

**LE BUONE  
NOTIZIE**

Quattromila e ottocento pezzi di Nino Parrucca arrederanno il Yokohama Royal Park Hotel Nikko di Tokio che verrà inaugurato a settembre

## Ceramiche siciliane in Giappone

**PALERMO.** (cca) Le ceramiche siciliane sbarcano in Giappone. A sbarcare nella terra dei samurai saranno le ceramiche artistiche palermitane, le creazioni di Nino Parrucca: vasi per fiori, cachepot, ossia porta-piante, pesaceneri e portaombrelli con scene agresti e paesaggi tipici siciliani. Arrederanno il «Yokohama Royal Park Hotel Nikko» di Tokyo, uno dei più grandi alberghi del mondo, che verrà inaugurato a settembre, ospitato nel «Landmarck tower», un grattacielo alto 285 metri.

Quattromilaottocento pezzi da sistemare nella hall, nelle sale e nelle stanze; il lavoro di una delle aziende artigianali che hanno fatto la storia delle ceramiche palermitane, nata a Cardillo, alla periferia della città, venticinque anni fa. Un'occasione importante per farsi conoscere e promuovere i propri prodotti, arrivata dopo la partecipazione ad una fiera, la «lifestyle Europe» di Tokyo, a maggio del '92. «Un'esposizione — dice Nino Parrucca — a cui prendono parte

imprese artigiane provenienti da tutta l'Europa».

L'ambasciata italiana a Tokyo, allora, ci ha segnalato alla «Hanahiro», una compagnia giapponese che cercava un fornitore per arredare con oggetti in ceramica il «Yokohama hotel». Una grossa soddisfazione, soprattutto per la Sicilia: è stata scelta un'azienda di Palermo e non una più famosa di Faenza o di Deruta.

**Come avete ottenuto la commessa?**

«Siamo stati contattati dalla «Hanahiro» a cui abbiamo spedito il nostro catalogo. Le ceramiche sono piaciute e, a novembre, i responsabili della compagnia sono arrivati a Palermo per firmare il contratto. Abbiamo cominciato a lavorare a dicembre: per consegnare la merce a giugno ed ultimare anche gli altri ordini rimaniamo in fabbrica dalle sette del mattino alle sette di sera, persino il sabato».

**L'artigianato delle ceramiche, insomma, oggi tira ancora.**

«Sì, è un settore che continua ad andare bene anche se i problemi non mancano. Il più grosso rimane quello dei mercati dove vendere i nostri prodotti. Qui, in Sicilia e, del resto, in tutta Italia, la domanda è limitata».

**Cosa deve fare, allora una piccola azienda se vuole crescere?**

«Deve muoversi, cercare acquirenti all'estero. Io viaggio tutto l'anno: le mie ceramiche sono vendute da Harrold's, a Londra, e in Canada. Qualche giorno fa, inoltre, ho firmato un contratto, per una fornitura, con la «Pier one», una catena di grandi magazzini statunitensi».

**E la concorrenza?**

«È fortissima. Non solo quella interna ma soprattutto quella di Portogallo, Spagna e Grecia. L'unica arma che abbiamo per fronteggiarla è la qualità dei prodotti. Proprio per questo motivo entro la fine dell'anno apriremo una scuola per ceramisti e tornitori».

Clotilde Calascibetta



Nino Parrucca rifinisce le sue ceramiche