

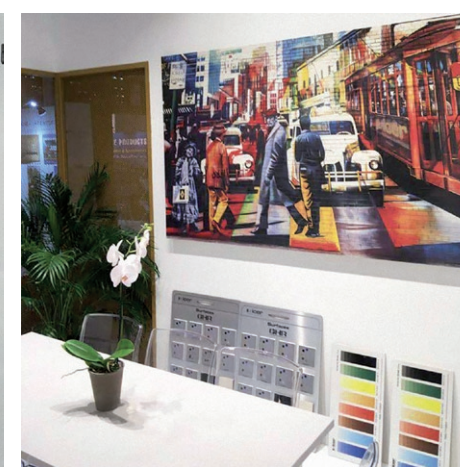
Sicer, il riferimento per le nuove materie ceramiche



Marco Eumenidi

«La nostra filosofia – dice Marco Eumenidi – è la ricerca dell'eccellenza, e il mercato americano per noi resta strategico. Abbiamo fatto investimenti importanti, i numeri e il gradimento dei clienti ci spingono a continuare sulla strada dell'etica e dell'innovazione»

«Cerchiamo di curare l'eccellenza e per definizione non siamo mai contenti, mai. Cerchiamo sempre di raggiungere il meglio del meglio a livello materico, a livello di servizio e a livello di prodotto finito: il mercato americano per noi è strategico ed il nostro dovere è spingere e far vedere cosa sappiamo fare perché il made in Italy, spesso, lo valorizziamo sempre poco». Quale migliore vetrina, allora, dell'edizione 2019 di Coverings? Sicer ha presentato progetti realizzati con la nuovissime micrograniglie tecniche trasparenti per applicazione ad umido LUX, e per applicazione digitale a secco DRY LUX, oltre che l'inserimento all'interno della serie brevettata di prodotti digitali LOW EMISSION della nuova colla digitale SCD1990 LE che estende la serie .LE già composta da una gamma completa di inchiostri. «Abbiamo fatto investimenti importanti, confortati da numeri in crescita e dall'apprezzamento dei clienti per i nostri prodotti. La nostra filosofia – spiega Marco Eumenidi, direttore commerciale di Sicer - sono la ricerca continua ed i servizi ad alto valore tecnologico. Abbiamo realizzato inchiostri innovativi, giallo, rosso e un nuovo verde, poi sono nate queste graniglie da applicare a secco che garantisco, sull'effetto marmo, risultati tecnici inarrivabili». Si muove, la ricerca di Sicer, sul piano tecnico/estetico, ma anche in tema di sostenibilità. «Argomento cui teniamo in modo particolare: abbiamo un codice etico, nel quale crediamo: abbiamo creato inchiostri innovativi, base solvente, in cui la riduzione delle emissioni è importante e si attesta oltre il 50%. E di recente abbiamo anche studiato una nuova colla digitale, anche a base solvente, sempre di bassa emissione della nuova famiglia degli LE, low emission», spiega ancora Eumenidi, non senza sottolineare come questi prodotti garantiscano risultati eccellenti, a tutti i livelli. Perché



Sicer guarda sì alle grandi lastre, ma non perde di vista le tipologie produttive più tradizionali, che sul mercato americano restano asset imprescindibile «Il mercato americano – aggiunge Eumenidi – non è ancora completamente maturo per le grandi superfici: da parte nostra c'è quindi grande attenzione anche ai sottoformati: i nostri prodotti a base solvente consentono anche di ridurre i costi di produzione, garantiscono messe a punto relativamente sem-

plici senza che la cosa penalizzi effetti estetici di livello assoluto». E senza che la 'dimensione' del mercato a stelle e strisce rallenti la ricerca di Sicer, che continua a puntare sull'innovazione e sull'estetica, «perché grazie alle nuove tecnologie produttive non è detto che prodotti di grande livello estetico debbano essere necessariamente più costosi di altri che sul mercato americano la fanno da padrone, come ad esempio le pietre in 30x60». Un'altra sfida

per un'azienda che non smette di investire in ricerca, consapevole di quelle qualità che, ad avviso di Eumenidi, continueranno a premiare la ceramica rispetto a materiali concorrenti. Tra questi il LVT, «che – chiude Eumenidi – ci sta mettendo in difficoltà, ma

parliamo di un'altra cosa rispetto a superfici ceramiche che hanno altre qualità e che, immagino, giocheranno a favore della ceramica stessa». Per capire meglio di cosa stiamo parlando, consigliamo di visitare il nuovo centro di ricerca Sicer a Fiorano.