

WESTERWALD-SASSUOLO PUNTO ZERO

Buongiorno,

ringrazio dell'invito "società ceramica italiana", in modo particolare il Prof. Paolo Zannini,

ringrazio Voi dell'attenzione e anche della pazienza che mi presterete nei prossimi 20 minuti.

Sull'invito di partecipazione a questo incontro sono stato etichettato come giornalista, cosa assolutamente corrispondente al vero, in quanto da vent'anni seguo con i mezzi di comunicazione di Ceramicanda (società di cui sono editore e direttore) il settore ceramico, il distretto della ceramica a 360 gradi; ma al tempo stesso mi sento anche un operatore nel campo delle materie prime, alla luce dei quattro lustri trascorsi come alfiere della Alojs Joseph Mueller e prima ancora della Stephan Schmidt alla quale arrivai dopo sei anni di militanza, come tecnologo, nelle unità produttive del gruppo Iris. La premessa mi pare doverosa per sottolineare quanto il mio breve intervento sarà un mix di giornalismo, non senza qualche provocazione, e di esperienza tecnica maturata sul campo.

Per chi si dovesse trovare nel Westerwald, per una visita alle famose cave di argilla, suggerirei un passaggio al museo di Siershan, là dove illustrazioni fotografiche, utensili, macchine, tecnologia raccontano nel loro insieme la storia dell'estrazione delle silico alluminose, che proliferò nel tardo medioevo, quando i maestri ceramisti dall'est migrarono nel Westerwald, anche se il

primo vero sviluppo lo possiamo ricondurre alla rivoluzione industriale in quanto grandi quantità di argilla refrattarie e di terre di chamotte furono necessarie per la produzione dell'acciaio. Per lo più il museo ci racconta però il passato recente, cioè dall'arrivo della ferrovia, verso la fine dell'800, fino ai giorni nostri: sono visibili i disegni delle prime estrazioni nelle gallerie a campana, le illustrazioni di mastelli di legno con i quali venivano portate in superficie le argille; le fotografie delle botti di legno usate per il trasporto navale verso l'oltre mare; sono visibili materialmente frammenti di binari ferroviari, locomotori e vagoni largamente impiegati per l'estrazione in galleria di argille destinate prevalentemente al mercato domestico e olandese (l'ultima galleria venne chiusa a metà degli anni 80; e ancora al museo di Siershan sono riscontrabili i primi piani estrattivi, validi ancora oggi, per le coltivazioni a cielo aperto, che di fatto spianarono la strada verso Sassuolo. Ad imporre i passaggi da un sistema all'altro fu sempre il mercato, i crescenti volumi richiesti dalle aziende sulla base dei cambiamenti di prodotto e di processo: in Italia alla produzione di monocottura bianca e gres porcellanato si svilupparono forni sempre più larghi e lunghi, presse più potenti ed essiccatoi più rapidi. In modo particolare a Sassuolo dove la produzione raggiunse alla fine degli anni 80, i 650 milioni di metri quadri, mentre le tonnellate di argilla "bianca" utilizzate superarono il muro di 1,5 milioni di tonnellate annue. Nulla nasce per caso. L'interesse dei ceramisti italiani verso le miscele di argilla tedesche maturò grazie all'impasto 17 che i laboratori tecnologici di Sacmi formularono e suggerirono a chiunque acquistasse impianti loro. Rammento ancora la formula, spannometrica: 40% argilla 8660 della Martin Paghstecher (finita poi nell'orbita Fuch's oggi Sibelco); 22,5%

eurite; 22,5% apliche; 15% sabbie locali dei nostri appennini. Se quell'impasto avesse previsto le argille dei nostri appennini, oggi saremmo qui probabilmente a scrivere un'altra storia e a commentare tecnologie diverse da quelle di oggi (non è un caso che gli impiantisti cinesi forniscano forni lunghi centinaia di metri, lo fanno per consentire ai loro clienti di utilizzare le argille carboniose delle loro cave! Se lo fanno loro oggi, potevano farlo i nostri impiantisti negli anni 80?). Di certo era più semplice progettare mulini, atomizzatori, presse, essiccatoi e forni sulla base di impasti "nobili" che non sulla base di formule monopolizzate da materie prime locali. Questa scelta comportò l'aggravio di costi di produzione per i ceramisti italiani i quali però, in ragione del sederino bianco delle piastrelle, riuscirono a strappare qualche lira in più al metro quadro. Sono dei geni i nostri commerciali. Mi risulta poco produttivo oggi stabilire se quella strada intrapresa fosse la migliore e anche se fosse la strategicamente ineccepibile, soprattutto ora che "i giochi sono fatti" e che indietro non si torna. Con un mercato italiano che superava il 50% della loro totale produzione, i cavaatori tedeschi si organizzarono per soddisfare soprattutto le esigenze di Sassuolo (Germania e Olanda crescevano ma di poco): acquistarono macchine, costruirono box, assunsero personale di cava, ampliarono i loro laboratori, si dotarono di ruspe e camion, presero impegni con le banche, sicuri che il matrimonio Italia-Germania fosse destinato a durare una vita. Allo stesso modo, e con la stessa convinzione, le ferrovie di allora, tedesche, svizzere e italiane, investirono in vagoni ferroviari numericamente in grado di trasportare quell'enorme quantità di argilla (oltre il migliaio). Gli italiani ritiravano e consumavano argilla, i tedeschi la estraevano, le ferrovie si occupavano del trasporto: un

ingranaggio che girava a meraviglia e che nessuno, anche i più esperti, avrebbe mai immaginato che un giorno potesse arrugginirsi. Come per un tavolo a tre gambe, se una di queste si rompe difficilmente la sua struttura resta in piedi. Con la scelta degli italiani di “buttarsi”, nella prima metà degli anni 90, sulle argille Ucraine, più alluminose, tenaci e bianche di quelle tedesche, i quantitativi dalla Germania cominciarono a perdere quota fino a stabilizzarsi intorno alle 750.000 tonnellate (la metà, più o meno), con le conseguenze a danno di cavaatori tedeschi e ferrovie che possiamo immaginare: surplus di manodopera, numero di impianti in eccesso non ancora ammortizzati, calo dei fatturati; ma soprattutto, fuga dei carri ferroviari verso altre tratte. Ma questo è il mercato, qualcuno potrebbe asserire, queste le sue leggi. Giusto! Mi chiedo però, se ribaltassimo la situazione, come avrebbero reagito i ceramisti italiani se di punto in bianco i tedeschi avessero deciso, allettati magari da altri ipotetici mercati, magari più remunerativi, più appetibili, di mettere a disposizione di Sassuolo soltanto la metà del suo fabbisogno? Non saprei, ma lo posso immaginare, di certo avrebbero fermato parecchi forni. I matrimoni celebrati in chiesa reggono più delle unioni non istituzionalizzate; gli accordi scritti valgono più di una semplice stretta di mano. La cosa che sorprende è proprio questa, ossia il fatto che ceramisti italiani, cavaatori tedeschi e ferrovie non siano mai arrivati, vista la posta in gioco, a formalizzare un accordo di fornitura e trasporto di massima, a garanzia di tutte le parti; e che fosse lasciato tutto al libero arbitrio dei singoli e soprattutto mai indirizzato verso la creazione di partner schipp a lungo termine. Il ceramista individuava l'argilla più idonea, si concordava il prezzo, si iniziava la fornitura la quale terminava nel momento in cui il cliente

maturava strategie diverse , oppure , ma solo in casi rari, era il fornitore, per ragioni legate alla disponibilità del materiale, ad abdicare. In altri termini, da un parte non v'era modo di pianificare i ritiri se non in un arco temporale di pochi mesi, dall'altra i piani estrattivi seguivano l'istinto dei fornitori, sulla base soltanto di supposizioni di ritiro da parte dei clienti e mai di certezze. Ciò che colpisce è che oggi funziona ancora così, purtroppo si continua a navigare a vista, a fornire just in time. Succede questo anche in altri settori? No, mi viene da dire, sovente c'è più attenzione verso le materie prime, in modo particolare la dove la materia prima è strategica! Guardiam il settore alimentare, la Ferrero con la sua nutella per esempio, a base di nocciole: il 15 luglio 2014 il presidente della regione Piemonte Chiamparino, il presidente dell ISMEA, Castiglione, e il direttore della Ferrero international Pulvirenti , hanno sottoscritto un accordo di programma per lo sviluppo della coltivazione delle nocciole nella regione. D'intesa sono state fatte alcune scelte strategiche: ampliamento e miglioramento delle aziende corilicole esistenti, un piano di sviluppo rurale 2014/2020 riguardanti le regioni di Lazio, Toscana, Basilicata e Piemonte. Nel 2014 addirittura la stessa Ferrero comprò la OLTAN, la più grande azienda turca, che detiene il 70% della coltivazione di nocciole nel mondo. E se possiamo affermare senza timore di essere smentiti, che non è possibile produrre la nutella senza nocciole, allo stesso modo possiamo affermare che non è possibile produrre le piastrelle senza l'argilla. Nell'alimentare questo l'hanno capito da tempo. Scusate se nel mio intervento non vi parlo di allumina, di silice, di analisi mineralogiche e chimiche, ma credo che sia più importante oggi portare avanti una azione di sensibilizzazione verso le problematiche che stanno a monte e che personalmente

considero di primaria importanza. Vediamo cosa l'assenza di partner schip tra fornitori e produttori ha prodotto, a quali conseguenze ha portato, relativamente al rapporto Westerwald-Sassuolo. Torniamo cioè a qualche anno fa. Dopo anni di purgatorio i tedeschi tornarono in auge e ripresero a fornire massicciamente il comparto ceramico italiano, a causa di fattori economici, geopolitici e qualitativi: per esempio la guerra di Crimea, l'impennata del dollaro, il colore e la plasticità delle argille ucraine non più ai livelli altissimi del passato. Oggi la quota di argille importate dalla Germania, tra est e ovest, si aggira intorno all'1,1 milioni di tonnellate e l'andamento positivo del mercato internazionale delle piastrelle di ceramica, unitamente al fatto che prima o poi anche l'Italia dovrà pur iniziare a camminare, è destinato a crescere ulteriormente. Ciò che ora preoccupa è la quota di vagoni ferroviari disponibili appena sufficienti(per non dire insufficienti)a garantire, nell'immediato come domani, il trasporto di tali volumi. In altri termini, sarebbe necessario inserire nuovi carri, prevedere da parte delle ferrovie nuovi investimenti che ancora però non si vedono. La DB(DEUTSCH BAHN) a riguardo è esplicita " gli investimenti saranno fatti solo nel momento in cui gli imprenditori sassolesi daranno la garanzia, un anno per l'altro, circa il loro fabbisogno ". Loro chiedono solo di formalizzare un accordo, quello che le parti non furono in grado di sottoscrivere negli anni addietro. Fottuti una volta, sembra volerci dire la DB tedesca, va bene ...una seconda sarebbe imperdonabile. E fino a quando non si sbloccherà in tal senso la situazione logistica, la Sassuolo ceramica dovrà accontentarsi di soli 800 vagoni ferroviari, accettare i ritardi che inevitabilmente si accumuleranno durante l'anno, e che peggioreranno in caso di

scioperi e fattori straordinari non preventivabili(ricordo l'incidente ferroviario del gennaio 2015 che ha tenuto con il fiato sospeso la ceramica italiana). Al di là della logistica, importantissima, è bene considerare alcuni aspetti che riguardano il Westerwald, di tipo qualitativo e burocratico. Le argille bianche contenenti un tenore di ossido di ferro non superiore all'1,00-1,10%(in via di esaurimento), hanno lasciato il passo alle miscele con ferro, nel migliore dei casi tra 1,50 e il 2,00 %, nel peggiore tra il 2,00 e il 3,00 % in virtù anche del fatto che il modulo di rottura, la resistenza meccanica alla flessione, proprietà esclusiva delle argille colorate, sembra essere diventato per i laboratori di ricerca, dopo il colore, il secondo parametro in ordine di importanza .Oggi nel Westerwald le argille super bianche cominciano a scarseggiare e se guardiamo avanti, e cerchiamo di farlo con lungimiranza, e crediamo al WW quale fonte di approvvigionamento primaria credo sarebbe più opportuno farlo senza perdere di vista la realtà, di oggi e di domani . L'aspetto burocratico dicevo: i tempi per l'ottenimento di nuove concessioni minerarie si sono moltiplicati, fino ad arrivare in taluni casi anche a sfiorare i 15 anni, un lungo percorso che i cavatori tedeschi affronterebbero con minor patemi d'animo se dall'altra parte, cioè a Sassuolo, potessero contare su rapporti di partner schip più solidi e duraturi. **Qualche indicazione sull'evoluzioni degli oneri a carico delle imprese estrattive:**

Se inizialmente per le miniere a cielo aperto era sufficiente una superficie di qualche migliaio di metri quadri, in seguito , con l'incremento delle richieste di mercato e il conseguente ampliamento delle zone di estrazione, la superficie di lavoro di

cava necessaria è di qualche centinaia di migliaia di metri quadri. Con la conseguenza che è cresciuta nelle autorità locali la sensibilità ambientale e l'inasprimento dei requisiti richiesti ai cavatori. **Per darvi una idea** , solo per la preparazione del progetto vi sono costi superiori a 100.000 euro, ai quali si aggiungono 30000 euro per gli oneri comunali, e 50000 euro per il progetto di ampliamento. Senza contare i costi di riqualificazione ambientale, nuove piantumazione, laghetti con fauna, il cui costo si aggira intorno ai 20000 euro per ogni 10000 metri quadri di superficie. Bè , insomma, un bell'impegno per chi si trova ad operare quasi sempre just in time, senza la sicurezza di una pianificazione di fornitura a lungo termine.

In conclusione, io sono qui oggi per auspicare, nel rapporto Westerwald-Sassuolo, un nuovo approccio mentale dei tre soggetti principali in campo:

società minerarie, aziende ceramiche italiane e ferrovie, che sfoci finalmente in un protocollo di intesa duraturo e tranquillizzante per tutte le parti; mentre per i geologi che governano i laboratori ceramici a Sassuolo raccomandiamo un impasto 17 punto zero, valido oggi e in futuro, più vicino alle reali possibilità qualitative del Westerwald,: partner fedele, affidabile, e, come l'Italia, passeggero della nave Europa.