigionamento, stabilimento di Mediglia (Mi)*

# HA SAPUTO PENSARE SEMPRE IN GRANDE

La scomparsa di Giorgio Squinzi è una perdita grave per l'Italia e per Milano. La sua vita, la sua carriera, i suoi successi li conosciamo tutti e non ci sarebbe bisogno di sottolinearli ancora, se non fosse per il bisogno, oggi più forte che mai, di esempi positivi, di modelli virtuosi che ci ricordino chi siamo e cosa possiamo costruire se abbiamo fiducia in noi e nel nostro Paese.

Giorgio Squinzi è stato innanzitutto un grande lavoratore; un uomo capace di lavorare sul serio, creando ricchezza

e occupazione come pochi altri negli ultimi decenni, unendo in modo esemplare vocazione imprenditoriale e propensione alla ricerca e all'innovazione. I prodotti della Mapei sono sempre all'avanguardia e sono utilizzati in tanti progetti ed edifici iconici in tutto il pianeta. La Mapei con migliaia di dipendenti e decine di stabilimenti in tutto il mondo è oggi la dimostrazione più evidente del valore del suo impegno e della sua visione imprenditoriale. Una visione resa ancora più solida dalla consapevolezza della responsabilità sociale che ricade sull'impresa e della necessità di un dialogo aperto, costruttivo e pragmatico con il mondo del lavoro; la correttezza dei rapporti che, come presidente di Confindustria o come amministratore della sua azienda,



di Giuseppe Sala

intrattenne con il sindacato è stata da questo punto di vista esemplare e costituisce un insegnamento di cui tutti oggi dovrebbero tenere conto. Un aspetto che mi ha sempre profondamente colpito della personalità di Giorgio Squinzi è stato il saper coltivare le passioni personali con lo stesso entusiasmo che dedicava al lavoro. Tutti ricordiamo il suo amore per lo sport, dal ciclismo al calcio, ma voglio sottolineare anche la passione che aveva per la musica. Ho avuto modo di frequentarlo anche negli ultimi tempi durante le sedute del consiglio di amministrazione della Scala: a quelle riunioni ha sempre portato un contributo importante, con un entusiasmo e una competenza straordinari che lo hanno animato fino alla fine.

Assistere all'affermazione di una nuova generazione di imprenditori pronti a mettere a frutto il suo esempio sarebbe il modo migliore per celebrare il suo lavoro e l'impegno di una vita. Il Paese ha bisogno di donne e uomini con la voglia di fare impresa e di pensare sempre in grande; imprenditori capaci di guardare alla società in cui vivono e al mondo intero, che non si accontentano di piccoli successi, ma sono animati dalla volontà di crescere

e migliorare sempre, aprendosi alla collaborazione con altre realtà imprenditoriali e con il mondo del lavoro e i suoi rappresentanti. Milano ammira e apprezza chi riesce ad incarnare questi valori. L'Ambrogino d'Oro che gli è stato conferito nel 1996 è stato sicuramente una dimostrazione della sintonia tra Giorgio Squinzi e il sentire più profondo di questa città; le parole di colleghi, di lavoratori, di semplici cittadini che hanno ricordato commossi la sua figura in piazza del Duomo, nel giorno del suo funerale, ci hanno confermato che Giorgio Squinzi era uno di noi, e come uno di noi vogliamo continuare a ricordarlo sempre.

*Sindaco di Milano*



di Romano Prodi

## NEL CUORE DEGLI ITALIANI TRA IMPRESA E SPORT

Il rapporto di amicizia con Giorgio non è cominciato da discussioni su temi economici e nemmeno dalla condivisa passione per il ciclismo. Chi ci ha fatto conoscere è stata invece la sua carissima Adriana. I casi della vita avevano fatto sì che io fossi relatore della tesi di laurea di Adriana nella facoltà di Scienze politiche di Bologna. Una studentessa brillante e capace di intuizioni veloci riguardo alle quali sono singolarmente dotati i ragazzi romagnoli. Ci siamo poi rivisti solo dopo qualche anno, proprio quando mi ha presentato Giorgio: pochi minuti sono stati sufficienti per capire quanto sia stato decisivo nella vita e nell'impresa il loro essere insieme e, purtroppo, nella solennità del Duomo di Milano, mi è diventato ancora più visibile quanto sia stato doloroso il loro distacco.

La grande Mapei l'hanno infatti costruita assieme: Giorgio nelle sue strutture produttive e Adriana nell'immagine che l'ha resa così familiare non solo agli italiani ma in tutto il mondo. Un'impresa singolare che, per le sue caratteristiche doveva moltiplicare gli stabilimenti, localizzandoli vicino ai consumatori di ogni continente. Di questo approfittavo per sapere da Giorgio come si muovevano i mercati e come era complesso interpretarne le differenze e le evoluzioni. E come bisognava non solo inseguire ma precedere queste evoluzioni

dotando perfino i più piccoli e lontani stabilimenti degli strumenti di ricerca e di marketing necessari a interpretare le infinite sfumature del mercato.

Una cura del particolare che gli ha permesso di crescere fino ad assumere una leadership mondiale in un settore che, per il suo basso costo di trasporto, tende invece a essere frammentato fra piccoli produttori regionali. Un mercato che la Mapei ha fatto crescere in modo così continuativo da non avere mai adottato procedure di licenziamento o di cassa integrazione.

Il risultato è che il nostro paese possiede ora un'impresa davvero multinazionale, con oltre diecimila dipendenti e presente in oltre ottanta paesi del mondo.

Nel cuore degli italiani la Mapei non è però entrata solo con i suoi prodotti ma nella passione per lo sport, coltivata non solo nelle competizioni ma anche nell'attenzione perché lo sport obbedisca alle necessarie regole dell'etica e della responsabilità. Così Giorgio mi motivò l'uscita dal mondo del ciclismo dopo avere vinto ogni tipo di competizione. Per la stessa ragione ha voluto costruire a Castellanza un centro dedicato alla promozione dei corretti valori dello sport e, soprattutto, di un severo controllo dei confronti del doping e delle sue derivazioni.

Parlo soprattutto di ciclismo perché

questa era non solo una comune passione ma anche l'occasione di numerose comuni pedalate. La sua passione sportiva si è espressa tuttavia in modo straordinario anche nel calcio, dove ha portato nella serie maggiore la squadra del Sassuolo, anche in questo caso legando la sua passione sportiva alla sua attività industriale in omaggio alla città attorno alla quale è nato, insieme al maggior centro produttivo europeo di piastrelle in ceramica, il primo grande mercato degli adesivi e dei prodotti chimici della Mapei.

Credo però che farebbe piacere a Giorgio (ed anche ad Adriana) che nel momento in cui lo ricordo mi vengono in mente non solo le discussioni sull'industria italiana o sulle complessità della nostra politica ma il momento in cui, nel lontano luglio del 2006, abbiamo insieme esultato, dalle tribune dello stadio di Dortmund, per l'indimenticabile vittoria dell'Italia sulla Germania. Mi sembra infatti bello ricordare gli amici soprattutto nella condivisione dei momenti felici.

*Ex Presidente del Consiglio  
ed ex Presidente della Commissione  
Europea*

## UNO SGUARDO TESO AL FUTURO

Giorgio Squinzi lascia in consegna a tutti noi un luminoso esempio umano: quello di una persona capace di guardare oltre ogni barriera (Mapei è un'azienda di successo presente in oltre cinquanta Paesi), senza mai dimenticare le proprie radici, peculiarità di cui andava orgoglioso e che l'ha portato non a caso a collaborare come consigliere di amministrazione con due realtà che rappresentano la milanesità per eccellenza quali la Veneranda Fabbrica del Duomo e il Teatro alla Scala, di cui è stato generoso sostenitore. Questo suo amore per il territorio si traduceva in uno stile imprenditoriale: Giorgio era un uomo sensibile e capace di profonda empatia con i lavoratori e l'ha dimostrato sia come presidente di Federchimica, conseguendo grandi risultati come la firma di sei contratti di categoria che hanno rivoluzionato tale settore, senza un'ora di sciopero, sia alla guida di Confindustria. Un modo di vivere che l'ha

portato – con eroico stoicismo – a essere presente in azienda fino agli ultimi giorni della propria esistenza. Tale stile si sposava armonicamente – è proprio il caso di dirlo data la sua passione per la musica – con il suo essere marito e padre. Si dice spesso che un grande uomo ha sempre accanto una grande donna: con Adriana e poi con i figli Veronica e Marco, Giorgio ha saputo costruire una splendida famiglia. Ho molti ricordi che ci legano: opere, concerti e non solo, il comune amore per il calcio e per il bello sport di cui fu promotore instancabile. Scegliendo la guglia del Duomo che aveva “adottato” il 15 maggio 2018,

raffigurante un Giovane Santo, nel corso di una cerimonia tenutasi sulle Terrazze della Cattedrale, Giorgio Squinzi aveva voluto accanto a sé i propri cari, indicando a essi la direzione verso cui tendere lo sguardo: il futuro. Quella statua e il suo significato restano oggi come preziosa testimonianza di una vita feconda e ricca di soddisfazioni. Sono certo che il lume acceso da Giorgio con il proprio esempio non si spegnerà, ma continuerà a rischiarare la strada per tutti coloro che ne seguiranno i passi.

*Presidente della Veneranda Fabbrica del Duomo di Milano*



di Fedele Confalonieri

## UNA STELLA POLARE PER TUTTI NOI



di Emma Marcegaglia

Quanti ricordi, quanti aneddoti echeggiano ancora nella mia mente, contrassegnando nel tempo la nostra lunga e sincera amicizia di famiglia con Giorgio, Adriana, Veronica e Marco. Fra i tanti, quello che più di tutti conservo ancora in modo indelebile impresso nella mia memoria, con grande affetto e commozione, risale però a un pomeriggio dell'ormai lontano dicembre del 2002 al Politecnico di Milano. Quando Giorgio fu chiamato a svolgere di fronte al rettore e al senato accademico di questa università la sua “lectio magistralis”, per essere insignito, insieme e al pari di mio papà Steno, della “laurea ad honorem” in ingegneria, a suggello della sua straordinaria storia imprenditoriale. Quelle immagini, quel momento, quella cerimonia non stavano rendendo solo

giusto merito a Giorgio, incoronandolo con tanto di toga e di tocco d'ordinanza come “il principe della chimica”. Rappresentavano anche e soprattutto il doveroso conferimento di un'onorificenza alla figura altrettanto straordinaria di un uomo che, con grande genialità, operosità, impegno, sobrietà e umanità, ha saputo fare della sua azienda di famiglia e della Mapei un'unica e universale impresa di successo. Con gli stessi principi e valori che hanno fatto da stella polare anche alla mia famiglia e a mio papà. Ecco perché, ogniquale volta penso a Giorgio Squinzi, penso anche a Steno Marcegaglia: al loro fulgido esempio di imprenditori e alle loro impareggiabili doti di umanità.

*Imprenditrice e Presidente Eni*

# UNA STORIA ESEMPLARE DI AZIENDA DI FAMIGLIA



di Diana Bracco

Le aziende familiari hanno qualcosa in più: un patrimonio di valori che è come una linfa vitale che si tramanda attraverso le generazioni e si traduce in amore per il prodotto, per il lavoro, per i collaboratori, per le comunità in cui si opera. Tutto questo vale in modo particolare per la Mapei e la famiglia Squinzi. Io penso che un imprenditore possa ottenere grandi risultati soltanto quando ha alle spalle un gruppo unito che crede con grande fiducia e passione all'azienda e alla sua crescita. Giorgio l'ha sempre avuto, e questo gli ha permesso di raggiungere traguardi straordinari puntando su ricerca e internazionalizzazione con una visione sempre lungimirante e una vera e propria "ossessione" per la crescita.

Infaticabile lavoratore, da quando nel 1984 raccolse l'eredità di suo padre Rodolfo, fondatore dell'azienda, Giorgio Squinzi in questi trent'anni l'ha portata sul tetto del mondo: all'inizio degli anni novanta i dipendenti della Mapei erano 500, oggi sono oltre 10.000. Insieme alla moglie Adriana Spazzoli e ai figli Marco e Veronica, ha fatto crescere l'impresa fino a farla diventare una delle più grandi aziende globali nel settore della chimica e dell'edilizia, con un fatturato consolidato di 2,5 miliardi di euro e ben 83 stabilimenti produttivi sparsi in tutto il mondo. Sono numeri impressionanti di cui tutti coloro che lavorano in Mapei, ma anche il Paese, possono e devono essere fieri. A questo riguardo, ricordo che nel 2017, in occasione dell'80° anniversario dalla società, Squinzi dichiarò con legittimo orgoglio che Mapei, nella sua storia, "non ha mai chiuso un bilancio in perdita, non ha mai fatto ricorso alla cassa integrazione, non ha

mai licenziato per riduzione di organici". Una cosa straordinaria. Ma Giorgio Squinzi non è stato soltanto un grande imprenditore; è stato anche una guida sicura per le tante associazioni che l'hanno voluto come Presidente. Penso con particolare emozione alla sua elezione ai vertici di Confindustria, che ha guidato da maggio 2012 a maggio 2016 con un impegno e una dedizione commoventi. In viale dell'Astronomia ha fatto sempre e solo l'interesse dei colleghi, sacrificando il suo tempo e la sua stessa salute. Lo animava infatti uno straordinario spirito di servizio, così come quando fu chiamato alla guida del Cefic. Essendo sempre stato un europeista e un convinto fautore degli Stati Uniti d'Europa, Squinzi a Bruxelles era molto ascoltato, ed era così bravo che l'Associazione dell'Industria Chimica Europea lo volle come Presidente. In precedenza, per ben due volte era stato Presidente di Federchimica: dal 1997 al 2003, quando ci siamo passati il testimone, e poi di nuovo da giugno 2005 a giugno 2011. È proprio lì che è nata la nostra amicizia. Fu allora che abbiamo cominciato a condividere tante posizioni, facendo molte cose belle insieme. Per me più che un collega imprenditore Giorgio è stato un amico e direi quasi un fratello. A lui mi hanno accomunato tantissime passioni: dall'amore per la chimica all'impegno nell'associazionismo imprenditoriale, dalla passione per la cultura e per lo sport all'attaccamento a valori forti. L'amore per la musica era un'altra cosa che ci univa tantissimo. Insieme abbiamo riportato il maestro Riccardo Muti con la Chicago Orchestra al Teatro alla Scala dove ha fatto due indimenticabili

concerti. È stato un evento molto bello. E poi c'è stato lo sport, che lo ha fatto conoscere al grande pubblico, prima con la straordinaria squadra di ciclismo della Mapei e poi con l'acquisto del Sassuolo. Ricordo quelle sue battute, come quando diceva: "Sai, ho sconfitto Prodi sul Ghisallo". Poi quando prese il Sassuolo, mio marito, appassionatissimo di calcio, e milanista come lui, mi disse una volta: "Vedrai il Sassuolo passerà in serie A". Fu così. Squinzi aveva le mani d'oro in tutto quello che faceva.

Padre e marito meraviglioso, Giorgio era un uomo leale, sincero e coraggioso. Una persona discreta, ma estremamente simpatica. Mai sopra le righe, mai troppo esposto, era uno di quegli imprenditori che hanno fatto grande l'Italia: una generazione guidata dall'impegno, della "famiglia povera e azienda ricca", del pensare globale e agire locale. Ricordo i tanti interventi che ci ha regalato nelle riunioni del Consiglio di Amministrazione del Gruppo Bracco di cui faceva parte da anni. Ho sempre tenuto molto ad avere il suo parere e la sua visione globale, sull'Europa, la Cina, gli Stati Uniti. Si preparava tantissimo, faceva domande centrate e dava suggerimenti preziosi, che ci mancheranno molto. Con la morte di Giorgio Squinzi la Chimica italiana ed europea ha perso un grande protagonista e Milano un cittadino esemplare e un grande mecenate, che ognuno di noi dovrà ricordare sempre con affettuosa gratitudine.

*Presidente e amministratore delegato del Gruppo Bracco*

## UN MODELLO IMPRENDITORIALE

di Angelo Tantazzi

Ho incontrato per la prima volta Giorgio Squinzi in occasione di una pubblicazione di Prometeia, dedicata al settore delle piastrelle, circa venti anni fa. Si trattava di un momento importante per il settore delle ceramiche italiane: le grandi sfide, ricorrenti ancora oggi per parte della manifattura, erano quelle della crescita dimensionale e dell'internazionalizzazione. E la Mapei, grazie a Giorgio e alle sue idee molto chiare, ha giocato un ruolo di assoluto rilievo in quel contesto. La Mapei diventa un esempio: la grande attenzione al prodotto (derivante anche

dalla sua personale preparazione), la sensibilità verso i mercati esteri, da lui considerati con lungimiranza alla stregua del mercato interno. Tutti elementi, questi, che hanno contribuito a far conoscere la Mapei di oggi, un gigante internazionale. Il suo senso di responsabilità lo ha portato a prendersi carico anche dei doveri istituzionali, primo fra tutti con gli incarichi in Confindustria, dove ha saputo rappresentare i problemi sia dell'industria di medie dimensioni, sia del settore della manifattura italiana.

Il ricordo personale è legato al suo sorriso, alla cortesia sincera e mai affettata, alla gioia dei nostri incontri, anche se sporadici. Ha lavorato sempre con grande impegno, lasciando in tutti non solo la memoria ma anche la percezione della sua generosità, delle sue capacità professionali, e una visione di come e cosa dovrebbe essere un imprenditore italiano, oggi.

*Presidente Prometeia SpA*



## ORGOGLIOSAMENTE ITALIANO MA CITTADINO DEL MONDO



di Adriana Cerretelli

C'è una grandezza speciale nella semplicità. Soprattutto in chi riesce a conservarla intatta dopo aver fatto crescere la piccola impresa paterna fino a farle scalare tutti i mercati del mondo. Fino a diventare imprenditore globale, il volto e il marchio fidato di un'eccellenza tutta italiana. E familiare. Giorgio Squinzi è sempre rimasto sé stesso: l'ambizione di fare e di intraprendere, armata prima di tutto da un patrimonio di valori personali e familiari incorrotto da fatiche, rischi e imprevisti di una navigazione difficile in mari ovunque infestati da squali. Lui li vedeva, li incontrava e tirava dritto, sicuro di sé, della qualità dei suoi prodotti, delle promesse inesauribili dei suoi investimenti in ricerca. Quando tornavo da Bruxelles e ultimamente da Roma, ci incontravamo il sabato mattina alla Mapei, nel suo ufficio al sesto piano. Un caffè insieme

e lunghe chiacchierate sull'Italia, l'Europa e il mondo, il declino nell'aria e il tentativo di capire insieme dove stessimo andando. Le risate sugli ultimi pettegolezzi della politica nostrana ed europea che spesso lo sorprendevo incredulo. Le preoccupazioni per l'economia ferma, il futuro del paese e dei suoi figli e nipoti.

Dovremmo trovare il coraggio di andarcene, gli ripetevo spesso, anche l'ultima volta. Ma lui rispondeva no nonostante tutto: combattente instancabile, un grande italiano consustanziano nelle sue radici eppure multinazionale "in proprio" come pochi altri imprenditori nostrani. Mi mancherai, caro Giorgio, il tuo accento milanese, la lucidità di analisi, il business della concretezza, la cultura e l'amore per la musica, l'esempio ma soprattutto il tuo sorriso di persona perbene. Sono fiera di averti conosciuto. Vorrei che la tua figura facesse scuola: l'Italia ne avrebbe un disperato bisogno.

*Giornalista*

# IL VALORE DELL'INNOVAZIONE PER FAVORIRE IL PROGRESSO

Giorgio Squinzi ci ha lasciato ma la sua opera e il suo esempio resteranno nel tempo. Sin d'ora è importante richiamare alcuni aspetti salienti, anche come amico, di una personalità eccezionale. Lo farò usando le mie categorie concettuali che sono quelle di uno studioso accademico. Tali categorie potrebbero apparire astratte ma non credo lo siano state nelle opere di Giorgio, con il quale ebbi una forte sintonia.

Non mi soffermerò invece sui molti successi della sua vita operosa

ma darò una testimonianza su quattro paradigmi ai quali Giorgio ha dato concretezza e che hanno consolidato un sentir comune con me, pur nei rispettivi e diversi "mestieri", nel corso di vari decenni.

Giorgio ha costruito opere molto importanti su quei paradigmi che anch'io coltivavo come accademico.

Il primo paradigma riguarda il ruolo della ricerca scientifica come uno dei principali propulsori della innovazione e della imprenditorialità moderna. Le convinzioni di Giorgio non riguardavano solo la strumentalità della ricerca per l'innovazione produttiva ma anche la necessità della ricerca di base. Perché la stessa significava progresso le cui ricadute andavano spesso oltre le aspettative di prima istanza. Per questo egli interloquiva con familiarità con vari soci lincei che erano studiosi nel campo della ricerca di base e della tecnoscienza e anche con economisti interessati soprattutto al funzionamento



di Alberto Quadrio Curzio

della economia reale.

Il secondo paradigma riguarda il ruolo della innovazione come sistema complesso dove l'imprenditore deve unire un insieme di competenze e convinzioni tecno-scientifiche, organizzative, economiche, istituzionali. Spesso le due "culture", e cioè quella dell'accademico e quella dell'imprenditore, faticano a dialogare. Il primo talvolta considera l'altro "un praticone" e il secondo considera l'altro "un teorico". Giorgio non si è fatto rinchiodere in queste classificazioni stereotipate e ha saputo interpretare quella "terzietà" che lo ha reso davvero un imprenditore innovatore e dialogante con le due "culture"

Il terzo paradigma riguarda l'internazionalizzazione. Giorgio sapeva che questa non era solo esportazione ma produzione in vari contesti territoriali ed economici, anche istituzionali e culturali. Il suo modello di internazionalizzazione era multifattoriale dove l'elemento

umano e quello culturale contavano moltissimo. La tecnoscienza, la produzione e il mercato erano cruciali ma anche le persone nel loro vivere in un contesto sociale.

Il quarto paradigma riguarda il liberalismo sociale. È l'applicazione del principio di sussidiarietà, dove le forme associative svolgono un ruolo essenziale e generano una espressione organizzata che porta gli interessi settoriali alla complementarità con quelli generali. Questo vale anche nelle relazio-

ni dei singoli Stati della Ue e l'insieme della Unione alla quale Giorgio molto credeva

Per concludere desidero richiamare un incontro tra i tanti in pubbliche manifestazioni alle quali partecipai con Giorgio. Nel maggio 2012 fu presentato alla Università Cattolica il mio libro intervista "Oltre la crisi" con Romano Prodi, amico di una vita, e Giorgio Squinzi da me invitati come principali relatori. In quella occasione rivisitammo i paradigmi sopra riportati nelle diverse angolature di "mestiere" constatando ancora una volta le nostre complementarità. Sono certo che le stesse furono apprezzate anche da Adriana (che fu studentessa di Romano e mia a Bologna) presente in sala e alla quale va ora il mio più affettuoso pensiero per la dipartita terrena di Giorgio.

*Presidente Emerito dell'Accademia Nazionale dei Lincei di Roma, e Professore Emerito di Economia Politica, Università Cattolica di Milano*

# IL SORRISO DI CHI SA ASCOLTARE

di Vittorio Grigolo

Caro dolce amato Giorgio,  
il tuo sorriso precede i tuoi passi,  
indissolubile, etereo e carico di un  
magnetismo umile ma deciso.  
Siamo tutti caduti dentro questa tua rete  
fatta di amore e sincera pura amicizia.  
Il ricordo è per me "presente" quando  
ti vedo ancora qui davanti a me con  
in mano un calice di vino e una fetтина  
di prosciutto appena tagliato che con  
tenerezza mi offrivi alla tua mensa.  
Il condividere è sempre stato un tuo  
motto ma soprattutto condividerlo con  
quel sorriso di chi sa che non deve per  
forza chiedere nulla in cambio.

Parlare di musica, di sport e di qualsiasi  
altra cosa era un piacere perché mettevi  
tutti a proprio agio.  
Il grande codice dei grandi... sapere  
ascoltare e dare valore.  
Sei presente qui nelle mie corde, nella  
mia voce, ora e sempre.  
Grazie per avermi regalato attimi preziosi  
del tuo tempo inestimabile insieme con  
Adriana e avermi aperto la porta della  
vostra amata famiglia che porterò nel  
cuore ora e sempre.

*Tenore*



*È una perdita grave per il mondo della cultura, dell'economia e dello sport.  
Persona eccezionale, dai tratti umani onesti e profondi,  
una grande persona, una persona vera.*

*Riccardo Muti, Direttore d'orchestra*

# UNA GRANDE PASSIONE PER L'OPERA E UN'AMICIZIA AUTENTICA

di Alexander Pereira

Caro Giorgio,  
già prima che io arrivassi alla Scala i miei amici austriaci mi dicevano che a Milano c'era una persona speciale, Giorgio Squinzi. Un uomo di grande cuore, appassionato d'opera e pieno di un bruciante entusiasmo per il teatro. Quando sono arrivato alla Scala e ti ho incontrato per la prima volta ho ripensato a quanto mi avevano detto e il tuo volto sereno, il riso, il tuo modo di avere - come si dice a Vienna ma anche a Milano - "il cuore in mano" mi hanno immediatamente toccato.

Ho sentito dal primo momento che dalla nostra amicizia avrebbe potuto nascere qualcosa di importante per il Teatro.

Non potrò mai dimenticare quando mi hai raccontato che il 2 gennaio 1954 tuo padre ti aveva portato per la prima volta alla Scala. Maria Callas cantava Medea di Cherubini diretta da Leonard Bernstein e in te era nata una passione che sarebbe durata tutta la vita. Per me era impossibile non ricordare la sera del 1956 in cui mia madre, a Vienna, aveva portato me a sentire la Callas in Lucia di Lammermoor di Donizetti diretta da Herbert von Karajan. Una produzione che era nata proprio alla Scala. Dal momento in cui abbiamo iniziato a ragionare e discutere sulla Scala e le tue esperienze in questo Teatro ho saputo che saresti stato l'uomo giusto per il Consiglio di Amministrazione. Questo Teatro aveva già molti motivi di gratitudine nei tuoi confronti, tra i quali la tua generosità nel voler contribuire con mezzi e materiali alla vasta ristrutturazione dell'edificio intrapresa insieme al Comune di Milano su progetto dell'Architetto Mario Botta. Anche per questo ho provato imbarazzo a chiederti il supporto economico per entrare in Consiglio ma sapevo che il



tuo contributo alla vita del Teatro sarebbe andato ben oltre l'aspetto finanziario, e averti a fianco è stato determinante in tante decisioni oltre ad essere l'occasione di conoscerti meglio personalmente. Così ho avuto modo di conoscerti anche nel momento in cui eri colpito dalla malattia e mostravi a tutti come il tuo ottimismo, la tua gentilezza e il tuo amore per la vita fossero più forti della paura e del dolore che hai dovuto affrontare in questi anni. Oso dire di essere diventato un po' tuo amico ma certamente tu sei stato uno dei pochi amici autentici che ho avuto in questi anni e considero questo un grande regalo: una di quelle amicizie che raramente si formano se non nell'infanzia. Oggi ti prometto che in ogni momento della mia vita avrò verso la tua famiglia l'affetto e l'attenzione che tu hai avuto per me.

Grazie per tutto.

*Sovrintendente Teatro alla Scala di Milano*

## QUANDO IL “FARE” VALE PIÙ DEL “DIRE”

È stata una sua telefonata a preparare per me, con Giorgio Squinzi, quello che un vocabolario troppo spesso distratto ci ha insegnato a chiamare “incontro”. Ci conoscevamo certo, come accade tra figure istituzionali: io avevo da poco lasciato la Presidenza del Tribunale di Milano e mi ero tuffata “anima e core” nel Teatro No’hma che mia sorella Teresa mi aveva lasciato; lui aveva terminato il mandato presidenziale in Confindustria (23 maggio 2012-25 maggio 2016). Ma far parte dello stesso club non significava conoscersi.

Durante la sua Presidenza l'Italia aveva sperimentato le lacrime e sangue di Monti e rischiato il default. Ma il coraggio di Squinzi aveva riaperto i motori della speranza nel ridare centralità all'industria e al settore manifatturiero combattendo il rischio di una “desertificazione industriale”. Questa l'espressione che aveva usato. E aveva stimolato il mondo della politica ad effettuare quello che, con una metafora sportiva, aveva definito “un cambio di passo”, ad aggredire poi gli ormai cronici mali dell'amministrazione pubblica con i suoi “lacci e laccioli”. Allora, come purtroppo ancor ora ci capita, Squinzi si era battuto per la deroga ai vincoli di bilancio europei per finanziare così infrastrutture e ricerca, le due grandi piattaforme di sviluppo che ci potrebbero rimettere in piedi. Ancora oggi. Dopo viale dell'Astronomia Squinzi avrebbe continuato il suo servizio istituzionale in qualità di presidente del Consiglio di Amministrazione del Gruppo 24 Ore e con quella sua telefonata mi chiedeva appunto di far parte della squadra: salire a bordo. Non è stata un'esperienza felice, la nostra, a fronteggiare – come ci capitò – una situazione più che complicata (di conti in rosso e di compromesse relazioni tra redazione e direzione del giornale). Ma quel contesto anche tragico (come poter dimenticare quel 30 settembre



di Livia Pomodoro

con il malore di Gabriele Del Torchio?) è stato il lievito e poi il cemento di una salda amicizia tra di noi.

Sì, perché oltre all'imprinting imprenditoriale che definisce l'orizzonte di un colosso industriale presente in 33 Paesi del mondo, Giorgio Squinzi certo non si è negato altre passioni: a cominciare dallo sport dove ha saputo cogliere, prima nel ciclismo, una ghirlanda irripetibile di successi. E poi nel calcio, costruendo la splendida avventura del Sassuolo: una cavalcata dalle serie minori all'eccellenza. Anche qui nel segno della lungimiranza, con uno stadio di proprietà che rappresenta ancor oggi una importante eccezione nel panorama stantio del calcio nazionale.

Ma non solo sport: Squinzi ha coltivato l'amore per le arti visive e per il bel canto come ben sanno la Fondazione Guggenheim e il Teatro alla Scala. Azioni ed emozioni che ha regalato a questo nostro Paese, azioni ed emozioni che ne hanno fatto una persona straordinariamente generosa. Anche con me, in particolare, con il mio teatro

e da ultimo con il contributo per ristrutturare l'ex chiesetta di Santa Marta per l'Accademia di Brera che presiedo. Credo poi che Giorgio Squinzi sarebbe felice di sapere che tutta questa sua energia positiva trova ora nella moglie Adriana sicuramente un seguito. A cominciare dal lavoro di Sodalitas, la Fondazione che lei presiede, dedicata ai temi dello sviluppo e della responsabilità sociale di impresa. Se dovessimo infine misurare – in fondo lo facciamo così poco, amici come siamo dell'indulgenza verso noi stessi – la distanza che separa il nostro dire dal nostro fare avremmo, con Giorgio Squinzi, la sorpresa e la conferma di un gioco a somma zero. Di più: il fare sopravanzerebbe il dire. Ed è soprattutto quest'ultimo aspetto a rendere la sua amicizia con me e con i moltissimi che lo hanno amato un raro privilegio, un incontro speciale.

*Presidente Accademia di Brera e  
Presidente Spazio Teatro No'hma*



di Mario Botta

## IL BELLO DEL PROGETTARE L'OTTIMISMO DEL VIVERE

Dopo i funerali di Giorgio Squinzi nella suggestiva cornice del Duomo di Milano, circondato dalla famiglia e dagli amici, mi succede che, con insistenza nelle pause degli impegni di ogni giorno, il ricordo di Giorgio ritorni da un canto ancora come componente dell'attualità del vivere e dall'altra come un'eco lontana del territorio della memoria.

Questa presenza fra un oggi e un tempo passato risuona inquietante. Giorgio resta ancora un compagno di viaggio dentro il vivere quotidiano o può unicamente evocare il territorio di una storia che ci accomuna? L'ambiguità di questa condizione indica una presenza-assenza costante che non si è conclusa con la sua scomparsa terrena. Il suo ottimismo

del vivere le contraddizioni del nostro essere coincide con le suggestioni ancora presenti del suo pensiero: il bello del "fare", il bello del costruire, il bello del progettare nella convinzione che anche il lavoro individuale può concorrere al bene collettivo. Una prospettiva questa capace di superare gli ostacoli e di mirare agli obiettivi finali. Mi sono misurato con Giorgio su differenti progetti architettonici: quello per la ristrutturazione del Teatro alla Scala di Milano e quello per il progetto dei laboratori di ricerca Mapei a Mediglia. In questi travagliati processi non esistevano ostacoli burocratici o strutturali che potessero impedire la loro attuazione. Per l'architetto rappresentavano un'interpretazione di come l'architettura in sé stessa

non esista, ma che diventa tale solo attraverso l'opera di architettura. Ancora grazie Giorgio! D'altra parte Giorgio Squinzi, come compagno di viaggio, al di là delle avventure di lavoro che abbiamo condiviso, ha costantemente rappresentato da un punto di vista umano una risorsa positiva. La sua fiducia nell'attività dell'uomo resta un esempio che ha accompagnato la mia crescita. Ora mi accorgo che con la sua scomparsa è venuta meno anche una parte significativa della mia stessa identità.

*Architetto*



di Padre Giuseppe Bettoni

## UNA VITA AL SERVIZIO DEL BENE COMUNE PER TUTTI

Caro Giorgio, siamo qui in tanti oggi intorno a te, nel tuo amato Duomo e vorremmo essere di consolazione alla tua amata Adriana. A lei ci stringiamo insieme ai tuoi due amati figli, Veronica e Marco, alle loro famiglie, ai tuoi adorati nipoti con tutto l'affetto di cui siamo capaci, come a lenire un poco il loro dolore. Quando la malattia ha portato a termine il suo drammatico corso era il 2 ottobre, il giorno in cui la Chiesa ricorda gli Angeli Custodi, una memoria che a noi adulti ormai scafati nella vita pare più una narrazione infantile, relegata in quel misterioso terreno indistinto delle favole e delle fantasie... Eppure mi sembra la chiave di lettura della tua vita.

Un antico racconto narra che quando Dio creò il mondo, tutto era bello e tutti vivevano pacificamente. Un giorno il diavolo malato d'invidia con le sue unghie graffiò profondamente la terra, creando così burroni e valli che divisero i popoli, si formarono dirupi e si alzarono montagne così che la gente non poteva più comunicare e andare d'accordo, al punto che la gente si trovò improvvisamente divisa e prese a chiamarsi dalle sponde opposte. Vedendo come le persone si cercavano e piangevano, Dio inviò loro degli angeli perché con le loro ali facessero da ponte e gli uomini potessero ricostruire le relazioni interrotte. Questo continua a fare l'Eterno: continua a mandarci degli

angeli che con le loro ali facciano da ponte, da luogo d'incontro e di amicizia affinché le persone tornino a incontrarsi e a volersi bene. Se abbandoniamo l'immaginario angelicato di una religiosità evanescente e riconosciamo il dono che tu Giorgio sei stato per la tua famiglia, per la nostra amata città, per il Paese e non solo... possiamo dire che sei stato come un angelo che non ha esitato a stendere le sue ali, vale a dire le tue capacità, i tuoi talenti per costruire ponti, per riempire valli, per accendere relazioni e mandare avanti questo mondo.

In un Paese dove tanti ancora continuano con prepotenza a graffiare la faccia della terra, a creare divisioni e muri, Giorgio con la tua intensa vita ci dici che è possibile vivere altrimenti, che è possibile disporre le proprie capacità e i propri talenti al servizio della comunità, del bene comune per tutti. Oggi intorno a te c'è chi ha condiviso l'impegno imprenditoriale, chi quello della ricerca, chi dello Sport, chi dell'arte e della musica, chi della politica e chi del terzo settore... intorno a te c'erano mondi diversi che hai saputo incrociare e far incontrare. Dalla Scala, al Duomo, dall'industria allo stadio fino all'impegno sociale. Giorgio, posso testimoniare e insieme con me anche tanti altri, non hai fatto mancare la tua attenzione per chi fa più fatica, per chi rimane indietro. Senza il tuo aiuto non

avrei potuto fare molte delle cose che come Arché insieme abbiamo realizzato, perché hai vissuto la solidarietà nel senso vero di chi sente in solido la responsabilità del destino degli altri senza retorica.

Ringrazio il Signore per averci donato un cittadino cui il Paese deve molto e un credente, anzi un uomo credibile, perché hai vissuto una spiritualità impastata di storia, con uno sguardo profondo sulla vita, sempre in ricerca, sempre in movimento, dinamica, come dice bene la tua passione per la bicicletta. Infatti dicevi sempre: mai smettere di pedalare! Potremmo dire che la bicicletta è una metafora che ben descrive la tua intensa vita, come scriveva Madeleine Delbrêl nella sua "Spiritualità della bicicletta":

*Tu ci hai scelto per essere in un equilibrio strano.*

*Un equilibrio che non può stabilirsi né tenersi*

*se non in movimento, se non in uno slancio.*

*Un po' come in bicicletta che non sta su senza girare,*

*una bicicletta che resta appoggiata contro un muro*

*finché qualcuno non la inforca per farla correre veloce sulla strada.*

Presidente Fondazione Arché

Testo pubblicato sul sito del quotidiano La Repubblica il 7 ottobre.



di Don Antonio Mazzi

È nata con Giorgio non so in che modo e quando, un'amicizia così particolare e calda, come nascono quelle cose che mai avresti immaginato. Il suo sorriso, la sua capacità di rapporti autentici mi ha subito catturato, facendo di lui un compagno di vita e quasi un collega di avventure. "Come va? Come stai? Hai bisogno?...". Ridurre Giorgio all'uomo Mapei, al Presidente degli industriali e a tutti gli altri titoli a seguire, sarebbe stato per me svuotarlo di quella grande e rara ricchezza che mai è girata in quel mondo.

Quasi, quasi direi "è morto un mio compagno di banco delle elementari". È la frase più amichevole che io dico ai miei tre o quattro amici rimasti, che vedo un paio di volte all'anno, ai quali non riesco a dire di no: "Nemo, Toni, a

## SPERO NASCA PRESTO QUALCUN ALTRO COME GIORGIO

magnar 'na feta de polenta e on bicer de vin" (siamo veneti!). E andiamo all'osteria, di allora per caso ancora esistente, anche se un po' rinnovata. Alla televisione, a chi mi ha cercato dopo la Messa in Duomo a Milano, sono solo riuscito a dire: "Spero nasca presto qualche altro come Giorgio, perché di gente così il Padreterno ne fa poca e il mondo ne avrebbe tanto bisogno. Saper mettere insieme: tecnica, strategia, aziendalià avanzatissima, sport, onestà, solidarietà, amicizia e semplicità, è certamente dotazione di pochi".

Ricordo volentieri gli incontri nei periodi di Natale da Colnago, le giornate di Bormio, nel palazzetto dello sport, la bicicletata sullo Stelvio, e la cena con tutti, grandi e meno grandi, che donna Adriana sapeva organizzare egregiamente e nella quale c'era sempre "un regalo per i ragazzi di Exodus". Purtroppo devo metterli vicini agli incontri svolti, quando lui, nonostante la sua malattia, arrivava camminando faticosamente appoggiato alle attrezzature ortopediche, e che ciò nonostante si fermava sorridendo mi salutava e come sempre mi domandava "come andava la mia baracca..." Quell'abbraccio...! Altro aneddoto: l'amicizia è stata tale, che all'invito della partita Sassuolo-Inter, non sono stato capace di non andare dovendo pure tifare per lui. Ho ricordato cose belle, poche, appena

sufficienti per manifestare chi fosse per me Giorgio e per aggiungere il dolore che mi ha colto, quando celebrando la Messa, dal presbiterio del Duomo ho visto rannicchiata e distrutta Adriana e soprattutto quando al bacio della pace mentre tentavo di accarezzare il suo volto, ridotto solo a due occhi più vivi di sempre ma "sepolti nelle lacrime" ebbe la forza di sussurrarmi "Scusami... non ce l'ho fatta a chiamarti". Avere un amico in meno nei tempi di profonda carestia umanitaria, raddoppia la nostalgia della perdita e fa riemergere, in ciascuno di noi, il bisogno di una società più pulita, più vera, più sensibile, più sportiva e più "vivibile".

*Presidente Fondazione Exodus*

# UN VISIONARIO DEL CICLISMO CHE PARLAVA AL CUORE

di Andrea Tafi

Grazie. Dovrei semplicemente ma sinceramente dire grazie per quello che il dottore mi ha dato. Dovrei condensare tutto in questo profondissimo ma banalissimo grazie, che però è il tutto di un molto che il dottor Squinzi ha rappresentato per me e per quanti come me hanno avuto la fortuna di incontrarlo sulla propria strada.

È stata davvero una fortuna incontrare in quella estate del 1993, per la prima volta, quello che sarebbe diventato da lì a pochi minuti il mio sponsor, il mio patron. È stato sufficiente entrare nel suo ufficio di via Cafiero per comprendere nitidamente e compiutamente che non mi trovavo in un'azienda comune e nemmeno tra persone convenzionali, ma in una famiglia fatta di donne e uomini che come tali – dal primo all'ultimo – si consideravano.

È stata sufficiente una stretta di mano, molto prima di quella firma che mi avrebbe legato indelebilmente e per sempre per tutta "l'era Mapei", estremamente prolifica tanto da essere considerata davvero l'età d'oro. È stato sufficiente parlare un minuto per scoprire un uomo competente e appassionato, attento e rispettoso, capace di parlare al cuore delle persone come pochi. Umanità, attenzione e rispetto, uniti ad un inarrivabile senso di responsabilità e rigore mi sono balzati immediatamente all'occhio. Erano evidenti.

Ho avuto una grande fortuna: guadagnarmi la sua stima, la sua fiducia e la sua amicizia. Ho avuto la fortuna di vincere una delle corse più belle del mondo, per me la più bella in assoluto, amata profondamente dal dottor Squinzi e dalla dottoressa Spazzoli: la Parigi-Roubaix. Una corsa estrema, che è diventata simbolo di un'azienda e di una squadra a "cubetti" che sulle pietre della "regina delle classiche" ha costruito la propria storia, diventata oggi mito e leggenda.

Ho avuto la fortuna di vincerla e di farlo nel giorno in cui il dottore era presente con tutta la mia famiglia al velodromo di Roubaix. Che gioia, che festa, soprattutto quanti ricordi carichi oggi di un fardello pesante che è quello del rimpianto, non certo del ricordo. Quello ci aiuta tutti ad andare avanti, a fare sempre meglio, come lui ci ha insegnato. Mai smettere di pedalare, per nessunissima ragione. Però è innegabile, il rimpianto c'è ed è grande, quanto l'amore che lo ha accompagnato in questo doloroso ultimo chilometro, ma che continuerà ad esserci per il resto dei nostri giorni. Cosa resta del dottore? Tutto. È lì tutto da vedere. Una grande famiglia. Una grande azienda. Tante piccole grandi realtà che sono diventate negli anni eccellenza e punti di riferimento, come il Centro Mapei Sport, pensato e voluto con l'indimenticato Aldo Sassi. Peccato solo che nel 2002 l'esperienza

ciclistica del team più forte del mondo abbia scritto la parola fine. Ma anche in questo caso l'addio è stato con lo stile Mapei, del dottor Squinzi e della dottoressa Spazzoli: senza mai smettere di pedalare.

Usciti per restare e fare qualcosa di più e di meglio, per il mondo dello sport. Usciti lasciando un vuoto, ma anche una filosofia visionaria che ha riempito le menti di tanti dirigenti che oggi stanno provando a mettere in pratica come un format da adottare in tutto il World Tour. Vi ricordate quando nel 2000 Mapei varò la sua squadra giovanile? A molti sembrò essere troppo, quasi una provocazione per non dire un eccesso o un'accelerazione in avanti troppo forte, ma altro non era che una visione nel futuro che solo Giorgio Squinzi aveva. La stessa Mapei nel ciclismo è stato il primo grande esempio di squadra globale in uno sport – quello del pedale – che nel mondo ci stava appena entrando. E tutto questo è stato pensato, percepito e anticipato da un uomo che è sempre stato capace di essere un passo avanti agli altri, intuendo e favorendo i cambiamenti. Per questo e non solo per questo, non posso far altro che dirgli grazie. Senza mai dimenticare, senza mai smettere di pedalare.

*Ex ciclista Team Mapei*





di Ernesto Colnago

# LA ROUBAIX E LA BICI IN CARBONIO: UNA SCOMMESSA VINTA INSIEME

Caro Giorgio, c'è qualcosa di ingiusto nell'essere qui a ricordarti, ma non posso fare a meno di farlo con queste mie poche righe che hanno lo scopo di raccontare almeno in parte un'amicizia: la nostra amicizia. Vera, profonda e sincera con te e con tutta la tua stupenda famiglia. I ricordi sono come gioielli preziosi che portiamo con noi in uno scrigno segreto e mi piace, in questa occasione, tirarne fuori qualcuno per parlare di te e di noi, del nostro cammino insieme nel mondo del ciclismo. Il primo di questi ricordi ci riporta all'estate del 1993, tu eri entrato da pochi mesi nel ciclismo professionistico salvando la squadra creata da Marco Giovannetti. Avevi appena festeggiato il primo successo della Mapei, conquistato al Trofeo Melinda da Stefano Della Santa, quando ti ho chiamato per parlarti della Clas. Era una squadra spagnola che rischiava di chiudere pur potendo contare su corridori importanti come Rominger e Olano: correvano con le mie biciclette e a me è sempre stata a cuore la sorte delle squadre che sceglievano e scelgono le mie biciclette. Così ti ho suggerito l'idea di una fusione, e tu non ti sei fatto pregare, cogliendo al volo l'opportunità ed è nata così la Mapei

Clas che è subito diventata una realtà vincente, raccogliendo in quel 1994 la bellezza di 62 corse tra le quali la Parigi-Nizza e la Vuelta España con Tony Rominger oltre alla Coppa del Mondo con Gianluca Bortolami. In quell'anno, lo ricordo bene, tu e Adriana avete scoperto anche il fascino e la rudezza della Roubaix e proprio a quella corsa è legato un altro ricordo speciale che mi lega a te. Era il 1996, io avevo aperto la strada al carbonio e realizzato con quel materiale anche le biciclette per la Roubaix. Erano in tanti, in seno al team, a non essere totalmente convinti della scelta. Altre case costruttrici presentarono quell'anno delle bici biammortizzate, e c'era il timore che il carbonio non fosse adatto per quel tipo di superficie. Il timore era uno e uno solo, che si spezzasse sulle terribili pietre del pavé francese. «Ho studiato e fatto prove - ti avevo rassicurato al telefono - vedrai che le nostre biciclette saranno competitive». Ma evidentemente il tarlo del dubbio continuava a rodere e alla vigilia della corsa, ricordo che erano le 22, mi telefonasti ancora una volta. «Ernesto, ma sei sicuro? Ne va del buon nome della tua azienda e della mia squadra...». «Certo che sì, non

ho cambiato idea» ti ho risposto. E la tua replica è stata da Giorgio Squinzi: «Allora si fa e se perdiamo, perdiamo in due». Tutti sanno com'è andata. Non abbiamo perso, anzi abbiamo stravinto con Museeuw, Bortolami e Tafi. E quella Roubaix rappresenta ancora oggi una pietra miliare nella storia del ciclismo. Tanti i ricordi, che in questi giorni mi affollano la mente e mi gonfiano il cuore di struggente tristezza. Uno degli ultimi ricordi ha anche una data: 9 febbraio 2018, il giorno del mio 86esimo compleanno. Sul palco dell'Unicredit Pavilion di piazza Gae Aulenti a Milano sale la mia nuova C64 e con te Fabio Aru, l'acquisto più importante della UAE Emirates, la squadra che corre da due stagioni con le mie biciclette. Io ti voglio ancora una volta al mio fianco per regalartene una: personalizzata e con i colori della Mapei. Sei emozionato, lo notano tutti, e mi sussurri: «Ernesto, questa bici tienila tu, passo a prenderla appena sto meglio...». Quella bicicletta è ancora qui, nel mio museo. È il simbolo di una grande storia e di una grande amicizia. Ma anche di un viaggio che speravo potesse essere molto più lungo. Tuo Ernesto

*Presidente Colnago*

## LE SUE PAROLE CARICHE DI BUON SENSO

di Gianni Bugno

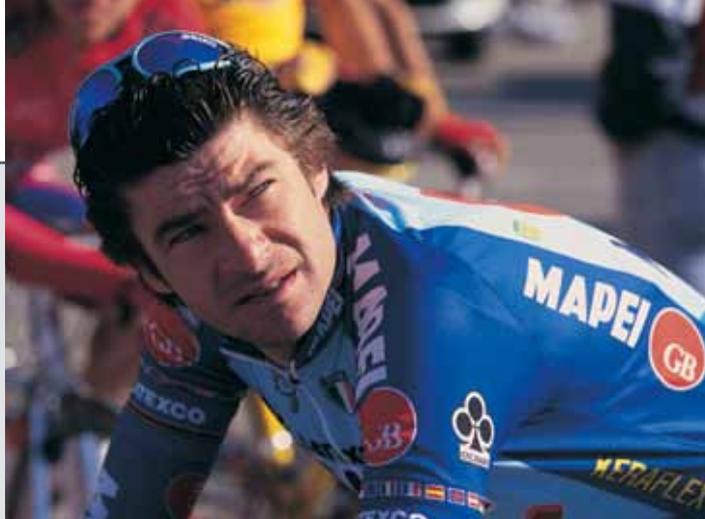
Ehilà Gianni, come va? Così mi accoglieva il dottore quando di tanto in tanto mi telefonava, e lo faceva con buona regolarità. In verità lo facevo anch'io, ma meno, perché chi mi conosce lo sa: sono da sempre timido, riservato, un po' troppo chiuso in me stesso, ma d'altronde sono fatto così e il dottore che conosceva molto bene gli uomini e di conseguenza il sottoscritto, sapendolo mi anticipava.

Ehilà Gianni, come va? E io che solitamente ero un po' restio a raccontarmi, con lui mi lasciavo andare perché il

dottor Squinzi ha sempre avuto questo potere con me e non solo con me. Mi sentivo a mio agio, soprattutto gratificato dalle attenzioni di un uomo che ho sempre ammirato e invidiato per la sua grandezza e la sua saggezza. Per la sua immensa umanità. Per quel suo modo di metterti sempre a tuo agio, senza mai farti pesare quello che il dottore di fatto era e rappresentava. Perché Squinzi è stato un gigante. Un capitano d'industria che ha saputo costruire un colosso mondiale e ricopriva con assoluta leggerezza una infinità di incarichi. Insomma

è sempre stato un fuoriclasse assoluto, ma si è sempre rapportato con il mondo con leggerezza assoluta e sobrietà, cose che solo i grandi sanno fare. Ehilà Gianni, come va? Andava bene, dottore. È andata bene per tanti anni, ma ora come si fa? Come faccio a non sentire più la sua voce, le sue chiamate, le sue parole sempre cariche di saggezza e buon senso? Mi mancherà, caro dottore. Eh sì, mi mancherà.

*Ex ciclista Team Mapei*



## L'HO CONVINTO A ENTRARE NEL CICLISMO



di Ercole Baldini

Giorgio Squinzi non è più tra noi e ciò mi crea enorme tristezza, trattandosi di una persona di classe e cultura superiore. Ho avuto la fortuna di conoscere il dottor Squinzi circa 40 anni fa per motivi commerciali: io lavoravo per la Iris Ceramiche e la mia azienda aveva creato una collaborazione con la Mapei. Giorgio era già un imprenditore affermato e organizzava dei corsi speciali per professionisti. L'occasione si presentò nel 1993 quando una squadra a pochi giorni dal via del Giro d'Italia rimase senza finanziatori. Io gli organizzai l'incontro col team manager Marco Giovannetti e in poche ore Giorgio decise di entrare nel ciclismo partecipando al Giro d'Italia. Spesso si ricorda che sono stato io a

coinvolgere la Mapei nel ciclismo e me lo prendo come merito. Il dottor Squinzi non ha mai evidenziato pentimenti per la scelta fatta e ciò mi rende orgoglioso. Io negli Anni '90 ero anche dirigente del ciclismo professionistico e avevo contatti con l'Unione Ciclistica Internazionale. Parlavo spesso delle doti di Giorgio al presidente dell'Uci, Hein Verbruggen. Lui e gli altri inizialmente ritenevano esagerati gli elogi che io facevo a Giorgio. Poi però anche l'Uci si rese conto che Squinzi era straordinario e aveva creato qualcosa di fantastico come imprenditore. Mi dispiace che ora Giorgio se ne sia andato lassù. C'è sempre stata grande amicizia tra le nostre famiglie però erano mesi che io e lui non avevamo contatti; era ammalato, non lo volevo disturbare. Ora tanti ricordano Giorgio e constatare che aveva tanti amici mi rende felice. Gli mando un caro saluto.

*Ex ciclista*



di Cadel Evans

## QUELL'ABBRACCIO AI MONDIALI CHE MI COMMUOVE ANCORA OGGI

Il "Dottore": sin dal nostro primo incontro alla presentazione della Mapei Professional Cycling Team nel 2002 ho riconosciuto un uomo capace di "guidare", non perché capo, non per la sua autorità ma per il rispetto che si guadagnava. Rispetto per le sue qualità, la sua generosità, la sua correttezza e la sua umiltà. Tutti i ciclisti della squadra e tutti i membri dello staff Mapei formavano più di una squadra. Entrando in Mapei sono entrato a far parte di una famiglia di colleghi tutti motivati e ispirati dal Dott. Squinzi. Grazie a lui eravamo un gruppo di persone alleate che voleva fare del proprio meglio insieme, "vincere insieme", e questo portava Mapei al successo.

Per quanto riguarda il ciclismo, il suo contributo non sarà mai pienamente compreso. Dalla sponsorizzazione delle squadre giovanili, a quelle nazionali,

fino alla prima squadra ciclistica, ormai chiamata con affetto "Mapei", al Centro Mapei Sport, un centro sportivo che ha cambiato in meglio il nostro sport grazie all'enfasi posta da Squinzi sulla ricerca e sull'impegno a migliorarsi. Tutto questo, insieme alla guida del nostro caro Aldo Sassi, ha fatto progredire il ciclismo di decenni. Nonostante la mentalità non lungimirante di colleghi, dirigenti e associazioni sportive, il Dott. Squinzi ha continuato nella sua opera di miglioramento dello sport, sostenendo i campionati del mondo di ciclismo anche in un periodo di cattiva gestione. Uno dei titoli di questi campionati è andato a me, uno dei "discepoli" del Centro Mapei Sport. Il ricordo dell'abbraccio di Giorgio dopo aver tagliato il traguardo mi fa ancora salire le lacrime agli occhi.

Tutti speriamo di fare la differenza

all'intero della nostra vita terrena, ma pochi possono sognare di fare, per il mondo, quella differenza che ha fatto il Dottor Squinzi.

Dottore, ti ringrazio per il contributo che hai dato alla mia pratica sportiva, per le opportunità che mi hai offerto ma soprattutto ti ringrazio per tutti coloro che hai ispirato attraverso lo sport, attraverso l'azienda, attraverso la politica, e attraverso il tuo essere persona umile e degna di rispetto. Sei stato, e sempre sarai, di ispirazione per tutti noi.

Riposa in pace.

*Ex ciclista Team Mapei*

## “IN SQUADRA” SULLO STELVIO

di Mario Zangrando

Mi piace ricordarlo con una frase che amava riproporre in ogni circostanza: “...se solo riuscissimo ad essere più squadra, noi italiani non dovremmo temere nessuno”.

Ed è stato così fin dall'inizio della nostra conoscenza: abbiamo fatto “squadra”. Si saliva allo Stelvio “assieme”, una squadra di amici accomunati dalla medesima grande passione per il ciclismo.

Trascorro con lui 3 (anche 4) ore parlando di bici, di vittorie, di campioni e promesse, di calcio, di politica locale e perfino nazionale.

È stato un grande onore Caro Giorgio stare al tuo fianco per aiutarti a compiere quella impresa che, ogni anno, una volta giunti al “nostro” Passo Stelvio, ti riempiva il cuore di emozione e il viso di sudore e lacrime di gioia. Ora sei arrivato, Giorgio.



Mi piace pensare che tu abbia raggiunto Aldo (Sassi) e Franco (Ballerini) a quell'ultimo chilometro; loro ti stanno aspettando per pedalare assieme ancora una volta verso il Passo... Squadra per sempre. Un abbraccio di cuore. Mario e tutta l'Usb.

*Presidente Sezione Ciclismo dell'Unione Sportiva Bormiese*

## LE DOMENICHE IN BICI SULLE STRADE DELLA BRIANZA



Per diversi anni Giorgio Squinzi e un gruppo di amici appassionati ciclisti si sono ritrovati al Rondò di Monza per una pedalata sulle strade della Brianza. Un appuntamento che si è trasformato in una sorta di rito domenicale tra le fatiche del cicloamatore, l'allegria di una compagnia di amici e l'immancabile brindisi a fine corsa. Una stagione di allenamenti in vista del Mapei Day di luglio con la scalata allo Stelvio.

# IL SABATO DEL VILLAGGIO A PARLARE DI CICLISMO

Il mio sabato del villaggio era di venerdì. Quando arrivava la telefonata, generalmente attorno alle 17.30. «Pier Augusto, domani è a Milano? Se può, passi da me in ufficio alla solita ora che ci prendiamo un caffè assieme».

Mi ha sempre chiamato per nome e mi ha sempre dato rigorosamente del lei. Ha sempre fatto così il dottore, che io negli ultimi anni ho sempre chiamato presidente. La telefonata del venerdì era per me un soffio al cuore, che aveva il sapore dolce del sabato del villaggio, di quanto di bello e di buono avrei vissuto il giorno seguente: ci tenevo molto a incontrarlo e a trascorrere con lui un po' di tempo nel suo ufficio di viale Jenner, dove generalmente si discorreva un po' di tutto, soprattutto di ciclismo.

Era la vigilia di un giorno prezioso e bello: tutto nostro. Un rito che ci eravamo ritagliati senza neanche dircelo e che durava ormai da anni. Bastava poco: un colpo di telefono e il giorno dopo ero lì verso le dieci di mattina per sorseggiare con il Presidente un buon caffè, tra ricordi e resoconti, aneddoti e gossip (quanto gli piacevano). Gli argomenti forti: tanti, tantissimi. Nibali, Aru e i giovani che faticano a crescere. E poi le squadre di World Tour italiane che sono scomparse dal panorama mondiale. E poi il Giro e il Tour, tutti argomenti che sollecitavano ed evocavano inevitabilmente tanti altri racconti, che finivano alla Mapei, a quella esperienza che non è stata solo di ciclismo, ma aziendale, di comunicazione e marketing (la maglia a cubetti ideata dalla dottoressa Spazzoli è lì da vedere: è una icona), oltre che umana.

E poi arrivava puntuale il tempo di comunicargli la data degli Oscar tuttoBICI,



di Pier Augusto Stagi

che al Presidente sono sempre stati nel cuore e che puntigliosamente segnava in matita sulla sua agendina che teneva sempre nella tasca sinistra della sua giacca. «Ci sarò...», la sentenza. Come quel giorno che mi chiese: «Ma quest'anno verrà Nibali?». «Certo presidente. Ha vinto l'Oscar». E lui, con quel pizzico di pudore fanciullo: «Potrebbe mettermi al suo tavolo?...». «Come no, presidente».

E poi si parlava de "Le Vele", l'Associazione Onlus di Pioltello, alla quale lui e la dottoressa Adriana Spazzoli hanno sempre tenuto un sacco. Anche la data della cena prenatalizia era un must, un appuntamento da segnarsi sull'agendina e da non mancare, perché era a base di "casseoula", in mezzo a tanti amici e a tanto bene fatto e da fare. Il sabato del villaggio che cadeva di venerdì è sempre stato un giorno estre-

mamente importante per me, che ho sempre considerato l'amicizia con il dottore - nata nel lontano 1993 - un dono. Un bene prezioso. Ci tenevo un sacco e ne sono sempre andato orgoglioso, come quando quel 18 maggio del 2002 - giorno del suo compleanno -, poco dopo la notizia della positività di Stefano Garzelli al Giro, mi chiamò per comunicarmi che a fine stagione avrebbe chiuso la squadra e mi chiese di scrivere il libro di quei nove anni agonistici che segnarono la storia del ciclismo e finirono nello scrigno dei ricordi con il titolo "Cubetti di Gloria". Quanta nostalgia per quel sabato del villaggio che cadeva di venerdì: temo che non sarà mai più domenica.

*Giornalista*



di Francesco Magnanelli

## UMILTÀ, LAVORO E SACRIFICIO PER UNA SQUADRA VINCENTE

Era un grande, c'è poco da dire... era diverso da tutti gli altri. Ho avuto la fortuna e il piacere di conoscerlo e di dividerci tanto. Non dimenticherò mai la sua classica domanda quando ci vedevamo "Capitano la squadra come sta?", lui si interessava a modo suo alla squadra, la prima cosa che chiedeva sempre era come stessimo... perché per lui eravamo più di una semplice azienda, di una semplice squadra di calcio, per lui eravamo quasi come dei figli e quindi si preoccupava per il bene dei suoi figli. Non ci ha fatto mai mancare niente e credo che l'affetto delle persone presenti per l'ultimo saluto in Duomo sia la dimostrazione chiara di quello che era e che rappresentava per tanti di noi.

Chi era Giorgio Squinzi? Io credo che in tanti sappiano che tipo di persona era e quali valori ha cercato di trasmettere, quello che ha costruito, io invece posso raccontarvi il rapporto che aveva con me e con la squadra.

Lui e la sua famiglia hanno sempre cercato di farci capire quanto eravamo importanti per loro, fin dall'inizio hanno puntato su progettualità, umiltà, lavoro, sacrificio ma soprattutto il raggiungere

determinati obiettivi senza prendere scorciatoie.

Un presidente lungimirante, un presidente che vedeva oltre la singola partita ma che cercava di costruire le fondamenta di qualcosa di più grande e di duraturo nel tempo.

Abbiamo passato tantissimi momenti insieme, fortunatamente più belli che brutti ma se devo essere sincero è nei momenti difficili che lui e la sua famiglia hanno fatto la differenza sostenendoci e supportandoci.

Personalmente avevo un rapporto splendido, nutro una stima immensa verso di lui per il modo di affrontare le cose e per la tenacia con cui ha ottenuto i suoi risultati.

Non dimenticherò mai la telefonata che ci siamo fatti 20 minuti dopo la promozione in serie A (tra l'altro era pure il giorno del suo compleanno), gli sguardi e gli abbracci dopo le prime vittorie con l'Inter (rivale storica essendo tifoso milanista), il suo sostegno nel momento in cui mi sono operato al ginocchio.

Ci mancherà ovviamente ma ci ha lasciato tantissimo, ci ha lasciato idee, linee guida, modi di fare, pensieri su come si fa gioco di squadra che noi

dovremmo cercare di esaltare al massimo... era unico.

È ovvio che noi in questo momento vorremmo spaccare il mondo e dedicargli più cose possibili ma la realtà è un'altra. La realtà è che dobbiamo cercare di fare punti il prima possibile per cercare poi di ambire a qualcosa'altro perché il campionato è delicato e difficile e questo lo sapeva anche lui. Però siamo partiti da lontano e siamo arrivati in alto, perciò perché non potremmo nel tempo arrivare ancora più in alto? Non possiamo dire di no al Presidente, non si può dire che non si possa almeno cercare di sognare. Mi mancherà tremendamente sapere che se avessi bisogno lui non ci sarà più, ma allo stesso tempo potrò aggrapparmi a tutti gli insegnamenti che in questi anni mi ha lasciato e che custodirò gelosamente... Riposa in pace Presidente.

*Capitano del Sassuolo Calcio*

# “GIOVANNI, MI HAI COMPRATO MESSI?”

Caro Dottore, non basterebbe tutto questo giornale per esprimere il grande vuoto che ha lasciato dentro di me. Nonostante sapessi della sua malattia, questo giorno è arrivato all'improvviso, quasi inaspettato e ora mi trovo qui a pensare a tutto ciò che lei mi ha trasmesso: il suo coraggio, la sua determinazione, il suo entusiasmo e la sua forza, ma più di tutto la sua umiltà. Caro Dottore, davvero non pensavo che ci saremmo allontanati così presto, davo per scontato che saremmo rimasti assieme molti anni. Lei è per me molto più di un mero datore di lavoro; è tutto: un maestro, un esempio, spesso quasi come un padre.

Insieme a sua moglie Adriana mi ha fatto sempre sentire accolto e vi considero parte della mia famiglia.

I nostri incontri a parlare del suo Sassuolo, le nostre telefonate dopo le partite, la sua capacità di sostenere sempre le mie scelte.

Quante volte è stato lei a rincuorarmi dopo delle sconfitte: le sue parole rassicuranti, lei è sempre accanto a me.

I ricordi sono l'arma più potente: nessuno potrà cancellarli e daranno la forza a me e al suo Sassuolo di andare avanti.

Lei e la sua famiglia non ci avete mai fatto mancare nulla, conosce i suoi giocatori per nome e dedica un pensiero e una parola sempre a tutti, dal più storico al più nuovo.

Insieme a lei abbiamo seguito la politica dei piccoli passi per ottenere risultati sempre migliori, raggiungere gli obiettivi con duro lavoro, senza sconti. Ed è anche così che siamo arrivati alla realizzazione di un sogno, il centro sportivo, perché lei ai suoi ragazzi ha voluto dare sempre il meglio.

Grazie.



di Giovanni Carnevali

Mi ha aiutato a ricordarmi dei valori genuini con il suo atteggiamento vero, aperto e rispettoso.

Il rispetto delle persone, il rispetto delle regole, il rispetto dei compagni.

L'impegno, il sacrificio, il lavoro, la gioia di vivere e il condividere nel bene e nelle difficoltà i vari momenti delle nostre esperienze.

Continuerò a fare tutto con grande entusiasmo e umiltà come lei mi ha insegnato costantemente nella quotidianità, ma mi mancherà tanto.

Sento già l'assenza della sua presenza, i suoi abbracci con le parole, i suoi abbracci quando entravo nel suo ufficio, mi faceva sentire sempre parte della sua famiglia.

Un pensiero va a sua moglie Adriana, avete vissuto simbioticamente, ricordo tutte le volte che mi diceva «devo sentire cosa ne pensa mia moglie». Voi due che ci avete accolto, ora mi ha lasciato nelle sue mani e grazie a lei troverò la

forza di andare avanti.

Mi mancherà la sua costante domanda scherzosa, ma che celava una sua ambizione: «Giovanni mi hai comprato Messi?» e io che rispondevo «Dottore ci stiamo lavorando!».

Magari un giorno riuscirò a comprarlo e sarà dedicato solo a lei.

Dottore, rimarrà sempre nel mio cuore, una parte di lei sarà per sempre con me ed è per sei che porterò avanti il nostro progetto.

Le ho scritto al presente perché io so che lei è e sarà sempre accanto a me.

Un abbraccio forte Dottore.

Buon viaggio.

Giovanni

*Amministratore Delegato  
e Presidente Sassuolo Calcio*

## UNA PERSONA STRAORDINARIA

Porterò sempre con me il ricordo di una persona straordinaria, capace di contraddistinguersi in ogni occasione per umiltà e semplicità, le vere qualità di un grande uomo. Pensare all'importanza dell'imprenditore rapportata al modo che aveva di proporsi, di comportarsi e di relazionarsi con il prossimo fa veramente capire che tipo di persona fosse.

Una delle sue qualità che più apprezzavo era quella di saper mettere a proprio agio la persona o le persone che si trovava di fronte. Con lui ho avuto un rapporto splendido, che è andato ben oltre alla sola sfera professionale. Ricorderò sempre quando lo incontrai su un volo per gli Stati Uniti, io ero con mia figlia Valentina, lui con la moglie Adriana, facemmo il viaggio insieme e

passammo poi una bellissima serata a New York. Da quel momento, ogni volta che mi incontravano, entrambi non perdevano mai l'occasione per chiedermi di mia figlia, una cosa che mi faceva emozionare e che mi ha sempre fatto provare grande affetto per loro. Nel mio anno a Sassuolo, quando vincemmo il campionato conquistando la Promozione in Serie B, il Dottore non lo vedemmo tantissimo, erano i primi anni per lui con la società neroverde, aveva molti impegni

legati alla sua attività imprenditoriale ma la sua vicinanza era sempre e comunque tangibile, riuscimmo a costruire un rapporto consolidato e per me bellissimo. Da lì in poi abbiamo continuato a sentirci, si parlava di calcio, di sport, ma anche di altro, per me è stato un privilegio aver avuto un rapporto del genere con una persona eccezionale come lui.

*Allenatore di Calcio*



di Massimiliano Allegri

## UN LEGAME OLTRE IL CALCIO



di Francesco Acerbi

Il dottor Squinzi lo ricordo come un grande uomo, non era una persona che parlasse tanto, poche parole anche negli spogliatoi. Ma non potevi non volergli bene, era una persona di grande umiltà e spessore, nella mia vita ho conosciuto poche persone così. Nonostante abbia creato un impero come Mapei è sempre rimasto umile, quando ti parlava non alzava mai la voce, con poche parole mirate riusciva

sempre a cogliere nel segno. Avevamo un legame che andava ben oltre il calcio, forse anche per la malattia che

ci ha accomunati. Quando si è trattato di trasferirmi alla Lazio, inizialmente volevo che restassi ma poi ha capito il mio desiderio di calciatore e mi ha dato il suo ok. Di certo se mi avesse detto no sarei rimasto per lui, per un senso di riconoscenza e di affetto nei suoi confronti.

Durante la mia malattia bastava un suo semplice messaggio per darmi una forza incredibile. Capivo che teneva a me. Lascia un vuoto incalcolabile nel Sassuolo ma anche come imprenditore e come persona che era ben voluta e rispettata da tutti. Ricorderò per sempre le volte che ci siamo abbracciati magari per condividere una vittoria o anche solo un'emozione o un momento difficile e con gesti del genere le parole erano del tutto superflue.

*Ex calciatore del Sassuolo*



**MAPEI STADIUM**  
Città del Tricolore



Giocatori e spettatori in ricordo di Giorgio Squinzi durante la partita Sassuolo-Inter del 20 ottobre 2019.

