

È TUTTO OK,
CON MAPEI

► **Impronte digitali**

Data breach:
teniamo d'occhio
i 'ladri' del web

Un business fiorentino:
ecco cosa c'è dietro
ai 'furti' informatici

pagina 6



► **Il ricordo**

E' scomparsa
Adriana Spazzoli,
'Lady Mapei'

Se ne è andata 50 giorni
dopo il 'Dottore':
il ricordo del Direttore

pagina 5

È TUTTO OK,
CON MAPEI

Il Distretto

SPECIALE ALLFORTILES by Ceramicanda

Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato

anno 12 numero 250 • 30 Novembre 2019 • euro 1,00

DSTRISCIO



► **Chi ben comincia...**

Di Roberto Caroli

Come un generale romano prima della battaglia, alla vigilia di ALLFORTILES mi sentivo solo con i miei collaboratori, forte delle oltre centoventi aziende che avevano aderito all'iniziativa, che mi avevano concesso la loro fiducia in bianco e deciso di salire sulla nostra barca consapevole dei dubbi che quella prima traversata avrebbe portato con sé. In effetti, se gli espositori erano una certezza le incognite prima dell'apertura della fiera non erano poche: i visitatori avrebbero onorato con la loro presenza tutti i nostri sforzi organizzativi e soddisfatto le aspettative degli operatori? Gli spazi di relazione, quelli ricreativi e di intrattenimento, unitamente ai convegni, sarebbero stati proposti, e recepiti, nel giusto equilibrio? Nella due giorni di incontri nel quartiere fieristico di Modena si sarebbe fatto anche business o solo chiacchiere? Dubbi che al termine della kermesse sono tutti annegati nei calici di prosecco alzati per brindare e festeggiare in modo unanime il felice esito della prima fiera ceramica a Modena; conclusasi senza se e senza ma, con l'unica certezza che ALLFORTILES debba diventare un appuntamento fisso, una due giorni al servizio del comprensorio ceramico, un punto di incontro per tutti gli operatori di settore, per il confronto, la condivisione di intenti sul modo e i mezzi per proseguire speditamente il cammino del distretto.

a pagina 9

Tutti in piedi per ALLFORTILES



**GRAZIE
A QUANTI
HANNO
CONTRIBUITO
AL SUCCESSO
DELL'EDIZIONE
2019**



Insero staccabile da pagina 9 a 28

BAR DELLE VERGINI



La grande fuga

Al Bar delle Vergini si parla di elezioni regionali. Il compagno Stefano Bonaccini sta inondando le città emiliano romagnole di manifesti elettorali, fin qui nulla di strano. Il Presidente uscente è in primo piano, sorriso rassicurante e somnion, camicia bianca sbottonata quel tanto per sembrare uno di noi, un solo e semplice slogan: "Emilia-Romagna un passo avanti". A stupire è la scelta cromatica: nessun simbolo del Pd E niente rosso, le scritte sono tutte in verde Lega! E' iniziata la grande fuga di Bonaccini dal suo partito! Rischia di dare un suggerimento anche agli elettori...

IL DEBITO PUBBLICO ITALIANO OGGI

€ 2.341.747.185.965

IL DEBITO PUBBLICO PER CITTADINO

€ 38.881

Ds ceramico

► **Ultim'ora**

Ecco chi sono gli imprenditori e i professionisti che acquisteranno il Teatro Carani

Dopo la ristrutturazione lo stabile, chiuso da anni, verrà donato al Comune

► **Personaggi**

«Le sfide di oggi si vincono con l'innovazione» ed investendo sui giovani»

Intervista esclusiva ad Enrico Grassi, il 'cowboy' del distretto

pagine da 5 a 7

► **Rubriche**

Impeachment o no? Un altro 'guaio' per Donald Trump

pagina 7

► **Almanacchi**

Un po' di cronaca tra Modena, Reggio e il distretto

pagine da 29 a 31

► **Dvertimenti**

Musica, cinema, arte: il 'cartellone' di inizio dicembre

pagine 34 e 35

DEEP DIGITAL
The smart move

La nuova linea SACMI Deep Digital genera digitalmente tutte le informazioni per i processi decorativi. Le immagini della superficie sono coordinate in modo automatico, costruendo la prima lastra digitale dall'effetto profondamente naturale, con un risultato vincente.

Scopri i vantaggi della personalizzazione a più dimensioni con la linea Deep Digital.

100 SACMI
ENDLESS INNOVATION SINCE 1919

www.sacmi.com

Se duecentocinquanta vi sembrano pochi...

Ci inventammo il Dstretto con l'ambizione di colmare un vuoto: nessuno, ci dicemmo quando pensammo al 'nostro' freepress, racconta il territorio per quello che è realmente, ovvero un cluster socioeconomico unico al mondo. Abbiamo cominciato da un'idea, ed il resto è venuto da sé...

Il giornalista, che raccontava già la ceramica attraverso una trasmissione televisiva e una rivista, si era reso conto di come qualcosa 'mancasse' al panorama dell'informazione locale. L'editore, invece, aveva intuito come in questo panorama ci fosse un vuoto da colmare. Il giornalista e l'editore sono, in questo caso la stessa persona, ovvero quel Roberto Caroli che scelse, era il 2008, di tentare l'ennesima avventura. Ovvero un giornale che raccontasse, con cadenza bisettimanale, la realtà del distretto ceramico, integrando la narrazione già in atto a proposito di uomini e aziende con un punto di vista 'nuovo' anche sul territorio. E raccontasse il tutto con la cifra che già caratterizzava gli strumenti editoriali fondati da Roberto Caroli. Era il 22 marzo 2008: nelle edicole del distretto ceramico fece la sua prima apparizione il Dstretto, "notiziario - recitava la dicitura sotto la testata - del comprensorio ceramico di Modena e Reggio Emilia". Due inchieste - una sull'edilizia e una sul caro benzina - accompagnavano pagine di economia e cronaca locale, una vignetta 'fissava' il tema della settimana e l'editoriale, firmato come ancora quelli di oggi dal Direttore, spiegava come attraverso questo (nuovo, allora) strumento di comunicazione si volesse 'dare la carica al distretto'. Dodici anni e 250 numeri dopo, non si può dire il giornale che state leggendo non sia riuscito nell'intento: nulla a che vedere con l'informazione quotidiana, un'identità rivendicata attraverso una modalità giornalistica che non ha eguali, una distribuzione gratuita e capillare hanno permesso al nostro freepress di attraversare questi tre lustri reinventando se stesso senza venire meno allo spirito che ne aveva suggerito la nascita. Raccontare quello che altri non raccontano, e raccontarlo in modo diverso, approfondendo quanto la routine che strangola i quotidiani impedisce di farlo ad altre testate. Con un'attenzione dovuta al mondo delle aziende che sono la spina dorsale di questi territori, agli imprenditori che hanno costruito un cluster che non ha eguali al mondo, ma senza perdere di vista il contesto che circonda il 'nostro' piccolo miracolo. Da Sassuolo a Scandiano, da Rubiera a Fiorano, da Maranello a Formigine fino a Castellarano: gli orizzonti de il Dstretto si sono ampliati negli anni, la narrazione si è fatta via via più attenta e puntuale, la rete dei collaboratori si è allargata e quelle pagine, caratterizzate da un arancione che ancora oggi distingue una grafica evoluta ma sempre fedele a se stessa, hanno cominciato a navigare nel mare dell'informazione.



la sede

Mantenendosi con la pubblicità e con gli investimenti dell'editore (siamo, e lo scriviamo da anni in prima pagina, 'il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato') e guadagnandosi un patrimonio di credibilità che è stata la rotta lungo la quale il Dstretto si è mosso e continua a muoversi. Accanto alla nostra, in edicola, abbiamo visto nascere e morire diverse testate, abbiamo visto qualche editore provare a fare qualcosa di simile a quanto facevamo noi (Lo 'zona ceramiche', inserto settimanale del 'Carlino' fermatosi al numero 50 dopo un anno di 'sperimentazione') ed altri tentare di arrampicarsi lungo le nostre stesse salite, con esiti non sempre felicissimi. Abbiamo visto l'informazione digitale conquistare spazi sempre maggiori - e ci siamo adeguati, il Dstretto è infatti online sul sito di Ceramicanda - ma abbiamo scelto di continuare a puntare sui nostri fogli. Li abbiamo cambiati e arricchiti, adattati alle istanze di un pubblico sempre più smart ma anche curioso di quanto gli accade intorno, e ricettivo nei confronti di un punto di vista che abbiamo voluto restare autonomo e indipendente, legato dalle logiche che sottendono l'informazione dei grandi gruppi editoriali. Consapevoli come non sia sempre facile, ma convinti della bontà di una formula che funziona ancora. Perché quello che da la carta, parliamo di 'sapore' e di 'tatto', non lo da' nulla, e l'appuntamento in edicola con il lettore è e resta uno degli asset sui quali è 'cosa buona e giusta' continuare a costruire queste pagine che state leggendo. Che avranno anche ovvi limiti, ma dentro le quali continuiamo a mettere quello che ritenevamo e riteniamo non ci fosse, ovvero un'attenzione per un territorio che vale la pena di raccontare, nelle sue eccellenze e nelle sue mancanze. Pagine con le quali, studiandole ormai 12 anni fa, avevamo pensato di 'dare la carica al distretto'. Duecentocinquanta numeri dopo, ben felici di esserci, festeggiamo un traguardo del quale crediamo sia giusto andare fieri. (S.F.)



in edicola



lo studio televisivo



la sala regia



SCARICA SUBITO
LA NOSTRA APP!

Download on the
App Store

GET IT ON
Google Play

Dodici anni, cinquemila pagine...

La ceramica e non solo: dal 2008 ad oggi abbiamo raccontato fatti e personaggi, dando voce al tanto che è successo tra le due sponde del distretto ceramico. Senza fare sconti, senza tacere nulla e senza rinunciare a quel pizzico di ironia che caratterizza la nostra narrazione

Dalla grande crisi del 2008 alla lenta ripresa di qualche anno dopo, dalla 'quarta rivoluzione industriale' alla digitalizzazione dei processi produttivi, dall'evoluzione, tecnica ed estetica di un prodotto che è diventata, dalla piastrella che era, superficie, fino alla globalizzazione che ha aperto al made in Italy della ceramica e dell'impiantistica per ceramica scenari non privi di opportunità, ma nemmeno di insidie. Dalle fiere, che scandiscono il dipanarsi dell'anno ceramico ai quattro angoli del globo, alle trasferte al seguito delle imprese che, attraverso le sedi estere, hanno piantato le loro 'bandierine' qua e là, puntando su capacità di investimento e lungimiranza che oggi permettono loro di presidiare efficacemente il mercato globale. E poi la cronaca, il tanto che funziona e soprattutto quello che non funziona sui nostri territori, la loro carenza infrastrutturale e i mille piccoli disagi vissuti da ogni nel quotidiano. E la politica, dall'ultimo consiglio comunale alle 'fortune' romane, tra Camera e Senato, di tanti esponenti del distretto, il mondo dell'associazionismo industriale e quello dell'associazionismo tout court. Quanto abbiamo raccontato, con il Dstretto, in questi anni? Sembra ieri, è già domani: dalle nostre pagine sono passati protagonisti di ogni tipo, capaci di dire la loro nell'impresa come nello sport, nella politica e nell'economia, e sono passate aziende che 'prendemmo' idealmente per mano nel 2008 e nel tempo hanno cambiato prospettive e magari proprietà. Ci è cambiato il territorio attorno, ma il Dstretto non ha mai smesso di raccontarlo, ritagliandosi lo spazio che cercava quando, qua-

si 140 mesi fa, fece la sua prima apparizione nelle edicole. Sono cambiate le grafiche e le rubriche, si sono succeduti collaboratori, firme, abbiamo arricchito i contenuti, fatto e disfatto quando, il giorno della chiusura, è arrivata la notizia che non si poteva non 'dare', abbiamo fatto qualche scoop e saltato qualche ostacolo, suggerito temi, dibattiti - il 'cambio generazionale', la nostra crociata contro i concordati, l'eterna dicotomia tra politica e mondo dell'impresa - e punti di vista, ma siamo rimasti, con queste pagine, quelli che volevamo essere quando, dodici anni fa, siamo atterrati su queste due sponde del Secchia dalle quali abbiamo scelto di partire. Alla ricerca di un approdo che cambia, settimana dopo settimana, insieme al mondo che abbiamo scelto di raccontare. Restando sempre noi stessi. (S.F.)



LA STAGIONE TV 2019-2020

Trc-Telemodena: Gio 22:30; Sab 13:00 e 16:30

Telereggio: Gio 22:30; Dom 13:30

Ceramicanda Archinews24 - Canale 813 di Sky:

dal lunedì successivo tutte le sere alle 20:00, alle 04:00 e alle 12:00

Ceramicanda srl, via De Amicis 4 - 42013 Veggia di Casalgrande (RE)
tel.0536990323 - fax 0536990402 - e-mail: redazione@ceramicanda.com

**CERAMICA
NDA**

**CERAMICA
NDA**



ALE spa Building & Consulting è una azienda che si occupa di edilizia industriale. È specializzata nella costruzione di capannoni in calcestruzzo e opere edili complementari. Nella realizzazione dei propri prodotti, si avvale di tecnologie all'avanguardia e di professionisti esperti così da garantire le migliori soluzioni al servizio di ogni richiesta con risultati qualitativamente eccellenti.

...in partnership con:



...Al servizio del cliente per:

- Opere edili e murarie
- Strutture prefabbricate
- Pavimentazioni industriali
- Rivestimenti in resina
- Ristrutturazioni civili ed industriali
- Opere fognarie e stradali
- Opere in cemento armato
- Rimozione eternit
- Coperture

EDILIZIA INDUSTRIALE & PREFABBRICATI in CLS

SASSUOLO (MO) - 41049 Via Felice Cavallotti, 140
TRAVERSETOLO (PR) - 43029 P.zza Mazzini, 2
BOLOGNA - 40133 Via Speranza, 54

Tel. 0536.882774
info@alespa.net

Si è spenta Adriana Spazzoli, la Signora Mapei

E' scomparsa la settimana scorsa un'altra colonna della Mapei e del Sassuolo Calcio: il ricordo del Direttore

Dopo cinque ore di viaggio si arrivava in albergo a Bormio intorno alle diciassette, giusto in tempo per riposare un paio d'ore prima della serata di presentazione del Mapei day, la due giorni sportiva annuale riservata a clienti e amici del gruppo di Squinzi, in programma al Palazzetto dello sport locale. Ma questo succedeva raramente perché la dottoressa Spazzoli, anziché riposare e rilassarsi, impiegava quasi tutto il tempo a lavorare, a predisporre, a curare ogni cosa nei minimi particolari, per far sì che l'immagine del gruppo Mapei emergesse in tutta la sua grandezza. Non mi sorprendevo, quindi, sentire trillare il mio cellulare già alle diciotto, dall'altra parte c'era Lei, con quella voce squillante e limpida: «Io sono già qua, se vuole raggiungermi ci prendiamo un po' di tempo per rivedere la sculetta della serata, l'entrata e uscita degli ospiti!». Nella sua voce albergavano la carica, l'energia, l'entusiasmo, la determinazione di una donna che non staccava mai; nel suo modo di atteggiarsi, di vestire, di ragionare, emergeva



la semplicità e la sostanza della Romagna, del litorale adriatico dove la Signora Adriana van-

tava le sue radici. A pochi mesi dall'acquisto dello stadio Giglio, poi Mapei Stadium, in occasione della conferenza stampa di presentazione, mi accompagnò sul terreno di gioco e insieme percorremmo l'intero perimetro del campo, fino a fermarci a ridosso del fossato colmo d'acqua situato di fronte alla tribuna: «Lo sa che ci sono persino i pesci, mai vista una cosa simile, mai avrei pensato di trovarli in uno stadio!», mi disse meravigliata e divertita. Figlia di un albergatore romagnolo, conobbe Giorgio Squinzi nel pieno di un'estate trascorsa in riviera dal futuro patron di Mapei. Da allora non si separarono più, fino alla fine dei loro giorni



scoccata a un mese e mezzo di distanza l'uno dall'altra. Insieme in famiglia, sul lavoro, nel tempo libero, nel calvario della malattia che accomunerà entrambi negli ultimi anni. L'ho ammirata tantissimo quando godeva di buona salute, ancor più mentre il mostro la divorava, le cambiava i lineamenti, l'assottigliava, l'alleggeriva. Quanto l'ho ammirata per il suo coraggio, per come affrontava a viso aperto la gente, per la scelta di non nascondersi, di rimanere se stessa, l'Adriana Spazzoli di sempre, con la solita voglia di fare, la stessa determinazione, l'instancabilità che l'ha sempre contraddistinta. Presente fino alla fine in Mapei, nel Sassuolo calcio, agli eventi pubblici, alle fiere; a fine settembre, in occasione di Cersaie, la dottoressa presenziò alla presentazione del bilancio di sostenibilità etica e sociale del gruppo Mapei. Fino all'ultimo la Signora Squinzi ha

voluto rimanere in trincea, con un filo di voce e la leggerezza di una piuma, ma in trincea. Anche nel giorno del funerale del marito Giorgio, ricurva sulla schiena, visibilmente provata, ha voluto e saputo egregiamente interpretare fino in fondo il suo ruolo di moglie devota e madre presente. «Dietro un grande uomo c'è sempre una grande donna», sentenziava Virginia Woolf, e non c'è coppia migliore degli Squinzi per avvalorare la massima della scrittrice inglese. Spesso quando ci si lega ad una persona importante, di successo, si è soliti vivere nell'ombra, nel caso della Signora Squinzi, per ciò che di suo ha portato nel gruppo Mapei, per la sua preziosa opera, per l'esempio che ha dato a tutti i collaboratori, non è stato così, lei rimarrà nei nostri cuori come la dottoressa Adriana Spazzoli. Un forte abbraccio a Veronica e Marco.

(Roberto Caroli)



SONO ARRIVATI I GIORNI PIÙ SPETTACOLARI DELL'ANNO

ALFA ACTION DAYS

FINO AL 30 NOVEMBRE



DA 299€ AL MESE CON NOLEGGIO, LEASING O FINANZIAMENTO.
IN PIÙ FINO A 4.000€ DI VANTAGGI PER GUIDARE L'ALLESTIMENTO SUPERIORE.

Iniziativa valida fino al 30 Novembre 2019. Offerta di noleggio riferita a Alfa Romeo Stelvio 2.2 Sport Tech. Canone mensile € 299 (iva inclusa). L'offerta include: 36 mesi e 60.000 Km, anticipo € 11.500 (iva inclusa). Alla scadenza del contratto di noleggio il cliente conduttore avrà diritto di prelazione per l'eventuale acquisto del veicolo ai relativi termini e condizioni contrattuali ed al prezzo di € 27.850 (iva inclusa). Servizi coperti da RCA con penale risarcitoria, tassa di proprietà, assicurazione stradale, Servizio di manutenzione ordinaria e straordinaria, Servizio copertura incendio e Furto con penale risarcitoria, Servizio riparazione danni con penale risarcitoria, Servizio di infomobilità - Care e utilizzo di una App gratuita per la gestione dei servizi. Le immagini riportate sono indicative e non corrispondono necessariamente alla versione indicata nell'offerta di noleggio. Alcuni particolari rappresentati potrebbero non essere disponibili su tutte le versioni del modello. Offerta soggetta a disponibilità dei veicoli, all'approvazione di LEASING o a variazione licenzi. Tutti gli importi si intendono iva inclusa. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Immagini illustrative, caratteristiche e colori possono differire. Info su Alfa Romeo: Consumi carburante ciclo misto gamma Stelvio: 5,2 - 9,8 (l/100km). Emissioni CO₂: 138 - 222 (g/km). Valori omologati in base al metodo di misurazione/correlazione nel ciclo NEDC, aggiornati alla data del 31/10/2019. I valori sono indicati a fini comparativi.

ALFA ROMEO STELVIO

La meccanica delle emozioni



Autostile S.p.A.
www.autostile-fcagroup.it

REGGIO EMILIA (RE) - Via Fratelli Cervi, 2
Tel. 0522383133

Ecco chi sono i benefattori che doneranno il Carani a Sassuolo

In consiglio comunale è stata data lettura dell'elenco del pool di imprenditori e professionisti che acquisteranno lo stabile, chiuso da anni perché inagibile, per poi donarlo, dopo la ristrutturazione, al Comune

Il dado è tratto, e lo storico Teatro Carani torna ufficialmente patrimonio della città di Sassuolo, con riapertura prevista nel 2021 grazie all'impegno di un gruppo di imprenditori che acquisteranno lo stabile, oggi inagibile, e dopo averlo ristrutturato, lo doneranno alla città. Davanti al consiglio comunale, riunitosi mercoledì sera, è stata illustrata la delibera che formalizza l'accettazione del Comune di Sassuolo della proposta di donazione da parte della cordata di imprenditori e professionisti che hanno acquisito il teatro per due milioni e mezzo di euro circa. Ma chi sono i benefattori che hanno deciso di restituire alla città un bene così importante? L'elenco lo ha consegnato, di fronte al consiglio, il notaio Antonio Nicolini al Sindaco Gian Francesco Menani che ne ha poi dato lettura. Detto che si tratta di interventi a titolo familiare, i 'cavalieri' che hanno fatto l'impresa sono Angelo Borelli, Claudia Borelli, Ivano Chilletti, Antonio Poggi ed Emanuele Debbia, Giancarlo Ferrari, Gino Guazzi, Ivanno Ligabue e Virginio Benedetti, Fondazione Giovanni Lucchese, Nando Messori, Enrico Monti, famiglia Cirillo Mussini, fratelli Davide e Alfredo Mussini, Giorgio Mussini, Giuliano e Andrea Mussini, Luca Mussini, William Pifferi, Claudio Pirazzoli, Giorgio e Anna Silingardi, Fermo



Sirotti, Luciano Sirotti, Romano Sghedoni, Alessandra Stefani, Fabrizia Stefani, Franco Stefani. L'accordo prevede la cessione da parte dei privati costituiti in Fondazione al Comune, che affiderà poi in concessione il complesso

alla Fondazione. Nessun costo per l'Amministrazione, che non ha nascosto, con il Sindaco Menani, la soddisfazione per la conclusione di un iter infinito, condizionato da mille intoppi ma finalmente giunto al traguardo. «Per la città e per

il consiglio – ha detto Menani - è una serata storica. Siamo contenti di ratificare un'operazione cominciata nel 2018 con il sindaco Pistoni e che si è conclusa nel 2019, dopo avere subito uno stop nella primavera 2018 legato a un dissi-

dio interno alla proprietà immobiliare, poi superato. Ringraziamo pubblicamente i componenti della Fondazione per questo prezioso regalo che hanno scelto di fare alla città».

(Stefano Fogliani)

impronte digitali

di Enrico Bertoni



Dietro gli attacchi informatici c'è un mercato mai così fiorente, basato sul commercio e sulla vendita di dati trafugati. Essenziale proteggersi adeguatamente

Data driven, data mining, big data...quante volte ci è capitato negli ultimi anni di sentire queste parole nei nostri incontri di business? Algoritmi di intelligenza artificiale, machine learning, analisi di mercato sempre più sofisticate: tutte le tecnologie e gli strumenti di business più moderni, evoluti e performanti fanno riferimento e si basano sul possesso di grandi quantità di dati, da processare per ottenere risposte strategiche basate il più possibile su previsioni certe e non intuizioni sporadiche.

Il mercato dei dati è quindi diventato una nuova frontiera, in continua espansione: ogni azienda cerca di ottenere quante più informazioni possibili sui propri clienti e in generale sui propri stakeholder, per poi analizzarle e ricavarne modelli su cui basare le proprie decisioni strategiche e operative.

Ma c'è un aspetto che troppo spesso viene dimenticato o lasciato in uno sgabuzzino, come quei faldoni di documenti noiosissimi che c'è sempre un buon motivo per lasciare tra le cose da fare. Parliamo della sicurezza di queste montagne di dati che ogni azienda al passo coi tempi sta iniziando a immagazzinare. Spesso si dice che le guerre del terzo millennio saranno combattute con virus e cyber attacchi ai centri nevralgici del Paese nemico, con hacker professionisti nuovi soldati. Non vogliamo addentrarci in un territorio non nostro, ma questa è da tempo la realtà nel business.

Nel 2013 Adobe (la maggiore azienda mondiale nel campo della grafica digitale...) annunciò che un attacco hacker a un server non protetto

Data breach e 'nuovi' business: difendersi è d'obbligo



adeguatamente aveva portato al furto delle credenziali – incluse le password criptate e i dati di pagamento - di 38 milioni (sì, avete letto bene) di utenti. È notizia di pochi giorni fa che altri 7,5 milioni di utenti Adobe hanno le proprie credenziali a rischio (questa volta si tratta "solo" di utenza e

password) per una vulnerabilità nella suite Creative Cloud. E' solo uno dei tanti esempi di aziende – anche molto strutturate – che hanno subito gravi danni, sia economici che di immagine a causa di attacchi informatici. Ed è assodato che questo tipo di minaccia non arriva più (solo) da parte di singoli hacker o che si "divertono" a trovare falle nei sistemi di sicurezza di realtà apparentemente inattaccabili: dietro gli attacchi possono esserci organizzazioni strutturate di malintenzionati che (a volte con la compiacenza di aziende rivali provenienti da Paesi dove l'attenzione su questi temi è più "elastica") creano un vero e proprio business basato sul commercio e sulla vendita di dati trafugati. Diventa quindi essenziale proteggersi adeguatamente: una corretta educazione del personale interno, una polizza assicurativa efficace per i danni legati al data breach, il supporto di un'agenzia specializzata nella cybersecurity sono i tre step fondamentali per evitare di incorrere in situazioni che potrebbero mettere a grave rischio la credibilità e la sicurezza dell'azienda.



MINERAL

Dal 1988 tradizione e innovazione

Materie prime per ceramica:
Ricerca e sviluppo
Controllo Qualità
Logistica
Stoccaggio



Mineral s.r.l.

Via Aldo Moro 20, 41043 Formigine (Modena) - Italia - Tel. (+39) 059 578911 - Fax (+39) 059 578991 <http://www.mineral.it> - E-mail: info@mineral.it

«Le sfide si vincono investendo»

«Anche sui giovani e sul territorio», dice Enrico Grassi, presidente di Elettric80 e Bema, che non perde di vista gli obblighi cui sono chiamate le imprese

«Non abbiamo mai smesso di investire in innovazione». Con Elettric80 e Bema, Enrico Grassi ha costruito una realtà in grado di raddoppiare, negli ultimi tre anni, il fatturato, facendo di un paesino della collina reggiana come Viano un luogo simbolo della robotica mondiale, «e creando attorno alle nostre realtà aziendali un sistema di intelligenze che non smette di cercare soluzioni che migliorino le performances delle imprese con cui collaboriamo»

Si sente un benefattore?
«No: sono rimasto lo stesso di 30 anni fa. Frequento gli stessi posti e gli stessi amici, lavoro con la stessa passione con cui ho cominciato e resto convinto che ci siano due tipi di imprenditori, ovvero quelli che prendono e quelli che danno. Io appartengo al secondo tipo: abbiamo coinvolto Viano, ma anche le realtà vicine, in un progetto vincente. E credo le imprese abbiano il dovere di essere utili alla comunità»

Faccio il 'sindacalista' e le faccio notare che ad avviso di alcuni i 'suoi' robot tolgono lavoro all'uomo....

«Lo dicono gli 'incompetenti' di settore. In realtà i miei macchinari aiutano le aziende a crescere, e le aziende che crescono danno lavoro: la robotica crea valore ag-



giunto. E fa crescere le persone»
Nelle sue aziende lavorano molti tecnici: il luogo comune vuole

manchi la formazione...
«Nulla forma come il lavoro, ma la preparazione scolastica di chi

entra nelle nostre aziende è superiore alla media. La vera formazione, tuttavia, la dà l'esperienza

PARTECIPAZIONE

Addio ad Alice Guerini

Era moglie di Federico Piccinini, contitolare di Smaltochimica

Ha profondamente scosso il distretto la notizia della scomparsa di Alice Guerini, moglie 45enne di Federico Piccinini, contitolare di Smaltochimica, storica azienda con sede a Fiorano Modenese. E proprio il Sindaco di Fiorano, tra gli altri, ha voluto trasmettere alla famiglia Piccinini «sentimenti di condoglianza, a nome dell'Amministrazione comunale e personale. Le parole lascino il posto al silenzio del dolore». Al cordoglio si uniscono anche la redazione e la Direzione del Distretto e di Ceramicanda.



sul campo e a quello deve pensare l'impresa. Anche per questo, internamente, abbiamo creato un'accademia che trasmette competenze e anche il modo di comportarsi all'interno di una realtà complessa e organizzata come la nostra azienda, che mi piace definire come una dittatura democratica»

Ovvero?

«Qualcuno decide, gli altri decidono se sposare il nostro progetto»

Si fa un gran parlare di crisi economica mondiale...

«Il mondo è grande, e le cose non possono andare bene ovunque. C'è una ciclicità di fenomeni con i quali, da zona a zona, i conti vanno fatti e credo sia importantissimo, oggi più che mai, investire per essere dappertutto»

Dell'Italia di oggi, invece, cosa si può dire?

«Che gli estremismi non giovano, e che il mondo non si cambia né in un minuto né in un anno. Sento parlare di plastic-tax, seguo quanto sta accadendo all'Ilva: non faccio il politico ma vedo che il segnale trasmesso oggi dalla classe dirigente è sbagliato, soprattutto nei confronti dei giovani, cui si suggerisce che tutto quello che si è sostenuto fino a ieri oggi sia smentibile. Non granché, come esempio»

Alla politica Grassi cosa si chiederebbe?

«Di ragionare a lungo termine sui giovani. Sono loro il futuro e chi non lo capisce non ha capito dove è giusto investire. Mio nonno diceva che una *pioppa* giovane la si riesce a piegare, una *pioppa* vecchia se provi a piegarla si spezza». (R.C.-S.F.)



di Claudio Sorbo

Tuona tanto, ma su Donald non pioverà...

Verrebbe da dire: "Tanto tuonò che piovve", invece no. E probabilmente nemmeno pioverà. Ovviamente stiamo parlando dell'*impeachment* di Donald Trump, ovvero della sua incriminazione per reati contro la Costituzione a proposito della faccenda ucraina e delle pressioni da lui esercitate sul Presidente di quella Repubblica. Anzi, la maggioranza degli americani - stando ai sondaggi - non considera prioritario questo aspetto. Di più: gli elettori moderati o indipendenti considerano la questione addirittura impopolare, in pratica uno spreco di tempo e di danaro. Ciò dovrebbe dissuadere il Partito Democratico dal proseguire nell'*impeachment*, stanti, oltre tutto, le clausole stringenti sulla maggioranza necessaria a buttar fuori "The Donald" e la sua First Lady dalla Casa Bianca: basti riflettere che per battere il Presidente al Senato occorre la percentuale dei due terzi a favore dei democratici, mentre l'attuale maggioranza è saldamente repubblicana. Inoltre, l'attenzione popolare è concentrata su temi attuali e importanti, quali la sanità, le disuguaglianze sociali, la fiscalità, l'ambiente, il clima. Distogliersi da questi temi e dalle proposte dei numerosi candidati alla Presidenza per concentrarsi sulle malefatte - per ora solo presunte - di Trump creerebbe una molesta confusione sociale. In più, Stati

solitamente repubblicani come Idaho, Nebraska e Utah hanno approvato a larga maggioranza referendum favorevoli all'ampliamento del *Medicaid*, dedicato ai ceti meno abbienti, uno dei due sistemi di sanità pubblica voluti dal Presidente Johnson - democratico - nei primi anni '60. Da dove nasce questa richiesta di *impeachment*? Tanto per cambiare, dalla incapacità di Trump di governare la sue parole. Infatti, in una telefonata avrebbe esercitato pressioni sul Presidente ucraino Volodymyr Zelensky affinché indagasse sul figlio di Joe Biden, Hunter, lobbista dal 2014 al 2016 di una primaria Società ucraina attiva nel settore dell'energia (*Burisma*), profumatamente pagato con 50mila dollari il mese e soprattutto senza parlare tale lingua né avere la minima esperienza del settore. A ciò si aggiunge la serie delle rivelazioni rilasciate da un funzionario del Servizio Segreto (sì, il "Secret Service" che vistosamente compare sulle spalle dei giubbotti scuri degli Agenti di guardia alla Casa Bianca), che ha riferito dettagliatamente al suo Capo il contenuto delle conversazioni telefoniche da lui captate. Comunque, siamo in presenza di una faccenda sporca in cui si è palesata la fastidiosa arroganza autoreferenziale di Trump, che ritiene che tutto gli sia consentito. Sull'esito, come abbiamo accennato, non bisogna

alimentare nessuna speranza. Anche se si passasse all'incriminazione, tutto sarebbe a favore di Trump: al Senato occorrerebbero i due terzi dei voti, cioè 67, contro di lui e al momento, a voler essere ottimisti, ce ne sarebbero al massimo 20. Quindi, anche stavolta il Presidente la farebbe franca. Comunque, un prezzo lo pagherebbe, anche se non personalmente: il popolo americano ha compreso di che pasta è fatto questo Presidente che molto ha promesso e che poco ha mantenuto. In sostanza, il popolo ha capito che è un uomo vecchio dentro, che si aggrappa al passato e deride il futuro. Parlando con un anziano, saggio cittadino americano che conosco da 30 anni, mi ha detto, usando una espressione popolare che, come tutte le espressioni popolari, è alquanto volgare: "This time he fucked us", "Questa volta ci ha fregato". Poi ha scosso la testa, a dire che una prossima volta non ci sarà. In effetti, stavolta ci sono già circa venti candidati e tra questi uno solo, il migliore, si batterà contro "The Donald". Il mio interlocutore ha così concluso: "Se lo voteranno daccapo non potremo prendercela con nessuno", poi ha chiuso dicendo: "This is what happens when the dummies don't try to think", "Questo è quel che succede quando i manichini (cioè gli americani) non provano a pensare".



PERFETTI MECCANISMI DI ASSISTENZA



MACCHINE, IMPIANTI E RICAMBI PER INDUSTRIE CERAMICHE

G.P. Service s.r.l.
via Atene, 17
41049 Sassuolo (MO)
Tel. +39 0536 808876
Fax +39 0536 808877

www.gpserviceitaly.com
info@gpserviceitaly.com



Via Pietro Nenni, 8 - 42048 Rubiera (RE) - Tel. +39 0522 621162 - Fax. +39 0522 262589 - Email: info@daxel.it

SUPERA®

TECHNOLOGY FOR CERAMIC SLABS



Wide range of sizes (up to 4,800 mm length) and thicknesses (6-30 mm)



3D surfaces up to 6 mm depth



New and unique products with full-body, glazed and mixed design



High product quality
No superficial defects
No internal tensions in the final product



SUPERA®
PRESS FOR CERAMIC SLABS

PATENTED



www.sitibt.com



Chi ben comincia...

Di Roberto Caroli

Come un generale romano prima della battaglia, alla vigilia di ALLFORTILES mi sentivo solo con i miei collaboratori, forte delle oltre centoventi aziende che avevano aderito all'iniziativa, che mi avevano concesso la loro fiducia in bianco e deciso di salire sulla nostra barca consapevoli dei dubbi che quella prima traversata avrebbe portato con sé. In effetti, se gli espositori erano una certezza le incognite prima dell'apertura della fiera non erano poche: i visitatori avrebbero onorato con la loro presenza tutti i nostri sforzi organizzativi e soddisfatto le aspettative degli operatori? Gli spazi di relazione, quelli ricreativi e di intrattenimento, unitamente ai convegni, sarebbero stati proposti, e recepiti, nel giusto equilibrio? Nella due giorni di incontri nel quartiere fieristico di Modena si sarebbe fatto anche business o solo chiacchiere? Dubbi che al termine della kermesse sono tutti annegati nei calici di prosecco alzati per brindare e festeggiare in modo unanime il felice esito della prima fiera ceramica a Modena; conclusasi senza se e senza ma, con l'unica certezza che ALLFORTILES debba diventare un appuntamento fisso, una due giorni al servizio del comprensorio ceramico, un punto di incontro per tutti gli operatori di settore, per il confronto, la condivisione di intenti sul modo e i mezzi per proseguire speditamente il cammino del distretto ceramico: estetica di prodotto, macchine e tecnologie per produrre la ceramica di oggi e di domani, servizi, posa, nei dettagli e nelle idee della kermesse. Un illustre attore del distretto ci ha fatto notare che ALLFORTILES è una sorta di spogliatoio dove si pianificano le strategie migliori per giocare in modo incisivo la partita del mercato globale; concordo e aggiungo che in quello stesso spogliatoio, al di là dei tatticismi e delle teorie, si fa pure business. Dal sondaggio realizzato da Ceramicanda in fiera emerge la volontà e il desiderio della larga maggioranza degli operatori di ripetere annualmente ALLFORTILES, alla luce dell'opportunità di incontro e confronto che la prima fiera ceramica di Modena garantisce. Lavoreremo su questo, lavoreremo per loro, nell'interesse del territorio. Un vivo ringraziamento alle aziende che con la loro partecipazione hanno contribuito al felicissimo esito della prima edizione di ALLFORTILES, unitamente ai bravissimi collaboratori di Ceramicanda, a Modena fiera, alla segreteria, all'agenzia di comunicazione, ai relatori dei convegni, ai giurati che hanno assegnato il premio Detail 2019, ai tantissimi visitatori che sono andati oltre ogni nostra più rosea aspettativa.

Alla prossima!



GRAZIE A TUTTI E A PRESTO...

Roberto Caroli
e il suo staff

**ALL
FOR
TILES**

ALLFORTILES 2019, buona la prima...

La 'svolta' impressa alla nostra manifestazione nel 2019 premia l'intuizione di quanti hanno voluto sostenere e promuovere la 'fiera che non c'era'. Quella che ha scelto di mettere a confronto le eccellenze di un territorio che guarda avanti, e ha una gran voglia di confrontarsi con le tante sfide che lo attendono dentro un presente che è già futuro. ...

La prima edizione 'fieristica' di ALLFORTILES nasce come una grande intuizione e come una scommessa, e l'una accompagna l'altra. Si trattava di portare a ModenaFiere, a pochi chilometri dal distretto ceramico, una fiera pensata per tutte le aziende che operano nel vasto indotto del settore ceramico, affiancando ad altri appuntamenti un'innovativa realtà che non ha paura di posizionarsi subito come evento di riferimento per gli addetti ai lavori. «Una fiera per il distretto, che possa interrogare il distretto stesso su quel che serve: una fiera che non c'era», l'ha sempre definita Roberto Caroli, che ALLFORTILES l'ha inventata e passa all'incasso sulla scorta di numeri – oltre 3mila registrazioni, oltre 120 espositori – che ne promuovono l'intuizione. Intuizione nata nel segno di Leonardo da Vinci: nel cinquecentesimo anno della nascita del genio toscano, è sua la massima che campeggia come motto della manifestazione ("I dettagli fanno la perfezione, e la perfezione non è un dettaglio") ed è dal dettaglio che si è partito cercando perfezione. Due giorni tra stands affollati, un fitto calendario di incontri e tavole rotonde (ben 17 convegni con 22 relatori) e tanta attenzione alle nuove tecnologie e alla digitalizzazione. ALLFORTILES ha colto nel segno, presentandosi subito bene, circondata fin dalle prime battute del mercoledì da un'atmosfera frizzante che rendeva bene la cifra comunicativa cui Ceramicanda ha abitato, ormai da più di vent'anni, i suoi interlocutori. Se fosse un outfit, si potrebbe dire che ALLFORTILES sceglie lo smart casual, abbinandoci quel tocco chic che non fa mai male. Stand sobrii ma ben progettati, gli spazi sono adeguati per raccontare storie di aziende che costituiscono il vero tessuto connettivo di questi territori, la rappresentazione più adeguata dell'imprenditorialità diffusa che si respira nel comprensorio ceramico. E forniscono, nella loro trasversalità, un'idea precisa di tutto ciò che ruota intorno al settore ceramico: fornitori di materie prime, macchinari industriali, servizi, aziende di design, IT, startup... ma anche associazioni, istituti, enti di formazione per una visione a 360° che fa il paio con quella reltà aumentata che, attraverso i visori messi a disposizione di alcuni espositori, scrutavano quel futuro cui Ceramicanda ha scelto di guardare facendo di un



126 espositori
3500 presenze
5600 metri quadri
di superficie espositiva



appuntamento culturale e di approfondimento come ALLFORTILES un'occasione di promozione. Senza rinunciare a guardare a se stessa e alla sua storia – con il cinema e il 'come eravamo' – ma senza sottrarsi a quel futuro che ha chiesto ad ALLFORTILES lo scatto compiuto in questo 2019, con una sperimentazione che va in archivio con

la soddisfazione dei più. Registrata presso gli stand di Ceramicanda, anfitrione della manifestazione: due corner che illustrano la storia passata e recente dell'azienda, con ben più di un occhio rivolto al futuro e al processo di digitalizzazione che sta intraprendendo. Menzione speciale, allora, per il già citato "padiglione cinema", che raccon-

tava questo straordinario romanzo imprenditoriale che lega la provincia reggiana e modenese, ma anche per quei convegni a margine dei quali la prospettiva tradizionale viene ancora una volta rovesciata. Non più riflessioni astratte, con imprenditori e tecnici a fare da spettatori, ma i protagonisti della fiera che diventano parte attiva de-

gli speech. Format che non c'era, un po' come la fiera, e che vi dà appuntamento ad un prossimo futuro: il format, che abbiamo già in testa, siamo certi non mancherà di sorprendere quanto e più di quanto hanno stupito gli ALLFORTILES che abbiamo già mandato in archivio.

(S.F. – E.B.)

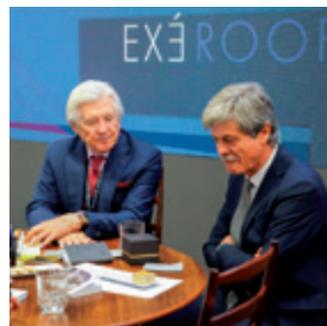
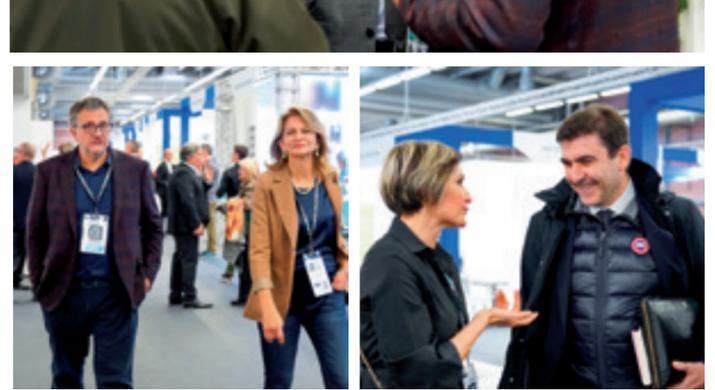
MagFace
CambioPosaCambioVita
Il lusso della facilità ecosostenibile per pavimenti, rivestimenti e superfici.
www.magface.it



Distretto



«Come un generale romano prima della battaglia, alla vigilia di ALLFORTILES mi sentivo solo con i miei collaboratori, forte delle oltre centoventi aziende che avevano aderito all'iniziativa...»



Mariano Paganelli - Presidente Expert Lab Service



«Abbiamo scelto ALLFORTILES perché è una fiera 'furba'. Nel senso, spiega, «che è vicina al distretto, a casa, alle sedi aziendali e soprattutto è molto comoda per tutti gli operatori del settore che in giornata possono anche fare un salto di mezz'ora». Collocazione ideale, ModenaFiere, per Expert Lab Service che, spiega il Presidente Mariano Paganelli, «nasce come laboratorio di servizio, per la caratterizzazione delle proprietà termo-meccaniche dei materiali per cui noi proponiamo ai nostri clienti un'analisi approfondita sul comportamento dei loro smalti e dei loro impasti quando sono dentro al forno». Paganelli, che è stato anche relatore ad uno dei convegni in programma presso ModenaFiere, pare essere apprezzato in modo particolare, oltre che la formula della due giorni di Ceramicanda, anche i contenuti e la giudica un'opportunità «per tante piccole aziende come la nostra, che hanno un'occasione di visibilità».

Elena Pellesi - AD Digital Design



«Il Gruppo SITI B&T ha scelto di partecipare a questa manifestazione perché si svolge sul nostro territorio, in un contesto funzionale e facilmente raggiungibile come ModenaFiere: è un'iniziativa che ci sembra tutte le realtà coinvolte abbiano gradito nella sua formula». Soddisfatta, l'Amministratore Delegato di Digital Design, Elena Pellesi, dei riscontri seguiti alla due giorni promossa da Ceramicanda. Digital Design è un'azienda giovane, dinamica e flessibile, con solide fondamenta, in continua evoluzione per soddisfare al meglio qualsiasi tipo di esigenza del mercato mondiale, con proposte attuali e di design. Vanta una conoscenza tecnica e una disponibilità di materiali a 360°, forte di essere parte del Gruppo SITI B&T, l'unico impiantista specializzato nella realizzazione di linee complete per la produzione ceramica in grado di coniugare cultura impiantistica con cura del bello in ceramica.

Michele Paulicelli - Socio fondatore G.P. Service



«Abbiamo deciso di partecipare perché ci sembrava il contesto più adatto, a Modena, che si trova vicino a Sassuolo, per cui immediato per quanto riguarda il discorso ceramico». E' azienda sassolese, G.P. Service - sede in via Atene, nella zona industriale di Ca' Sbarra, e ad ALLFORTILES non poteva mancare. Fondata nel 1997 da Michele Paulicelli e Mario Gottardi, «si occupa di impianti e macchine per ricambi per ceramica, ovvero di manutenzione completa dal refrattario fino alla parte esterna dei forni». Propone servizio puntuale ed altamente professionale, l'azienda sassolese, che ha scelto l'edizione modenese di ALLFORTILES «per presentare un prodotto nuovo, Rollbar, che serve per rilevare la rottura dei rulli nei forni ed essiccatoi. Uno strumento - conclude Paulicelli - molto semplice ed altrettanto efficace ed utile, che abbiamo testato per oltre un anno e che stiamo proponendo ai nostri clienti, oltre che alla platea di ALLFORTILES».

Carlo Alberto Ovi - Direttore Commerciale Smalticeram



«Abbiamo deciso di partecipare indubbiamente per l'interesse nei confronti di una convention locale, qua vicino al cuore della ceramica mondiale. Quindi per noi è stato, da subito, un appuntamento immancabile. Questo è stato il motivo principale che ci ha portati a Modena: partecipare e - spiega Carlo Alberto Ovi - condividere questo momento con tutti gli altri partecipanti, oltre che per presentare la nuova linea XGo, smalti pronti all'uso, Just in time, che rivoluzionano la fase di preparazione dello smalto rendendola molto più flessibile e che fra l'altro è risultato il prodotto più interessante della convention, pregiandoci anche del 'Detail' che abbiamo vinto e che ha premiato la migliore innovazione tra le tante presentate in fiera. Smalticeram è un colorificio ceramico che non smette di innovare e si prepara a festeggiare, nel 2020, il cinquantesimo dalla nascita della nostra azienda».

Alex Curocchi - Amministratore Mineraria di Boca



Se il giudizio della maggioranza degli espositori che hanno partecipato alla prima edizione 'fieristica' di ALLFORTILES è positivo, quello di Alex Curocchi, Amministratore di Mineraria di Boca è quasi entusiasta. «Finalmente - dice - una fiera, dopo anni che se ne sentiva parlare ma nessuno aveva mai provato a farla, sulla ceramica e sul suo indotto, e finalmente a Modena, il polo fieristico più vicino al distretto». La vorrebbe annuale, la due giorni di Ceramicanda, Curocchi, ad avviso del quale ha i numeri per diventare «un appuntamento fisso del calendario fieristico», un momento di riferimento per tante realtà, come Mineraria di Boca, che collaborano con il settore ceramico proponendo alle aziende produttrici di ceramica materie prime («feldspati, argille e caolini, estratte dalle nostre miniere», specifica Curocchi) che vengono stoccate e miscelate presso il deposito che l'azienda possiede a Fiorano Modenese.

Marica Casolari - Presidente Refrattari Speciali



«Abbiamo visto in ALLFORTILES un'opportunità. E la scelta di svolgerla a Modena, non lontano dal distretto ceramico, ci ha convinto a partecipare», spiega Marica Casolari, presidente di Refrattari Speciali, che nel distretto ceramico opera da sempre. Data di fondazione 1973, sede a Roteglia di Castellarno, sulla sponda reggiana del Secchia, Refrattari Speciali «è nata - spiega Casolari - come produttrice di supporteria in materiale cordieritico per l'industria ceramica, sanitaria e della stoviglia, oggi è punto di riferimento per la produzione di rulli ceramici e di prodotti cordieritici». Ad ALLFORTILES l'azienda reggiana ha presentato Modulars, «un innovativo e versatile elemento refrattario che permette l'utilizzo in più applicazioni, mentre l'ultimo investimento è stato la completa automazione del reparto per la produzione di prodotti estrusi, che ci consente di proporre al mercato grandi formati di elevata qualità».

Marco Serafini - Amministratore Delegato Digital Ferrania Grafica



«ALLFORTILES ci è parsa l'occasione giusta per proporre alle aziende del settore ceramico i nostri servizi di prove colore su carta, precise e a costi contenuti, prima della stampa di produzione e della successiva cottura: ci occupiamo da sempre di grafica e colore, capitalizzando sia una pluriennale esperienza nel settore che collaborazioni di livello assoluto». Tra queste quella con Epson Italia S.P.A. «che ha creduto da sempre - spiega Serafini - nella soluzione Ferrania Plotter to Film. Grazie alle conoscenze acquisite abbiamo realizzato, tra le prime aziende al mondo, un sistema a tecnologia digitale Ink-Jet per la produzione delle pellicole di separazione colore, denominato Plotter to Film ed nuovi plotter Epson, che presentiamo in occasione di questa due giorni presso ModenaFiere, ci permettono di stampare oltre alle pellicole di separazione colore anche la prova colore per ink-jet ceramico».

Alice Pirani e Marco G. David - Cargofer, David Minerals



«Un contesto giusto per presentare i nostri servizi, che nascono da una sinergia che garantisce un servizio completo a livello di materie prime, dalla fornitura, allo stoccaggio alla logistica, fino alla personalizzazione delle formulazioni riservate ai clienti a seconda delle differenti esigenze». Un'azienda - Cargofer - si propone, spiega l'Amministratore Alice Pirani, come fornitore di materie prime, «strutturato per gestire l'aspetto logistico e qualitativo», e la collaborazione con David Minerals capitalizza la trentennale esperienza sul campo di Marco Giovanni David a livello tecnico commerciale e di controllo qualità, eseguito presso i laboratori di David Minerals. L'evoluzione del settore ceramico richiede al mondo della fornitura specializzazioni sempre più ampie «e grazie a questa collaborazione con Cargofer - spiega David - siamo in grado di offrire ai nostri partners un servizio all'avanguardia».

La lezione di Forchielli ai giovani: «Preparatevi al cambiamento»

Ospite di ALLFORTILES, il fondatore di Mandarin Capital Partners non ha, come di consueto, fatto sconti...

«Il mondo non ha mai visto cambiamenti così rapidi in così poco tempo». Affrontarli è una delle sfide che progresso, tecnologico e digitale, impone a tutti, ma soprattutto ai giovani, cui il confronto con società più evolute delle nostre riserva «un futuro terribile». Non usa mezzi termini, Alberto Forchielli, e del resto non è nel suo cliché: nel 2017 fu una delle 'superstar' di ALLFORTILES, non più tardi di sei mesi fa, in un'intervista esclusiva rilasciata a Ceramicanda, aveva previsto la caduta del governo e parlato di un'Italia senza troppe prospettive. Nel 2019 Forchielli è tornato 'sul luogo del delitto' per parlare di futuro, tema importante di 'Fuoco e fiamme', il suo ultimo libro, con il quale l'economista bolognese elabora «una prescrizione medica per farvi stare meglio spiegandovi come sarà l'umanità di domani e, di conseguenza, anche il vostro futuro». Futuro che l'economista disegna attraverso 'un viaggio pirotecnico' nei luoghi in cui il futuro non lo si aspetta ma lo si costruisce: un mondo 'che sembra Blade Runner', ma è già realtà, e che tratteggia anche davanti alla platea di ALLFORTILES, «particolarmente adatta, perché di fronte a me - ha detto - vedo imprenditori e addetti ai lavori, ma soprattutto genitori. E giovani, quei giovani ai quali - spiega il fondatore di Mandarin Capital Partners - dico di non accontentarsi, di osare, di guardare altrove. Nella Silicon Valley un reddito di 150mila dollari è un inizio, qui guadagnando cifre del genere ci si adagia, ci si sente arrivati e si smette di guardare avanti»

Di chi è la colpa?

«Nessun dubbio, dei genitori. Ogni giovane, ha su di sé l'impronta del genitore: sono i genitori, più che la scuola, che possono e devono spin-



gerti oltre, ma l'Italia sconta ritardi su tutto. Anche su una cosa alla portata di tutti come il web, le cui risorse in Italia non sono ancora sfruttate al meglio»

In che senso?

«Nel senso che se cerchi, lì c'è tutto. Il web e la rete, il progresso tecnologico che c'è dietro, è diventato linguaggio corrente per tutti, ma non per noi. L'Italia da questo punto di vista resta indietro e non è pronta, o non del tutto, alle nuove sfide»

Non granché, come prospettiva...

«L'Italia è questa, quella che a scuola studia soprattutto materie classiche, che guarda al suo passato e ragiona solo sul presente, e invece bisogna guardare avanti. Ma il contesto di oggi è quello di una bassa crescita demografica e di una bassa

crescita economica. I nostri ragazzi avranno un futuro terribile, perché dovranno confrontarsi con cinesi e indiani, ma l'Italia continua a sottrarre risorse a quelle famiglie che dovrebbero lanciarli verso il futuro, penalizzandole. E le famiglie proteggono, mentre i bambini, a mio avviso, vanno terrorizzati, non rassicurati»

Colpa del sistema, secondo Forchielli?

«Anche, ma non solo. Certo il sistema, i protagonisti del domani, tende soprattutto a proteggerli, senza accorgersi che così facendo, in vista di un futuro a competizione sempre più marcata, di mercati che richiedono competenze sempre più specifiche, ne farà dei miserabili. I genitori proteggono, la scuola e il corpo docente spesso non forniscono un'istruzione all'altezza,

la formazione si fa e non si fa e il presente suggerisce che domani, se non hai una tua abilità da spendere sul mercato, resti povero. E resti indietro, ma...»

Ma?

«Ma se il sistema non funziona, per come la vedo io, sei tu che devi prenderti il futuro. Questo almeno succede quasi ovunque, ma non qui in Italia, dove tra l'altro l'unico settore destinato a prosperare è quello dell'hospitality, che continuerà a crescere a due cifre, mentre il resto va reinventato, partendo proprio dai giovani, dalle nuove tecnologie, dalle competenze, dai cloud, dall'intelligenza artificiale. Il mondo cambia, e cambia in fretta, e il cambiamento va recepito, e studiato»

Cosa deve cambiare?

«Per cambiare le cose va cambiata la testa di ognuno. Con 'Fuoco

e fiamme', come con altri libri, ho voluto suggerire una possibilità di cambiamento, che vale per i giovani ma non solo. Perché ci sono i giovani, ma ci sono anche tanti che i giovani li educano e li istruiscono. Padri e madri, in questo cambiamento contano, come contano istruzione e formazione. E contano i sistemi, non i confini che nell'economia globale non ci sono più e nemmeno i governi, il cui unico compito è creare le condizioni perché in quel paese si possa investire: il business di oggi è la rete, la sfida del futuro si fa sui dati, ma i dati non sono nulla se non li sai leggere, e l'Italia non mi sembra pronta: si rischia una deriva non granché»

Quale?

«Quella di un paese in cui i vecchi che non lavorano oggi saranno costretti a lavorare domani, quello di 80enni alle casse degli ipermercati, quello di giovani che non sanno più lavorare con le mani quando lavorare con le mani e saperlo fare come lo sappiamo fare qua è un unicum del made in Italy»

Magari, però, ci la si fa, a venire a capo di questo cambiamento...

«Magari sì, il mondo vive di sviluppi imprevedibili e basta vedere la sua capacità di reazione a fenomeni come le guerre o le tensioni che caratterizzano tanti rapporti internazionali o ancora, per restare vicino a casa nostra, la Brexit o l'avanzata delle destre. Si vede che risorse ci sono: in Usa e altrove e se l'Italia oggi vale un 6-, altrove ci sono le potenzialità per fare bene. Anche solo in Nord Europa e oggi, lo dico ai tanti genitori cui mi rivolgo, mandare a studiare un figlio in Svezia è come mandarlo, a livello di costi, da Bari a studiare a Bologna. Ma non è la stessa cosa, in termini di preparazione in vista delle sfide del futuro». (R.C. - S.F.)

«Prepariamo altre acquisizioni: oggi siamo acquirenti, non venditori»

Insieme a Forchielli, davanti alla platea di ModenaFiere, anche Graziano Verdi: inevitabile, con loro, parlare di Italcir

«E' un bell'esperimento: abbiamo raccolto realtà diverse attorno ad un unico progetto. Stiamo lavorando per integrarle tra di loro e se il mercato è quello che è, la ceramica è un settore che fa guadagnare». Forse anche per questo, ovvero per la capacità di guadagno, Forchielli registra con soddisfazione lo sbarco di Mandarin Capital Partner nel settore ceramico, avvenuto nella primavera del 2017 con la regia di Graziano Verdi, che ha perfezionato l'acquisizione di La

Fabbrica Ceramiche, cui sono seguite Elios Ceramica e la controllata Elle Ceramica, e, in ottobre quella di Devon&Devon. Dall'ottobre del 2018 fa parte della galassia Italcir anche Ceramica Rondine ma altro, garantisce Forchielli, verrà. L'obiettivo era, ed è «creare un polo ceramico del lusso da quotare in borsa» ed è a quello che Forchielli e Verdi lavorano. «Con soddisfazione, perché anche in un momento non semplicissimo registriamo una buona tenuta della redditività,

con ebitda che le industrie del food, per dire, si sognano. Siamo - dice Forchielli - contenti degli utili e di quello che siamo facendo: Graziano (sorride guardando Verdi, ndr) ogni tanto si preoccupa, ma io lo tranquillizzo, anche perché a Italcir mi sono affezionato e voglio farla crescere». Come, la domanda, ovvia, altrettanto ovvia la risposta. «Con altre acquisizioni che annunceremo a breve. In Italia o all'estero? Tutto il mondo - chiude Forchielli - è paese».



Graziano Verdi e Alberto Forchielli

ELLEK AUTOMAZIONI
20 ANNI 1999-2019

‘Nuovi sistemi di posa cercasi’

‘Grande lastra chiama posatore specializzato’: una tavola rotonda sul tema tra i ‘piatti forti’ dell’edizione 2019 di ALLFORTILES



«E’ un punto critico», ammette il presidente di Confindustria Ceramica Giovanni Savorani, ed in effetti di questo si parla quando si parla di posa, soprattutto in tempi di grandi lastre. Il tema era stato tra quelli ‘forti’ che trattò l’edizione 2018 di ALLFORTILES, ma ha avuto la replica in grado di fare il punto un anno dopo, Stesso palcoscenico, stessa criticità, ovvero «abbiamo un problema: scarseggiano i posatori, dal punto di vista quantitativo ma anche come capacità di gestire le lastre più innovative». Un handicap che potrebbe alla lunga pregiudicare la competizione della ceramica con i cosiddetti ‘materiali alternativi’, in particolare l’Lvt, che prende piede su quei mercati esteri oggi indispensabili alla piastrella. Il nodoposa c’è, non a caso Confindustria Ceramica ha istituito commissione ad hoc, ed è stato al centro di uno degli appuntamenti-chiave di ALLFORTILES: una tavola rotonda dal tema ‘Nuovi sistemi di posa cercansi’ che ha fatto il punto, spaziando tra quanto, magari domani, potrà essere. Una nuova frontiera, quella della posa, un asset da tenere in debita considerazione via via che evolvono i materiali. Perché mica basta produrli, i materiali, ma vanno anche posati, e in molti Paesi «la posa costa molto di più dei nostri prodotti». In America, per dire, «un metro quadro per esempio può arrivare a 70 dollari». I posatori, insomma, diventano de-



cisori per l’acquisto. Suggestivo e, in qualche caso decidono: lo confermano Paolo Colombo di

Assoposa e un progettista di punta come Massimo Iosa Ghini. C’erano anche loro al ‘capezzale’ della

grande lastra la cui posa richiede specializzazione e attenzione. «Si rende necessario un incremento

della formazione», ha detto il primo, mentre il secondo ha sotteso come «ci sono contesti come l’ambito commerciale, o strutture su cui la ceramica viene scelta proprio perché deve durare». Così la partita si gioca tra quanto si è fatto e quanto si farà, tra l’eterna sfida tra tradizione e innovazione perché, ammette Francesco Stronati di Mapei, «qualcosa si è rotto: se il mestiere di posatore si tramandava di padre in figlio, adesso il background manca e occorrono scuole» e s’fanno strada possibili soluzioni alternative, come quelle sperimentate di recente da aziende come Mag face che al ALLFORTILES ha proposto il brevetto di una posa a secco (senza colla) basato su una pellicola, «un sistema autoposante, che consente – ha detto Valeria Grazzi - di rivestire ogni ambiente con l’immediatezza richiesta dal consumatore contemporaneo». Possibile nuova frontiera, cui il settore non può non guardare, dal momento che suggerisce opportunità: magari domani si potranno rinnovare pareti e pavimenti come si cambia un guardaroba... Chissà: la partita la si gioca da qui in avanti... E dire come finisce, visti i tanti fattori in gioco, diventa equazione la cui soluzione, oggi, non è nelle mani di nessuno. Ma tema che, facile immaginare, terrà banco tanto a lungo che è facile immaginare ci se ne occuperà anche con la quarta edizione di ALLFORTILES... (S.F)

Simone Camattari - Sales Director Smaltochimica



«Smaltochimica partecipa ad ALLFORTILES perché ritiene si tratti di un’iniziativa molto importante per il territorio e per le sue aziende. Produciamo additivi chimici per il settore ceramico, i nostri clienti sono produttori di ceramica e i colorifici: un evento del genere ci permette di promuovere efficacemente i nostri servizi e i nostri prodotti». Così, Simone Camattari, Sales Director di Smaltochimica, storica azienda del distretto che ad ALLFORTILES ha presentato una nuova gamma di colle digitali a base acqua «che garantiscono – spiega Camattari - risultati importati in termini di abbattimento di emissioni inquinanti. Abbattimenti che vanno dal 80% al 95% delle principali classi di inquinanti». La sostenibilità, del resto, è uno degli asset fondamentali lungo cui si muove la ricerca, e con le nuove colle digitali Smaltochimica muove «un ulteriore passo di un percorso di ricerca orientato alla sostenibilità che rispecchia l’anima dell’azienda e la sua filosofia green».

Tarcisio Fornaciari - Responsabile Direzione Territoriale Emilia Centro



«Il nostro istituto bancario ha una storia lunghissima, legata al territorio e al settore ceramico». Tanto basta a giustificare la presenza di BPER, secondo Tarcisio Fornaciari, alla due giorni promossa da Ceramicanda presso ModenaFiere. «La nostra banca – spiega Fornaciari - ha accompagnato e sostenuto la nascita e la crescita di un settore cui è particolarmente legato, e la nostra presenza in questo contesto riflette la nostra attenzione al territorio e ad un distretto industriale di eccellenza, alla cui crescita siamo orgogliosi di avere contribuito. Siamo qui con BPER Banca, ma anche con gli altri prodotti di un istituto bancario che al credito affianca una serie di servizi studiati per l’attività di impresa. In particolare modo BPER leasing, BPER factor e SIFÀ, il nuovo servizio dedicato agli autonomi a lungo termine. Una proposta ampia, quella di BPER, in grado di soddisfare, con servizi ad alta specializzazione, le più recenti necessità del mondo dell’impresa».

Vittorio Buonocore - Amministratore Tradeco



«Per dimensioni e caratteristica ALLFORTILES ci sembra la fiera più adatta alle nostre esigenze. Ci occupiamo di commercio di impianti industriali nuovi ed usati con una logica di servizio chiavi in mano fortemente orientato al cliente e riteniamo questo appuntamento possa darci riscontri importanti». Con queste parole Vittorio Buonocore spiega la presenza, presso i padiglioni di ModenaFiere, di Tradeco. Che, per l’occasione, ha presentato MPK06, innovativa macchina commercializzata dall’azienda sassolese in grado di movimentare le grade lastre ceramiche. L’idea nasce dalla necessità di disporre di uno strumento in grado di movimentare, in sicurezza e a costi contenuti, le grandi superfici ceramiche. MPK06 ha bassi costi di manutenzione ed un’efficienza sperimentata, ed è un’ulteriore innovazione che Tradeco propone ai suoi partners. Dopo aver inaugurato una nuova sede commerciale a Fiorano Modenese, infatti, Tradeco non vuole smettere di crescere.

Stefano Gatti - Direttore Commerciale Gape Due

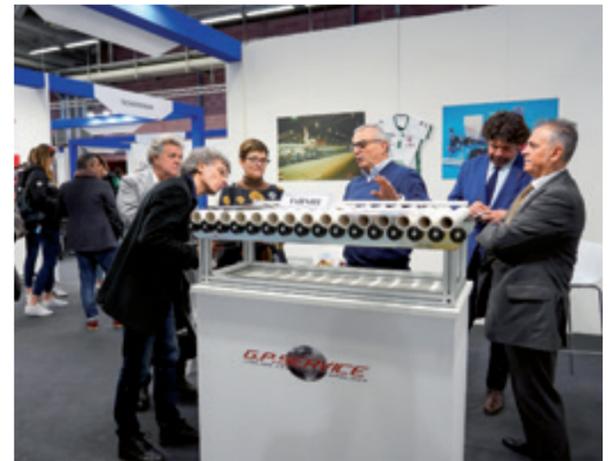


«ALLFORTILES, per come ne abbiamo capito l’obiettivo, è nata come fiera innovativa, e come fiera del territorio. Queste le caratteristiche di un appuntamento inedito che ci hanno spinto a partecipare. E’ una fiera vicina dal punto di vista logistico, sostenibile nei costi e in grado di garantire visibilità, che crediamo potrebbe svolgersi annualmente, se mantiene queste caratteristiche». Nessun dubbio per Stefano Gatti, Direttore Commerciale di Gape Due: il nuovo format della due giorni di Ceramicanda ha colto nel segno, e l’azienda sassolese, una delle sigle storiche del distretto ceramico, ha approfittato di quella che Gatti definisce «una bella vetrina» per presentare lo stampo Smart Mould. Un’autentica innovazione in un campo in cui Gape Due è leader: «Uno stampo ‘intelligente’ dotato di sensoristica avanzata in grado di monitorare tutte le funzioni dello stampo stesso, studiato e progettato per il 4.0».

A 'XGo' di Smalticeram il 'Detail 2019'

L'azienda reggiana si aggiudica il premio messo in palio da ALLFORTILES

Come in ogni gara che si rispetti, in tantissimi hanno partecipato, uno ha vinto. Ad aggiudicarsi il premio 'Detail 2019' (miglior dettaglio) per questa edizione di ALLFORTILES è stata Smalticeram, storica azienda di Roteglia che ha presentato, battendo concorrenza tanto agguerrita quanto nutrita il sistema XGo. «Miscele micronizzate pronte all'uso da disperdere in acqua direttamente nella linea di smalteria con una velocità di preparazione senza precedenti per un utilizzo Just in time» che hanno convinto giuria specializzata. Trasversale nelle sue competenze e composta dal Presidente di Confindustria Ceramica Giovanni Savorani, dal Presidente di Acimac Paolo Sassi e dal Presidente di Ceramicolor Claudio Casolari, oltre che da due docenti (Maria Chiara Bignozzi, professore di Scienza e Tecnologia dei Materiali presso l'Università di Bologna e Direttore del Centro Ceramico e Luca Lusvardi, Professore Associato presso il Dipartimento di Ingegneria "Enzo Ferrari" di UNIMORE), e dal Presidente di Cerame-Unie Alfonso Panzani e Michele Donati, Presidente di Società Ceramica Italiana, la commissione ha lavorato parecchio, alla ricerca del dettaglio 'che fa la perfezione', e l'ha trovato presso lo stand di Smalticeram.

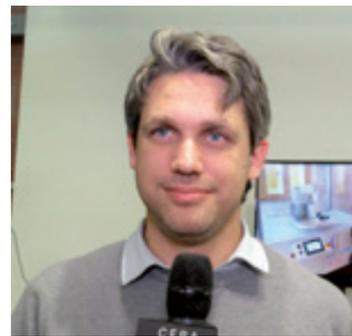


Roberto Bassissi - Amministratore ECORICERCHE



«L'azienda si occupa ormai da quasi trent'anni a Sassuolo della gestione e della consulenza per le aziende del territorio e non solo delle problematiche ambientali e quelle legate alla sicurezza sul lavoro. Abbiamo - spiega Roberto Bassissi - un laboratorio interno con cui facciamo tutte le analisi di conformità ambientale rispetto alle varie matrici quindi acqua rumore emissioni e con la parte di sicurezza sul lavoro ci occupiamo della gestione di tutta la parte di valutazione dei rischi e di formazione dei lavoratori». Ad ALLFORTILES Ecoricerche ha scelto di partecipare perché «il format è nuovo, e il contesto è quello giusto: il nostro messaggio rimane quello del rispetto dell'ambiente e della sicurezza nel supporto alle aziende in questo asset, sempre più importante. Le ultime novità che abbiamo proposto ai nostri clienti e al mercato sono la realizzazione di un software di nostra produzione per la gestione dei rifiuti aziendali web based quindi lavora su cloud e da qualsiasi posto il responsabile ambientale dell'azienda può verificare e gestire tutti i rifiuti presenti all'interno dell'azienda in remoto e ottemperare a quelli che sono gli obblighi normativi».

Luca Iacaruso - Responsabile innovazione Laek group



«Abbiamo deciso di partecipare perché lavoriamo prevalentemente nel settore ceramico, e la location di Modena ci è parsa un importante richiamo nei confronti delle aziende del territorio. Avevamo inoltre necessità di far conoscere quello che la nostra azienda produce». Laek «si occupa di automazione e robotica per impianti dell'industria ceramica, sanitari refrattari e ceramiche tecniche e in più abbiamo aggiunto una sezione che si occupa di ricerca scientifica sulla robotica e formazione professionale» e ad ALLFORTILES ha presentato proposta quantomeno innovativa. «Un sistema di confezionamento di lastre ceramiche verticali perpendicolari alla base: abbiamo registrato - spiega Iacaruso - un cavalletto particolare su cui andiamo a confezionare le lastre perpendicolarmente alla base quindi avendo un risparmio sia di viaggi sia di spazio occupato come immagazzinamento sia sulla sicurezza sul lavoro perché andiamo a legare ogni scatola ed ogni lastra alla base, al cavalletto e alla lastra successiva. Oltre a quello come innovazione abbiamo portato la progettazione e la simulazione dei nostri impianti anche in realtà virtuale».

Matteo Vezzelli - Ufficio Acquisti, M.E.C. Design



«Il settore ceramico per noi è strategico: per questo abbiamo voluto partecipare a questa edizione di ALLFORTILES. Il nostro business è la creazione, dal nulla, di spazi espositivi dedicati, allestiti secondo le esigenze del cliente e le sue aspettative: guidiamo i nostri partners, attraverso un visore VR, lungo la strada che ne accompagnerà il percorso espositivo, proponendogli le diverse soluzioni messe a punto dalla nostra ricerca per un allestimento in divenire, durante il quale sarà accompagnato dalla nostra consulenza perché sia in grado di individuare la soluzione più adatta alle sue esigenze». Con un'esperienza di 30 anni, M.E.C. DESIGN nasce con l'intento di offrire un servizio di prim'ordine, nell'allestimento su misura di arredi sia fissi sia di allestimento fieristico. Da moltissimi anni l'azienda si avvale di progettazione 3D renderizzata a livello fotografico, sviluppa filmati virtuali degli arredi proposti, fino alla Realtà Virtuale, ovviamente prima che questi siano realizzati. Durante il Cersaie 2019 M.E.C. DESIGN ha presentato la sua Realtà Aumentata. La qualità, e la cura di tutti i particolari, fanno di M.E.C. DESIGN una realtà di prim'ordine».

Fausto Piccinini - GEAR.it



«Siamo venuti a conoscenza della manifestazione promossa da Ceramicanda grazie all'efficace campagna comunicativa che ha promosso ALLFORTILES, e ci è parsa un'ottima occasione per promuovere i nostri servizi, che si articolano su due business unit fortemente indirizzate al cliente». GEAR.it si è specializzata nella produzione di soluzioni per dispositivi mobili con prodotti volti a massimizzare la produttività e lo sviluppo di applicazioni per dispositivi mobili. Con l'accordo siglato con la società Cinese Radaee Studio, GEAR.it diventa co-proprietaria del prodotto RadaeePDF, motore di rendering per la gestione del formato PDF. La commercializzazione del prodotto RadaeePDF ha consentito a GEAR.it di entrare nel mercato internazionale e conquistare clienti di rilevante importanza mondiale. Disponendo della tecnologia RadaeePDF, il team di sviluppo di GEAR.it ha sviluppato una soluzione documentale per smartphone e tablet ideale per la pubblicazione e la distribuzione di manuali tecnici, corsi interattivi, brochure, cataloghi e riviste; una suite di facile utilizzo, completa e veloce denominata MobileReplica®».

Renzo Raimondi - Titolare RCM ASSMO



«Siamo azienda leader nel cleaning, sia in campo industriale che urbano, vantiamo una leadership riconosciuta ma un'occasione come questa ci dà modo di instaurare altri proficui rapporti di collaborazione con altre aziende». Due nuove macchine che arricchiscono la gamma di RCM ASSMO sono il nucleo della presenza ad ALLFORTILES dell'azienda di Casinalbo, leader nel settore del cleaning. «Si tratta di una motoscopa e di una lavapavimenti, evoluzione di macchinari che abbiamo ulteriormente migliorato nelle prestazioni: entrambe innovative, entrambe in grado di integrare, da quest'anno, al meglio le nostre proposte in un'occasione come questa, ovvero una fiera che ha spiccata matrice territoriale e alle aziende del territorio riserva la dovuta attenzione. Proprio questa attenzione al territorio manifestata già dall'ideazione della due giorni di ALLFORTILES è, a nostro avviso, uno dei motivi del suo successo».

Andrea Iori - AD di Torreggiani & C., Presidente di Torreggiani Servizi



«Crediamo il comprensorio ceramico, nelle sue evoluzioni più recenti, abbia necessità di imprese come la nostra, e una fiera dedicata all'indotto come ALLFORTILES ci è parsa un'opportunità. Credo, dai riscontri avuti, che si potrebbe pensare, in futuro, ad un'edizione annuale. Le occasioni di contatto con le altre aziende non sono mancate, e – spiega Iori – la formula che prevede la possibilità di proporre convegni tecnici ci è parsa oltremodo convincente. La nostra azienda è in grado di fornire assistenza a 360° nel campo dell'impiantistica tecnologica intesa come impianti di vapore, acqua surriscaldata, impianti elettrici e speciali e tutto il mondo della manutenzione. Non siamo meri esecutori, ma consulenti che propongono approccio nuovo al mondo degli impianti, fornendo anche l'opportunità di una certificazione ESCO che cofinanzia la riqualificazione degli impianti stessi attraverso il risparmio energetico».

Giuliano Ferrari - AD Sicer



«L'aspetto conferenziale e formativo che accompagna ALLFORTILES riteniamo sia un momento di arricchimento molto importante per tutti, ma è la formula, molto smart e easy, proposta da un appuntamento di questo genere che ci ha convinto a partecipare». La pensa così l'Amministratore Delegato di Sicer Giuliano Ferrari, intercettato presso lo stand del colorificio fioranese, che giudica giusto anche il periodo in cui l'organizzazione ha scelto di collocare la due giorni di Ceramicanda presso ModenaFiere. «È un momento 'scarico' rispetto ad altri appuntamenti fieristici mondiali», dice, spiegando come la presenza di Sicer a ModenaFiere sia occasione per proporre le evoluzioni di quanto presentato a Cersaie «nel campo degli inchiostri a basso impatto ambientale, graniglie tecniche, prodotti per la levigatura e più in generale per quello che è lo sviluppo della nostra attività e della proposta Sicer nel supporto ai propri clienti».

Franca Fontana - AD di Aida srl



«Non siamo soliti partecipare ad appuntamenti di questo genere, ma questa idea di una fiera per il territorio e le sue aziende ci è parsa interessante nell'opportunità fornitaci di incontrare altre aziende. Con Aida commercializziamo e installiamo software che seguono l'azienda in tutti i suoi processi. Abbiamo rapporti duraturi e consolidati con diversi partners: sinergia e collaborazione sono le linee lungo le quali si muove il nostro fare impresa: Panthera – spiega Franca Fontana – è un gestionale che si occupa di tutto quanto accade in azienda, il nostro compito quello di garantire al cliente la piena padronanza di questo software, e a questo lavoriamo». A margine della due giorni di Ceramicanda i riscontri, fa capire Fontana, ci sono, «ma non saprei dire se sia meglio farne appuntamento annuale o biennale: diciamo che non mi sbilancio, riservandomi di valutare le prossime opportunità che gli organizzatori vorranno offrirci».

Antonio Carboni - DG Canovi Coperture



«Canovi Coperture è da anni impegnata nel campo delle problematiche legate ai servizi di bonifica, rimozione e di smaltimento dell'amianto dai manti di fabbricati civili e industriali. La nostra azienda fonda il proprio operato sui principi dello sviluppo sostenibile, riconoscendo all'ambiente un'importanza fondamentale nel processo di valorizzazione e sviluppo economico e sociale del territorio». E il territorio, tra gli altri, è stato uno dei temi forti sui quali ALLFORTILES ha costruito l'edizione 2019. «Il comprensorio ceramico – dice Angelo Carboni, DG di Canovi Coperture – è un fattore di sviluppo fondamentale per un'azienda come la nostra, leader anche nella realizzazione e il rifacimento di tetti civili e industriali e per la progettazione e l'installazione di impianti fotovoltaici, a servizio di imprese e famiglie. Il nostro obiettivo è contribuire alla sicurezza del territorio».

Angela Prunella - Consulente marketing Brunacci & Partners



«Siamo uno studio di consulenza che si occupa di proprietà industriale e riteniamo il settore ceramico, che dell'innovazione fa uno dei suoi fattori di successo, possa avere crescenti necessità di tutela non solo a titolo preventivo, ma anche a posteriori». Brunacci & Partners è una società di consulenza specializzata nell'ottenimento, mantenimento, valutazione e tutela di beni immateriali quali brevetti, design, marchi e diritti d'autore. Una realtà snella e dinamica, capace di garantire ai propri clienti risposte veloci ed efficaci e approccio strategico orientato al mercato, che ad ALLFORTILES ha scelto di portare le proprie competenze. «La nostra presenza ad ALLFORTILES da' spessore alla volontà di essere comunque sempre vicini, con le nostre soluzioni, ai nostri partners. Ci è piaciuto cogliere l'occasione che ci ha offerto questa due giorni per consolidare legami già in essere ed allacciarne altri».

Paolo Lugli - Direttore Tecnico Infolog



«Siamo tradizionalmente fornitori del settore ceramico e questa di ALLFORTILES è per noi, in un certo senso, collocazione dovuta: ci piace questa idea di un appuntamento che metta a confronto tanti protagonisti del settore e le loro soluzioni». INFOLOG progetta, realizza ed implementa soluzioni informatiche per la gestione del business aziendale e, in particolare, sistemi per la gestione della logistica operativa di magazzino (WMS & SCM) attraverso soluzioni complete e collaudate, scalabili e flessibili, che uniscono una profonda conoscenza delle esigenze delle aziende italiane ed estere ad una forte competenza sugli standard tecnologici software e hardware più evoluti. Le soluzioni INFOLOG per la Logistica e la Supply Chain trovano spazio, ad ALLFORTILES, in innovativi sistemi che permettono di ottimizzare la logistica dal fine linea al carico con migliori cicli di lavoro e una migliore operatività degli addetti e dei carrelli.

Davide Soli - Responsabile Commerciale Robopac



«Nonostante sia la prima edizione, ALLFORTILES può essere considerata una delle fiere di riferimento del settore ceramico, e ci è parso giusto essere presenti anche considerata la vicinanza territoriale dell'appuntamento al settore». Grandi gruppi ad ALLFORTILES: è il caso di Robopac che, nata a metà degli anni Ottanta con la produzione di avvolgitori semiautomatici, «oggi può contare – spiega il Responsabile Commerciale Davide Soli – su un fatturato di circa 350 milioni di euro, oltre 1500 dipendenti e sette sedi produttive cui si aggiungono una quindicina di filiali nel mondo». Ad ALLFORTILES, l'azienda ha promosso anche un convegno, che ha visto Soli illustrare le più recenti innovazioni del gruppo, tra le quali spicca un nuovo imballo green che permette il 50% di riduzione del consumo della plastica. Tema caldissimo, di questi tempi, che Robopac accosta suggerendo soluzioni oltremodo sostenibili. E all'avanguardia.

Multiplo, multiplo delle mie brame...

«Quanto vale la mia azienda?»: Cristiano Canotti spiega cosa c'è dietro il principale indicatore con cui si misurano, oggi, le performances aziendali e ne determinano, mica sempre però, il valore

«Il 2019 non sta dando segnali di recupero troppo confortanti: registriamo andamenti a macchia di leopardo, vista l'eterogeneità delle imprese del distretto sassolese e romagnolo, dove ci sono grandi, medi e piccoli, terzisti puri, ibridi e commerciali, marchi luxury-oriented e no-frills companies». E' analisi schietta, quella che Cristiano Canotti affida alla platea di Allfortiles. Cosa determina il successo di un'azienda? Cosa descrive la capacità di proporsi efficacemente sul mercato e di imporsi allo stesso quando parliamo di un settore che ha una forte connotazione 'distrettuale' e un'altrettanto ampia dimensione globale? «Stupisce - dice Canotti - che si consideri Sassuolo un unicum omogeneo quando al suo interno, con dinamiche comuni e pregi e difetti dovuti al territorio, esistono fattori di enorme differenziazione come dimensione, solidità, attitudine al rischio, eccellenza tecnologica, integrazione verticale, diversificazione orizzontale a livello di prodotto e segmento di mercato, orientamento al costo anziché al valore». L'analisi dei costi di produzione, quella dei ricavi da vendite sono leve di dominio comune, ma in un contesto ad alta competitività come quello con cui si misura oggi il settore ceramico altri sono i fattori da prendere in esame, anche per evitare 'sviste': vale per l'Italia e vale per la Spagna, dove l'eredi-



Cristiano Canotti

FOCUS

Semplice, ma non troppo

I 'moltiplicatori' muovono da valori tendenzialmente certi, ma si prestano a condizionamenti di tipo soggettivo

I metodi di valutazione relativa fondano la loro essenza sull'utilizzo di moltiplicatori (rappresentati numericamente da rapporti matematici), i cui elementi costitutivi (i numeratori) sono specificamente individuati a priori e acquisiti direttamente dal mercato. Inizialmente utilizzati come strumenti di raffronto e conferma rispetto a precedenti valutazioni effettuate con criteri tradizionali (patrimoniali e reddituali), i metodi fondati sui multipli hanno assunto sempre maggiore rilievo nelle procedure di stima. La ragione del loro successo è nel fatto che i moltiplicatori traggono origine da valori tendenzialmente certi, ovvero risultanti da listini o transazioni avvenute e relative ad aziende omogenee del tutto similari alla realtà economica oggetto della stima, ma anche tali criteri si prestano a condizionamenti di tipo soggettivo: la stima è infatti sempre sostenuta da un fondamento analogico, e la scelta delle aziende comparabili può essere frutto di considerazioni arbitrarie.

tà dei giganti come José Soriano fondatore di Porcelanosa, di cui nel 2020 ricorre il ventennale della tragica morte, è nelle mani di una

schiera di imprenditori, ma anche di proprietà squisitamente orientate alla finanza, come a Sassuolo è raro che avvenga, con proprietà e

controllo familiari anche in gruppi molto grandi, che restano l'ossatura anche dei top players iberici. Gli spagnoli restano ossessionati

dal confronto con gli italiani, ed oggi questo confronto si sposta dal piano delle performances aziendali a quello del MULTIPLO, cioè del principale - e problematico - criterio di misurazione del valore di un'azienda. «C'è molta mitologia su questi numeri, per ragioni dovute alla riservatezza in alcuni casi, alle esigenze di comunicazione in altri, alla dinamica negoziale all'interno della quale molti bluffano o 'ci provano'». Il MULTIPLO, dice Canotti, «è metodo rapido ma 'sporco', sintetico e brutale, e nella sua facilità è facilmente manipolabile, avendo perso la sua natura di meccanismo di controllo e verifica. Un'azienda - spiega il consulente - è enormemente più complessa di un singolo indicatore, servono valutazioni professionali serie ed accurate, l'EBITDA o MOL è un altro KPI da prendere con le molle, e lo si vede dai tanti casi in cui la documentazione pubblica, bilanci o comunicati stampa, ci dicono tante cose...». Dice molto, ma non tutto, il MULTIPLO e, chiude Canotti «sia che si voglia acquisire un concorrente, o separarsi da un socio con cui non si va più d'accordo, è bene lasciare i dilettanti travestirsi da Pulcinella con i suoi segreti, fare i gradassi, come Capitan Fracassa, o i birbantini come Brighella. Fondamentale, però è non esagerare, e fare come Pinocchio». Perché, al di là delle maschere, «è il mercato che decide...». (S.F.)



Alberto Rosignoli
Gruppo Tecnoferrari SpA

«Abbiamo scelto di partecipare per presentare le nostre soluzioni di intralogistica», spiega Alberto Rosignoli, Direttore Commerciale del Gruppo Tecnoferrari. L'azienda è una delle realtà storiche del distretto, e si occupa, spiega Rosignoli, «di automazioni industriali: siamo leader mondiali nella movimentazione e nello stoccaggio, oltre che nella stampa digitale e nel fine line: novità e inno-

vazioni - spiega ancora Rosignoli - sono il leit motiv del nostro modo di fare impresa, che da tempo studia soluzioni di intralogistica che stanno assumendo sempre maggiore importanza, oltre che in altri settori, anche in quel settore ceramico cui la nostra azienda è legata da sempre». Focalizzata sulla continua ricerca per migliorare i prodotti e la funzionalità della macchina e partendo dal know-how sviluppa-

to dal mondo ceramico, oggi TecnoFerrari può vantare una vasta competenza e flessibilità nell'approccio ai sistemi di stoccaggio, automazione logistica e stampa digitale. Questo forte sviluppo ha permesso all'azienda di creare una posizione importante in tanti altri settori produttivi, oltre quello ceramico, come vetro, cemento, carta e svariati materiali per la stampa digitale e tessuti, bevande, cartario, alimentare.



Francesco Sabatini
CIGAIMPIANTI SRL

«Ad Allfortiles presentiamo le nostre novità in tema di servizi alle imprese: appuntamenti come questa fiera possono dare risultati importanti». Lo dice Francesco Sabatini, che in CIGAIMPIANTI si occupa di pianificazione e gestione risorse. «Svolgiamo attività di outsourcing, mettendo a disposizione dei nostri partner un'esperienza pluridecennale». Costituita nel 1982, CIGAIMPIANTI è realtà consolidata che ha lavorato in 103 paesi operando su 1870 stabilimen-

ti: 3 sedi operative (Finale Emilia, Fiorano e Maranello), 150 collaboratori, tutti diretti, 40 automezzi per un'ampia gamma di servizi. ATTIVITA' PRESSO OFFICINE INTERNE. Assemblaggio macchine automatiche conto terzi / Collaudi di macchine automatiche / Revisione macchine automatiche / Imballi e spedizioni. ATTIVITA' PRESSO CLIENTI ITALIA. Contratti Annuali di Manutenzione: Manutenzione ordinaria e straordinaria / Manutenzione "7/7 - H24" /

Installazione macchine / impianti e automazioni / Logistica / Avviamenti, collaudi e assistenze / Meccanica, elettromeccanica, elettronica, pneumatica, oleodinamica. ATTIVITA' PRESSO CLIENTI ESTERO. Per conto di costruttori di macchine e impianti, c/o loro clienti in EUROPA ed EXTRA-EUROPA. Installazione macchine / impianti e automazioni / Avviamenti, collaudi, assistenze e manutenzioni / Meccanica, elettromeccanica, elettronica, pneumatica, oleodinamica



Gianluca Falletti
AD Nanoprom Chemichals

«Abbiamo di recente firmato un contratto di distribuzione mondiale del nostro coating per lastre ceramiche lucide e opache, e ALLFORTILES rappresenta un'occasione per fare network con diversi operatori del settore». Gianluca Falletti spiega così la presenza ad ALLFORTILES di Nanoprom, una realtà imprenditoriale tra le prime in Italia a credere nella ricerca e nell'applicazione commerciale dei nanomateriali. «Lavoriamo

con diversi settori industriali, dai sommergibili ai satelliti fino al marmo, e attraverso quest'ultimo settore - spiega Falletti - siamo arrivati alla ceramica, trovando la 'quadra' con un protettivo all'avanguardia, un prodotto unico al mondo che abbiamo presentato, insieme a Zschimmer & Schwarz Ceramico, proprio in questa occasione». Specializzata nello sviluppo di soluzioni scientifiche per risolvere i problemi di scivolosità,

pulizia e protezione delle superfici, l'azienda ha sviluppato una gamma di prodotti per la pulizia, il ripristino, il trattamento e manutenzione delle superfici completamente biodegradabili. Tra questi Polityle®: «l'unico prodotto presente in commercio a livello mondiale certificato alimentare - spiega Falletti - su lastre in ceramica lappate e/o levigate. Dopo il trattamento - conclude Falletti - la superficie è completamente inattaccabile».



Isabella Salvatori
S'Tile Studio, disegnatrice

La diffusione della grande lastra ha imposto nuovi canoni di decorazione, spingendo la ricerca oltre gli orizzonti conosciuti: si tratta infatti, attraverso la decorazione, di aggiungere valore, garantire alla superficie ceramica di esaltare la sua eccellenza, trasformare la grande lastra in una risorsa in grado di dare una nuova identità agli spazi contemporanei. S'TILE STUDIO è un laboratorio creativo, capace di dare vita ad un'infinità di progetti

ceramici: «Ci occupiamo di decorazione a caldo di grandi lastre con anche applicazioni manuali: la nostra presenza ad Allfortiles nasce dalla volontà di farci conoscere e conquistare visibilità», spiega Isabella Salvatori, disegnatrice presso questa azienda fiorentina che, oltre che su una competenza non comune in tema di decorazione, ha tra i suoi punti di forza la customizzazione, ovvero «la possibilità di aderire alla perfezione alle richieste dei clienti,

dando vita a progetti di professionisti provenienti dal mondo dell'architettura, dell'arte, del design, sviluppando idee facendo leva sulla ricerca grafica e tecnica». Ricerca in grado di elaborare proposte sempre nuove, come quella presentata in occasione della due giorni di Ceramicanda. «Un prodotto innovativo, realizzato con oro e platino: materiali preziosi, in grado di aggiungere valore alla superficie ceramica esaltandone l'estetica».

«Le vicende turche vanno seguite con attenzione»

La docente LUISS
Cecilia Emma Sottilotta
avverte le imprese che
operano con la Turchia

«Le imprese che operano in Turchia nei prossimi mesi dovranno dunque seguire con attenzione tanto gli sviluppi geopolitici quanto quelli macroeconomici». Non ha dubbi, Cecilia Emma Sottilotta: la docente parla della Turchia come di «un paese in una situazione di fragilità». Determinata da fattori «esterni» ed «interni», legati a doppio filo con la figura di Recep Tayyip Erdogan, abbastanza forte da non farsi scappare la situazione di mano ma tanto «ingombrante» per l'Occidente da accendere più di un riflettore sulla sua figura e su un paese a rischiosanazioni.

La politica interna...

Rieletto a giugno 2018, Erdogan sta completando la transizione verso un sistema presidenziale, complici il referendum del 2017 che ne ha ulteriormente espanso i poteri, la forza del suo partito, che guida il paese dal 2002, ed il fallito golpe del 2016, in reazione al quale sono state adottate misure repressive che hanno colpito migliaia di dissidenti politici, esponenti delle forze dell'ordine, giornalisti, giudici e docenti. Erdogan è forte, ma deve fronteggiare difficoltà crescenti. «Le elezioni comunali tenutesi a Istanbul a giugno scorso hanno visto una vittoria delle opposizioni, anche per via di un diffuso scontento rispetto alle politiche economiche. La Turchia paga l'indebitamento delle sue industrie, e manifesta sensibilità alle turbolenze sui mer-



Cecilia Emma Sottilotta

cati: l'inflazione è scesa dal 25% del 2018 al 9% di oggi, «ma il sistema resta fragile».

... e quella estera

Dopo l'occupazione militare del nord-est della Siria, i fronti aperti sono diversi, la loro evoluzione in divenire. Da una parte l'Europa, «non può permettersi di inimicarsi

Erdogan», che ha già minacciato a più riprese di riversare sul vecchio continente centinaia di migliaia di profughi siriani. Dall'altra gli USA sono ostaggio, a loro volta, di un possibile rafforzamento dell'asse tra Erdogan e Putin ed in questa direzione era andato il primo via libera di Trump all'occupazione

turca in Siria. Preoccupano Washington i legami fra il Cremlino e la Turchia, e la misura di queste preoccupazioni la danno i toni del recente vertice bilaterale tra Trump ed Erdogan: incontro definito «meraviglioso» che non muta però la distanza che oggi separa la Turchia dagli Stati Uniti.

FOCUS

L'incognita del 'feldspato di Erdogan'

L'Italia vale poco meno di metà dell'export globale

Quanto vale la Turchia per il made in Italy della ceramica? La risposta è nel feldspato: dal 2010 al 2017, dai porti turchi sono partiti volumi crescenti di materia prima che un addetto ai lavori ha definito «una manna per chi fa ceramica». Dai 3,6 milioni di tonnellate di allora ai 6,3 di oggi su scala globale, dagli 1,7 del 2010 ai 2,5 che la Turchia spedisce in Italia: è dietro questi numeri che si nascondono le perplessità degli imprenditori di casa nostra: perché è vero che «quando si tratta di trovare alternative, il settore ceramico le trova» e che feldspati non dissimili da quelli importati dalla Turchia si trovano anche altrove, ma è altrettanto vero che se la Turchia chiude per embargo il problema c'è... Per dirla con Cecilia Emma Sottilotta, le esportazioni di feldspato turco per la Turchia valgono «un puntino rispetto al totale, ma l'Italia, e la Spagna, ne assorbono gran parte».

Andrea Beneventi - Amministratore Printing Group



«Un appuntamento del genere garantisce visibilità, e per aziende come la nostra è fondamentale partecipare ad eventi come questo». Andrea Beneventi, Amministratore di Printing Group, vede in ALLFORTILES un'opportunità. L'azienda, che ha sede a Casinalbo, produce cilindri silicnici per il settore ceramico. «I nostri cilindri rappresentano la soluzione ideale per le esigenze produttive delle ceramiche, prime fra tutte la decorazione della superficie della piastrella e la distribuzione dell'engobio sul fondo. La nostra azienda, oltre a vantare una solida esperienza nella realizzazione dei cilindri, dispone anche di un reparto laser attrezzato per realizzare qualsiasi tipologia di incisione sui cilindri. L'esperienza maturata nel tempo ci ha permesso di realizzare un prodotto che non teme concorrenti sul mercato e tra le innovazioni che abbiamo presentato ad ALLFORTILES ci sono rulli molto grandi, con incisioni che permettono più applicazioni e grazie ai quali la nostra tecnologia può essere di supporto al processo produttivo della grande lastra».

Riccardo Doni - Presidente Def Colorificio Ceramico



«Abbiamo scelto di partecipare perché abbiamo visto in ALLFORTILES un esperimento interessante, che ha raccolto, non lontano dal distretto ceramico, tante eccellenze del territorio». E DEF, colorificio ceramico fondato nel 1970, «al territorio e al settore ceramico - spiega il Presidente, Riccardo Doni, è indissolubilmente legato». DEF è convinta che la soddisfazione del cliente sia l'obiettivo più importante da conseguire e per questo motivo si impegna giorno dopo giorno a garantire la massima qualità dei prodotti e la migliore assistenza possibile e nell'attività di ricerca e sviluppo l'azienda fiorense ha da sempre investito importanti risorse, volte all'individuazione di nuovi prodotti ed al continuo miglioramento di quelli già esistenti. «Il nostro laboratorio - spiega Doni - è dotato di apparecchiature e strumentazioni tecnologicamente avanzate che garantiscono la qualità dei prodotti e l'assistenza ai clienti nella progettazione e nell'industrializzazione dei loro prodotti. Tra le novità presentate ad ALLFORTILES nanogramiglie studiate per creare superfici antiscivolo ed un innovativo prodotto utilizzabile nel trattamento postlappatura».

Graziano Caselli - Direttore Commerciale Beca Coperture



«I nuovi ambiti sui quali abbiamo cominciato a lavorare sono il fotovoltaico e il raffrescamento termico, facendo valere la nostra esperienza nel campo dello smaltimento amianto, coperture industriali, fotovoltaico e facciate ventilate: il settore ceramico è uno dei nostri settori di riferimento e quella che ci ha offerto Allfortiles è un'opportunità che siamo stati felici di cogliere». Graziano Caselli, Direttore Commerciale di Beca Coperture, spiega così la presenza dell'azienda sassolese alla due giorni di Ceramicanda. Beca Coperture ha festeggiato lo scorso anno i suoi 30 anni di attività, ed è una delle principali aziende operanti nel nord e centro Italia. «La sostenibilità - aggiunge Caselli - è uno dei temi 'forti' in tema di edilizia industriale, e la nostra azienda, che vanta importanti collaborazioni con prestigiosi gruppi industriali privati, come con comuni, province e regioni, è da sempre impegnata nello sviluppo dell'efficienza aziendale». Efficienza sancita dalle certificazioni UNI EN ISO 9001:2015, lo standard internazionale di gestione del controllo qualità e UNI ISO 45001:20018 per la gestione della salute e della sicurezza sui luoghi di lavoro.

Fabrizio Chiastra - Branch Manager filiale Dinazzano DB Schenker Italiana



DB Schenker, gruppo leader nel trasporto terrestre in Europa e fra i primi 3 nel trasporto aereo e marittimo, è presente in Italia con 31 filiali, 5 centri logistici, 3 terminal ferroviari, 2 terminal intermodali e 140.000 mq di magazzini. Schenker Italiana fornisce soluzioni di trasporto internazionali door-to-door combinate ferrovia-strada, pre-/on-carriage e magazzino, a costi contenuti ed eco-compatibili. «La filiale di Dinazzano, situata nel comprensorio ceramico, da quarant'anni è specializzata nell'importazione di argille e materie prime dalle cave ai produttori e nell'esportazione di piastrelle e prodotti ceramici con servizi ferroviari: la nostra presenza ad ALLFORTILES - spiega Fabrizio Chiastra, Branch Manager della filiale Dinazzano DB Schenker Italiana - si lega proprio alla nostra presenza nel distretto ceramico e alla possibilità, che ci offrono questi due giorni, di incontrare diversi operatori. Ritengo questa prima edizione abbia dato i riscontri attesi e che ALLFORTILES sia manifestazione in grado di svilupparsi ulteriormente in un prossimo futuro».

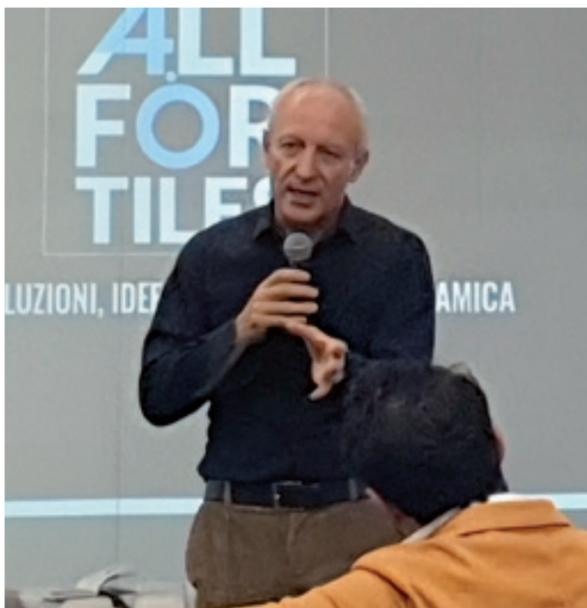
«Sull'online siamo ancora arretrati, ma la rete è un'opportunità»

Secondo Guido Di Fraia le aziende si accostano all'universo digitale con un misto di diffidenza e arretratezza: «e vale per diversi campi». Mal comune mezzo gaudio? Non proprio...

Internet strumento indispensabile nel quotidiano di ognuno, la rete come mezzo di dialogo con il cliente. Quelli del commercio online sono numeri da capogiro (nel 2018 il valore degli acquisti online in tutto il mondo supererà i 2.500 miliardi di euro, con una crescita del 20% rispetto all'anno precedente) a livello mondiale e tuttavia la manifattura italiana si accosta con un misto di diffidenza e arretratezza. Registra l'una e le altre Guido Di Fraia, che il business in rete e le opportunità ad esso collegate le studia e le insegna, che tuttavia assolve un atteggiamento «che in assoluto sarebbe grave, ma in realtà è oltremodo diffuso, quindi il rapporto che ha l'industria ceramica con la rete non è un unicum nel panorama italiano»

In che senso?

«Che ci sono altri settori che faticano a prendere confidenza con questi mezzi. L'Italia, e più in generale le aziende italiane, nel campo dell'e-commerce, dei social e di quei nuovi media che orma nuovi non sono più, qualcosa paga. Verità trasversale: vale per diversi campi, dalla finanza al food, fino all'hospitality»



In che ordine di grandezza?

«Noi, come IULM, teniamo monitorato, ormai dal 2010, un panel di 720 aziende proprio per studiare come il mondo dell'impresa approcci a quelle che sono universalmente riconosciute come opportunità di espansione del proprio business attraverso il mondo digitale. Per seguire que-

sta evoluzione, che comunque c'è, abbiamo messo a punto un indicatore che registra progressi nel tempo. Nel 2010 l'indice diceva 1 su 10, oggi 5 su 10: la progressione c'è, ma solo per le grandi imprese»

Con le piccole su che valori siamo?

«Ben sotto la sufficienza, anche

in campi sui quali l'online è da tempo asset difficilmente rinunciabile. Basti pensare che una recente indagine evidenzia come solo il 6% delle aziende che operano sul campo dei beni di largo consumo hanno un sito internet» **Molte ceramiche il sito ce l'hanno, ma magari sbagliano nella forma di comunicazione, non spingono a sufficienza il brand...**

«L'oggi, però, dice che il brand serve, genera relazione con il cliente e semplifica il dialogo con il consumatore, se comunicato correttamente. Credo sia giusto, da parte di molte aziende, riflettere e non smettere mai di farlo perché nell'universo digitale l'innovazione va avanti e quello che magari era giusto ieri, oggi non lo è più»

A chi affidare questa riflessione?

«Gli specialisti non mancano, anche se la materia è fluida e in rete c'è tanta conclusione. Il consiglio che mi sento di dare è di affidarsi a professionalità solide. Alle aziende dico che è giusto che sappiano con chi hanno a che fare, ma mi tendo ben conto che io sono un accademico e che il mio parere, sul punto, è inevitabilmente di parte».

Dstretto

DIRETTORE RESPONSABILE
ROBERTO CAROLI
carocaroli@ceramicanda.com

DIREZIONE, AMMINISTRAZIONE
Ceramicanda srl, via De Amicis 4
42013 Veggia di Casalgrande (RE)
tel. 0536990323 - fax 0536990402

REDAZIONE IL DSTRETTO
via De Amicis 4
42013 Veggia di Casalgrande (RE)
tel. 0536822507 - fax 0536990450
redazione@ceramicanda.com

REDATTORI
Stefano Fogliani, Daniela D'Angeli

COLLABORATORI
Edda Ansaloni, Enrico Bertoni
Paolo Ruini, Claudio Sorbo,
Massimo Bassi

EDITORE
CERAMICANDA SRL
Pubblicazione registrata presso il Tribunale di Reggio Emilia al n°1202 in data 05/12/07

PUBBLICITÀ
Ceramicanda srl, via De Amicis 4
42013 Veggia di Casalgrande (RE)
tel. 0536990323 - fax 0536990402
redazione@ceramicanda.com

IMPAGINAZIONE
gilbertorighi.com

STAMPA
I.G.E.P. srl - CREMONA

CERAMICANDA garantisce la massima riservatezza dei dati forniti e la possibilità di richiederne gratuitamente la rettifica o la cancellazione scrivendo al responsabile dati Ceramicanda via De Amicis 4 42013 Veggia di Casalgrande (RE). Le informazioni custodite nel nostro archivio elettronico verranno utilizzate al solo scopo di inviare proposte commerciali.

In conformità alla legge 675/96 sulla tutela dati personali e al codice di autodisciplina ANVED a tutela del consumatore

www.ceramicanda.com

Stefano Lelli - Agente Caolino Panciera



«Una sorpresa, devo dire che siamo piacevolmente sorpresi sia dalla riuscita dell'appuntamento che dall'affluenza di pubblico: questa prima edizione di fiera ci sembra premi un'intuizione giusta, che da' a diverse aziende, tra cui la nostra, la possibilità di rafforzare la nostra presenza nel distretto». Fondata a Schio, poi acquisita da Emilceramica e passata poi ad altra proprietà, Caolino Panciera è uno dei partner storici del settore ceramico, e ha trovato modo, anche attraverso la due giorni di Ceramicanda, di consolidare un ruolo di preminenza nelle forniture di materie prime. «La nostra azienda ha un'identità forte, riconosciuta dalle tante aziende con le quali storicamente collaboriamo, forti di una competenza fortissima sulla fornitura e miscelazione grazie anche al polo logistico e di Ravenna e alla nostra base di Solignano che ci permettono formulazioni ad hoc che si adattano alle esigenze di ognuno».

Vincenzo Casadio - Titolare Daxel



«Finalmente una manifestazione 'sassolese' per il territorio 'sassolese'. Comoda da raggiungere per il pubblico e per tutte le aziende del distretto ceramico, e soprattutto immediata nella sua formula ed estremamente fruibile. Un appuntamento ben organizzato, ben allestito e perfettamente riuscito, pensato per i sassolesi a beneficio dei sassolesi». Promuove a pieni voti ALLFORTILES 2019, il titolare di Daxel Vincenzo Casadio: con la sua azienda, che produce additivi, Casadio è uno dei tanti partner storici delle industrie del settore ceramico che si sono date appuntamento tra i corridoi della fiera modenese, e in occasione della due giorni di Ceramicanda ha portato i risultati della sua ricerca più recente, promuovendo una soluzione in grado di eliminare il cuore nero e le problematiche ad esso legato, che da' modo alle industrie ceramiche di utilizzare materie prime meno 'nobili'.

Ivan Raimondi - Titolare Raimondi Spa



«Già l'anno scorso avevamo apprezzato l'attenzione che Ceramicanda, attraverso ALLFORTILES, aveva dedicato al tema della posa, che con il diffondersi della grande lastra è diventato uno degli argomenti più discussi da tutti i protagonisti della filiera. E questa due giorni, dedicando addirittura una tavola rotonda ai nuovi sistemi di posa, sta dando un contributo importante al confronto in atto». Apprezza ALLFORTILES, nei contenuti e nell'allestimento, anche Ivan Raimondi, che con Raimondi Spa, storico produttore di macchine e attrezzi per la posa della piastrella, ad ALLFORTILES ha presentato «alcune attrezzature che rappresentano evoluzioni di quanto abbiamo già progettato. In particolare - spiega Raimondi - parliamo di dispositivi per il trasporto delle grandi lastre dei quali abbiamo ridotto il peso anche del 40%, proprio per agevolare il movimento degli operatori, ed una ventosa in grado di fare presa su ogni superficie che sta dando riscontri oltremodo interessanti».

Benedetto Montermini - Amministratore Geomix



«Abbiamo deciso di partecipare innanzitutto perché è una novità, come tipo di fiera, e anche perché è vicina al comprensorio ceramico e garantisce a tecnici e operatori la possibilità di partecipare, come peraltro testimoniato dalla buona affluenza che stiamo registrando. Da parte nostra, è l'occasione per proporre la nostra gamma di materie prime, argille, caolini, feldspati provenienti dai principali bacini europei, in particolare da Germania, Turchia e Romania». Nel manifestare apprezzamento per ALLFORTILES, l'Amministratore di Geomix Benedetto Montermini suggerisce anche un'idea, che ci piace immaginare gli organizzatori di ALLFORTILES potrebbero anche prendere in considerazione. «Potrebbe essere una manifestazione biennale, alternativa magari a Tecnargilla e da collocare, eventualmente, in contemporanea con il Cersaie, sfruttando la poca distanza tra Modena e Bologna». Fiera chiama fiera, del resto...

Stefano Minghelli - Titolare Cami Depurazioni



«Partecipare ad una fiera del genere rappresenta un'opportunità per incontrare nuovi clienti, e la nostra azienda è fortemente orientata alle esigenze dei suoi partners: come un sarto fa un vestito su misura, così la nostra azienda realizza impianti in grado di rispondere ad ogni esigenza». Cami Depurazioni si propone, dice il titolare Stefano Minghelli, «come partner globale per l'impiantistica legata alla tecnologia e al risparmio energetico. La flessibilità e la ricerca delle migliori sono i nostri punti di forza, così come la fabbricazione che è totalmente sviluppata all'interno della nostra officina, garantendo ai nostri clienti sistemi sempre più competitivi e aggiornati, grazie anche alle nuove tecnologie di progettazione e di produzione automatizzate con macchinari di ultima generazione». Tra le innovazioni presentate da Cami Depurazioni ad ALLFORTILES «uno scambiatore ad alta efficienza di tipo autopulente da noi brevettato».

Andrea Gatti - Sales Manager Airprotech srl



«Abbiamo deciso di partecipare perché crediamo molto nel settore della ceramica, ci sta dando forti risultati e per questo abbiamo intenzione di investire non solo in questa manifestazione». La pensa così Andrea Gatti, Sales manager di Airprotech, «società di ingegneria e produzione specializzata in sistemi di trattamento aria per sostanze organiche e inorganiche inquinanti in atmosfera. I nostri core business – dice Gatti – sono combustori, quindi combustori termici rigenerativi e recuperativi e combustori catalitici. Ad Allfortiles Airprotech propone «combustori termici rigenerativi: soluzione perfetta per trattare sostanze organiche inquinanti nel settore della ceramica, soprattutto per le condizioni di processo fortemente importanti che l'impianto deve trattare. Il combustore assicura non solo una forte efficienza di abbattimento a livello atmosferico ma anche una grande resistenza nel tempo a fenomeni corrosivi».

Serse Grisendi - Titolare Eurocad



«Il settore ceramico è uno dei comparti industriali più importanti dell'economia delle nostre zone, ma anche del panorama nazionale: la nostra azienda fornisce servizi alle imprese e una fiera come ALLFORTILES ci è parsa un'opportunità importante per proporre le nostre competenze in ordine alle competenze richieste dalla crescente internazionalizzazione di tante aziende». Serse Grisendi spiega così la presenza di Eurocad alla due giorni di Ceramicanda presso ModenaFiere, spiegando come «l'attività doganale diventa ogni giorno più complessa e la sua efficienza è sempre più importante per la crescita delle imprese che esportano i loro prodotti sui mercati di tutto il mondo. Le imprese – dice ancora Grisendi – necessitano assolutamente di essere informate sugli adempimenti più efficienti e le procedure più rapide e meno costose per aggiungere competitività alle loro merci sui mercati di destinazione».

Ivano De Pietri, Enrico Gualandri - Titolari DPI e servizi



Con una esperienza più che ventennale, forniamo prodotti, consulenza e servizi nell'ambito della sicurezza sul lavoro. Nel corso degli anni ci siamo specializzati dapprima sui DPI di tutte le marche e di tutte le tipologie, poi abbiamo approfondito il settore delle calzature di sicurezza e dell'abbigliamento da lavoro, seguendone le evoluzioni in termini di qualità ed affidabilità. Di seguito abbiamo cercato di fornire al nostro Cliente tutti quei materiali, servizi e consulenze che altrimenti avrebbe dovuto cercare da altri mille fornitori, fino ad arrivare ai distributori automatici di DPI, alle ceste natalizie o al promoregalo in un'ottica di servizio completo all'impresa. In tutti i settori con i quali collaboriamo, a beneficio del nostro Cliente cerchiamo di mettere tutta la nostra affidabilità, serietà e competenza, anche scegliendo partner commerciali per noi degni di questi livelli di priorità.

Claudio Bassanetti - Direttore tecnico Gruppo Bassanetti



«Crediamo fiere di questo tipo possano essere molto molto interessanti e che possano avere forza nel tempo consolidandosi. Abbiamo deciso di partecipare perché per noi è un'esperienza nuova con un prodotto nuovo nel cuore del mondo ceramico e quindi quale posto migliore per presentare il nostro prodotto?». Il Gruppo Bassanetti ha sessant'anni di storia nel mondo dell'estrazione «e lavoriamo inerti per l'edilizia speciale e non speciale. Abbiamo lanciato da qualche anno prodotti che lavoriamo con tecnologie brevettate che ci hanno portato a inserirci in nuovi mondi come quello delle ceramiche e del vetro. L'innovazione che proponiamo qui ad ALLFORTILES – spiega Bassanetti – è proprio questo prodotto, la BBU 106 che è il primo prodotto in Europa ottenuto da deferrizzazione magnetica a ciclo umido per il settore ceramico». Un dettaglio innovativo, in perfetta linea con lo spirito di ALLFORTILES.

Filippo Deiana - General Manager Sertam



«Sertam ha scelto di partecipare con piacere ed entusiasmo a questa fiera perché la scelta di realizzare una nuova manifestazione dedicata al nostro settore è un importante riconoscimento per tutti noi aziende che produciamo macchine ed impianti per il settore ceramico che ogni giorno affrontiamo con impegno e dedizione nuove sfide sui mercati italiani ed esteri». Così Filippo Deiana, Generale Manager di Sertam, ad avviso del quale «incontrarsi qui a Modena credo sia un'occasione per tutti noi. Questione anche di storia: questa collocazione serve anche per ricordarci da dove siamo partiti e dov'è nata la migliore meccanica per l'industria ceramica». Sertam produce macchine e accessori per la smaltatura, macchine serigrafiche tradizionali e macchine e impianti completi per il terzo fuoco e ad ALLFORTILES «ha deciso di portare una serie di macchine con forti tratti di innovazione, frutto della ricerca del nostro ufficio R&S».

Giampaolo Sassetti - Service Specialist TA Instruments



«Siamo venuti a conoscenza di questa fiera grazie alla campagna di stampa che l'ha promossa e dal momento che, con la nostra azienda lavoriamo con il settore ceramico, ci è parso interessante essere presenti». TA Instruments, leader in Analisi Termica, Reologia e Analisi Termofisica, offre la più ampia gamma di piattaforme di misura per la caratterizzazione delle ceramiche, tra cui l'unica piattaforma ottica multifunzione che include dilatometro, flessimetro e microscopio riscaldante in un unico strumento, dilatometri a stilo orizzontali e verticali con fornaci dinamiche ad alta performance e configurazioni a campione singolo, campione doppio e l'esclusivo setup TrueDifferential™, microscopi riscaldanti per la caratterizzazione di materiali e processi con software di riconoscimento automatico delle immagini. «Copriamo – spiega Sassetti – tutto il range di analisi termica».

Andrea Castellani - Titolare Intercom



INTERCOM nasce nel 2001 come derivata della Castellani Impianti, azienda dall'esperienza decennale nel settore degli impianti ceramici. «La nostra azienda – spiega il titolare Andrea Castellani – è strutturata per operare sia nel settore degli impianti usati che nuovi. In particolare affrontiamo il tema del recupero degli scarti ceramici, problema particolarmente sentito nel settore, visti gli alti costi di smaltimento e l'impatto ambientale che ne risulta. A questo scopo produciamo varie tipologie di mulini e frantumatori, sia per la macinazione degli scarti che delle materie prime. La nostra produzione avviene grazie all'ausilio di macchinari quali presse piegatrici e macchina per il taglio al plasma delle lamiere in ferro. Intercom rappresenta anche un valido acquirente di macchinari ed impianti usati, in grado di seguire tutte le fasi dello smontaggio e si propone come affidabile fornitore di tali impianti, garantendone la qualità».

«La ceramica? E' 'responsive', e vive momento fortunatissimo»

Ne è convinta Marina Del Monaco: «La piastrella ha saputo riposizionarsi in maniera efficace sul panorama contemporaneo della progettazione e dell'interior»

«Per la ceramica è un momento fortunatissimo: le sue caratteristiche intrinseche la rendono ideale al momento storico che chiede ai materiali di essere responsive». Già l'anno scorso, in occasione di Allfortiles, Marina Del Monaco aveva fatto il punto sulle tendenze cromatiche che avrebbero guidato l'evoluzione estetica della superficie ceramica. Quest'anno la progettista, titolare dello Studio Del Monaco Lorenzoni, replica, conducendo la platea della due giorni di Ceramicanda tra quelle tendenze che, una volta che diventano tali, sono patrimonio comune. Ma prima di questo passaggio c'è chi, come Del Monaco, le tendenze le studia e non le sfugge come «la ceramica ha trovato la forza, la capacità, l'innovazione per riposizionarsi in maniera estremamente efficace e contemporanea sul panorama contemporaneo e dell'interior».

L'evoluzione tecnologica 'spinge' la ricerca sui prodotti verso il futuro, l'estetica invece guarda anche al passato: pensiamo ai battuti veneziani, alle cementine, proposte in gran numero anche in occasione dell'ultima edizione del Cersaie. Perché accade?

«Stiamo vivendo un periodo molto stressante, caratterizzato da ten-



sioni sociali ed economiche su cui si innesta quella digitalizzazione esasperata che connota il quotidiano di ognuno. Siamo sottoposti a stress violenti, e il digitale invade e pervade, quasi fosse lui che gestisce ognuno di noi e non viceversa. Il passato, da questo punto di vista, rassicura, è comfort... Il passato ci tranquillizza, ci è familiare, ci fa riconoscere quello che già conoscevamo e ci riporta, anche a livello inconscio, a linguaggi e consuetudini che ci piacciono, che intercettiamo da subito come nostri e ci garantisce benessere

emotivo...»

Dal punto di vista del colore, questo trend come si esprime? Che tendenze suggerisce questo mood?

«Siamo alle ipotesi, perché non è semplice fare il punto su un tema del genere, ma mi sembra di poter dire che la tendenza in atto è quella di trasformare un rosa, che oggi è cromia dominante, nel marrone. Perderemo il 'rosso' e le sue connotazioni per spegnere, in un certo senso, il rosa in quel marrone che intercetta richiesta molto diffusa oggi»

Quale?

«Quella del ritrovarsi: il marrone è un colore che ha valenza forte, finalmente sganciata da quell'idea di sporco e di cupo. Oggi è una cromia che piace, restituita tra l'altro anche nei suoi toni più scuri ai suoi vissuti più nobili. Quelli legati alla terra, alla fertilità, alla natura. Un colore che richiama nutrimento e fisicità e restituisce ognuno di noi, in un momento storico non semplice, a quelle dimensioni 'naturali' all'interno delle quali ognuno si trova a suo agio».

L'OMAGGIO

Leonardo e la ceramica

Il tributo di Allfortiles al genio toscano



Muoveva da un assunto leonardiano, Allfortiles, ovvero da quel motto ('il dettaglio fa la perfezione, ma la perfezione non è un dettaglio') attorno al quale si sono raccolte le tante idee che hanno caratterizzato 'la fiera che non c'era'. E un omaggio al genio toscano non poteva non farlo, contestualizzandolo da par suo. Tra i convegni in programma, infatti, ha riscosso il meritato successo anche quello con il quale il professor Alessandro Vezzosi, Direttore del Museo Da Vinci e tra i massimi esperti dell'opera vinciana, ha ricostruito il rapporto tra 'Leonardo e la ceramica'. Rapporto comprovato dalle fonti storiche che vogliono il nonno del Maestro gestisse una fornace a Bacchere-to, non lontano da Vinci, presso la quale Leonardo, per la prima volta, vide lavorare le terrecotte, apprendendo tra l'altro le prime tecniche per la produzione della pittura e della lavorazione propri delle maioliche.

Angelo Lami - Presidente Inco Industria Colori



«E' la prima volta che si tiene ma siamo contenti di esserci, dal momento che ci pare un appuntamento in grado di avere sviluppi interessanti. Mi pare azzeccata la formula, che propone un nuovo modo di comunicare tra le diverse aziende che hanno modo di incontrarsi, ed è senza dubbio valida l'idea di avere scelto Modena come sede: la fiera è facilmente raggiungibile, infatti, da parte dei tanti operatori che trovano, tra gli stands e i dibattiti, un'occasione di confronto che non c'era». Oltre quarant'anni di presenza nel distretto per Inco Industria Colori, che con la sua presenza ad ALLFORTILES, dice il presidente Angelo Lami, «ha voluto sostenere un'iniziativa che ci pare oltremodo riuscita e che, visti i riscontri di questa prima edizione, penso si possa organizzare annualmente, anche se si tratta di una decisione che dovranno assumersi i promotori di un evento che mi pare, comunque, perfettamente riuscito».

Maria Luppi - Product Manager Schlüter-Systems Italia



«Il nostro Amministratore Delegato ha ricevuto l'invito a partecipare ad ALLFORTILES e ci è sembrato giusto, trattandosi di una proposta innovativa, sostenere questa sperimentazione, che ci dà occasione di presentare anche diverse novità». Schlüter-Systems è leader mondiale nel settore "Sistemi per la posa della Ceramica" con oltre 500 milioni di euro di fatturato e diverse filiali ed agenzie: la sede italiana è a Fiorano Modenese, nel cuore del distretto e proprio il costante confronto con le evoluzioni del prodotto ceramico «ha orientato la nostra ricerca - spiega la Product Manager Maria Luppi - verso un'innovazione costante. Tra queste, quella presentata ad Allfortiles è Schlüter-Kerboard, un pannello autoportante isolante che permette di costruire superfici impermeabili perfettamente planari, utilizzabile anche per la creazione di mobili personalizzati, ambito progettuale in cui la ceramica sta trovando un'espansione importante».

Andrea Caselli - Tecnico commerciale Zanasi



«Abbiamo trovato molto interessante l'evoluzione di ALLFORTILES, che ha scelto di aggiungere al programma dei convegni un momento espositivo dedicato alle imprese del territorio. Crediamo fortemente nel settore e nel suo sviluppo». Zanasi vanta una storia di eccellenza fatta di oltre 40 anni, e presso la sede di Sassuolo progetta soluzioni nell'ambito della marcatura a getto di inchiostro. Tutte le soluzioni, quindi, rispondono efficacemente alle necessità dei produttori ceramici internazionali in merito all'integrazione con gli impianti ed i processi aziendali, consentendo sia il rispetto delle esigenze vigenti in materia di tracciabilità, sia il rafforzamento dell'identità del marchio. Inoltre, Zanasi è produttrice esclusiva degli inchiostri specifici per l'industria ceramica, sviluppati e realizzati interamente nel laboratorio di Sassuolo, garantendo qualità, resistenza agli agenti atmosferici e innovazione continua in materia di risparmio e sostenibilità.

Giovanni Cattozzi - Responsabile Tecnico Commerciale Tecnometal



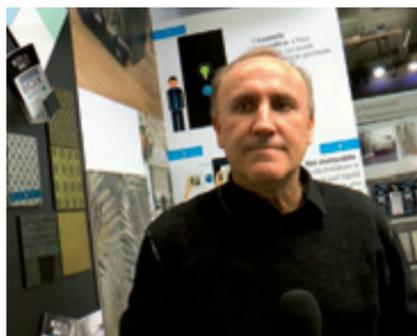
«Lavoriamo già con diverse aziende del settore ceramico, ma abbiamo comunque voluto essere presenti perché ci è parso un contesto interessante». Anche Giovanni Cattozzi, Responsabile Tecnico Commerciale Tecnometal, azienda di Maranello che vanta partnership di rilievo con importanti gruppi ceramici, promuove questa prima edizione di ALLFORTILES. Composta da organico altamente specializzato, con esperienza decennale nella progettazione, realizzazione e montaggio di impianti industriali per il settore ceramico, siderurgico, agro-alimentare e nella maggior parte degli ambiti dove si rende necessario la depurazione fumi, filtrazione fluidi polverosi e trattamento acque. «La nostra esperienza ci consente di realizzare impianti personalizzati, appositamente studiati e dimensionati sulla tipologia di inquinanti da trattare, fornendo impianti "chiavi in mano" che migliorano il rispetto dell'ambiente e riducono i costi di gestione».

Marcello Masi - Presidente di FinMasi, proprietario Hotel Executive



«Sono stato tra i primi a prenotare lo stand, tanto credevo alla formula di ALLFORTILES. Abbiamo deciso di partecipare incuriositi dal coraggio di Roberto Caroli che ha promosso un evento cui ho voluto partecipare con la mia azienda che è in una fase molto importante: stiamo infatti ristrutturando un complesso, albergo e ristorante, che io stesso ho costruito e inaugurato nel 1985». Il nuovo Executive, spiega Masi, «sarà un complesso di servizi che conferma la parte alberghiera con 64 camere ricostruite ex-novo, un impianto moderno, funzionale, adeguato agli standard di eccellenza delle industrie che ci sono in zona, che in questo senso hanno sollecitato la nascita di una struttura ricettiva di livello. Comprai il complesso pensando che un domani lo avrei rivenduto, ma col tempo – conclude Masi – l'Executive è diventato quasi un mio figlio, e cerco di farlo crescere in modo adeguato ad un mercato che cambia tutti i giorni».

Stefano Muratori - Keramet



«Collaboriamo, sin da quando abbiamo creato l'azienda, nel 2012, con il settore ceramico e c'è parso questo tipo di appuntamento fosse adatto ad un'azienda con le nostre caratteristiche». Che ad ALLFORTILES porta un sistema espositivo magnetico e modulare, che permette la posa del materiale ceramico senza colla. «Flessibilità, dinamismo e pulizia – spiega Muratori – caratterizzano un sistema che offre opportunità creative interessanti e sta riscuotendo un ragguardevole interesse da parte di numerose aziende». Il sistema TEMPORARY BOX promosso da Keramet, spiega Muratori, «è indicato per i formati tradizionali e per le lastre di grandi dimensioni. Grazie al magnetismo permanente assicura un aggancio che resta sempre riposizionabile. E' realizzato nel rispetto delle norme e possiede tutte le certificazioni sull'uso dei materiali, sulle caratteristiche meccaniche e sul processo di riciclaggio dei prodotti utilizzati».

Andrea Ibatici - Amministratore PL Costruzioni



«Le novità, nel settore ceramico, sono all'ordine del giorno, è giusto garantire a chi lavora al servizio del settore un'occasione ulteriore di visibilità. Anche per questo l'idea di ALLFORTILES ci è parsa vincente: raccogliere attorno ad un evento tante realtà già presenti sul territorio è anche occasione di incontro e confronto». Da 35 anni, spiega Andrea Ibatici, «ci occupiamo di rifacimento di coperture e di smaltimento amianto: la connotazione 'territoriale' di ALLFORTILES ci permette di presentare ai nostri partners le soluzioni messe a punto per loro. In particolare - annuncia Ibatici - stiamo studiando, per il 2020, un ulteriore progetto che dia concretezza alla nostra ricerca che stiamo svolgendo nel campo del fotovoltaico, delle rinnovabili e dei cappotti, temi di grande importanza nel campo dell'edilizia industriale. E stiamo valutando di strutturare una società ad hoc che valorizzi appieno le nostre competenze».

Angelo Capi - Amministratore Delegato C.B.C.



«Abbiamo trovato in ALLFORTILES un'idea interessante. Come azienda siamo da sempre attenti alle novità e alle opportunità che il territorio ci offre e la vicinanza di ModenaFere ci ha convinto del tutto. Si tratta di un appuntamento che ha potenzialità importanti». Così Angelo Capi, Amministratore di C.B.C., azienda nata nel 1985 a Sasuolo e legata a doppio filo al distretto della ceramica. «Abbiamo un laboratorio per test di prodotto e controllo qualità e stabilimenti produttivi dotati di mulini per la macinazione di impasti, impianti di essiccazione e di granulazione, impianti per la composizione e miscelazione di polveri e impianti di confezionamento». Argilla, caolino, engobio, ossido di zinco, wollastonite ed impasti ceramici rappresentano le categorie principali di prodotto commercializzate dall'azienda sassolese, che ha scelto l'Italia come mercato di riferimento, ma è fornitore di molte aziende che operano in tutto il mondo».

Andrea Minelli - Responsabile Estero Orizzonte



«Abbiamo trovato un'idea molto interessante in questa fiera che pensiamo possa diventare appuntamento fisso e creare un circuito fieristico che, rispetto ad altri appuntamenti, non ci porti troppo lontano da quelle che sono le nostre sedi aziendali. Questione, anche, di facilità di contatto con i clienti». La caratteristica, particolarmente innovativa della fiera che non c'era convince anche Andrea Minelli, Responsabile Commerciale Estero di Orizzonte, azienda fondata nel 1980, e da 39 anni attiva nella produzione e rigenerazione degli stampi. Collabora con primari gruppi ceramici, sia in ambito nazionale come il gruppo Atlas Concorde, Mirage, ABK Group, che internazionale come Somocer e Sotemail in Tunisia, Rak Ceramic Group, Gruppo Cleopatra in Egitto, tra i più importanti e, dal 2002, ha aperto uno stabilimento produttivo in Polonia (Orizzonte Polska), attraverso il quale seguire in modo più capillare il mercato dell'est Europa.

Giovanni Leonardi - Acetaia Leonardi



Mica solo ceramica e tecnologia, ad ALLFORTILES. Una fiera dedicata alle eccellenze del territorio non prescinde da realtà legate anche ad altri settori, come nel caso dell'Acetaia Leonardi che, situata nel cuore del distretto, a Magreta di Formigine, offre ai visitatori un'immersione nel mondo dell'Aceto Balsamico di Modena, la cui tradizione viene coltivata dalla famiglia Leonardi da quattro generazioni. Passione, dedizione e rispetto delle tradizioni garantiscono una produzione a filiera corta con una tracciabilità dalla vendemmia all'imbottigliamento, premiata a livello nazionale ed internazionale. L'Antica Acetaia e il Museo del Balsamico offrono ai visitatori una passeggiata tra i profumi delle sale di invecchiamento, dove botti e barili sono cornice di un'esperienza coinvolgente e suggestiva, un percorso emozionale alla scoperta dell'autentico Aceto Balsamico di Modena e dei prodotti tipici locali.

Davide Bonicelli - Officine Smac



«Importante la vicinanza al distretto ceramico, che permette a diverse aziende del settore di interfacciarsi con il panorama industriale del settore: un appuntamento che abbiamo trovato molto interessante, anche considerato il nostro legame, molto forte, con il settore ceramico». Presente sul mercato dalla fine degli anni Sessanta, fresca di festeggiamenti per i 50 anni di attività, SMAC è una delle realtà storiche del settore della tecnologia per ceramica ed è stata in grado, nel corso degli anni di espandersi su tutti i mercati mondiali fino a diventare punto di riferimento del settore. Padronanza dell'engineering, capacità di adeguare la produzione al progetto, efficienza della sperimentazione tecnica, elevato standard qualitativo dei materiali, competenza delle persone integrano la filosofia aziendale di una realtà di riferimento nel segmento delle tecnologie per la smaltatura dei prodotti ceramici.

Valerio Medici - Responsabile Commerciale OMIC



«Fiera locale, adatta alle realtà fortemente specializzate, vicina al distretto e fatta per il distretto, che è il nostro ambito di riferimento da sempre. La nostra esperienza è positiva e questo credo sia il riscontro più importante che registriamo in coda a questa prima edizione: quando farete la prossima ci saremo». Chiede già il bis ad ALLFORTILES, il Responsabile Commerciale di Omic Impianti Valerio Medici, promuovendone idea, collocazione, allestimento e soprattutto spirito in linea con le aspettative degli espositori: Omic, che si occupa di trattamento di materie prime, dalla macinazione al trasporto, «e nel tempo – dice Medici – si è specializzati nella macinazione e frangizollatura delle materie prime per ceramica: la gamma produttiva è ampia, ma ad ALLFORTILES abbiamo voluto presentare un innovativo macinatore da laboratorio, che viene utilizzato per le prove sui campioni di materia prima».

«Dopo diecimila anni di evoluzione, il futuro oggi si fa fuori dalle fabbriche»

L'excursus di Mariano Paganelli ha aperto il programma dei convegni di Alfortiles 2019: non senza risparmiare colpi di scena in ordine ad un futuro tutto da scrivere

Diecimila anni. Ottomila prima di Cristo, cui risalgono i primi reperti che raccontano come i nostri antenati cominciarono a combinare acqua, terra e fuoco, e duemila dopo, con le superfici ceramiche diventate elemento distintivo di un territorio che si è fatto, nel frattempo, sistema industriale che non ha eguali nel mondo. «Parliamo della storia di un'evoluzione continua, che nessun territorio ha», dice Mariano Paganelli, oggi VP di R&S di Marazzi Group, ieri docente universitario e da sempre studioso di quella 'scintilla' che ha fatto della ceramica, combinata alle due sponde del distretto ceramico, «una miniera d'oro». La vocazione, dice Paganelli, c'era da sempre, «e parliamo di quelle prime tracce di ottomila anni avanti Cristo». Su quella vocazione si sono incastrate lungimiranze e attenzioni, non disgiunte da un territorio che offriva, nella sua morfologia, quanto serviva a 'fare ceramica'. Ecco allora Francesco III, e siamo nel XVIII secolo nemmeno a metà, che autorizza la prima 'fabbrica', ed ecco quel «tumultuoso sviluppo che – racconta Paganelli – nel dopoguerra vede protagonisti che partono da zero e non hanno mai smesso di innovare,



Mariano Paganelli

investire, inventare: la ceramica a Sassuolo è nata con quell'argilla che per un agricoltore era una maledizione e invece, combinata alla capacità imprenditoriale di tanti, per gli imprenditori che co-

minciavano era quello che serviva». Prima l'argilla grigia con la maiolica, poi quella rossa, poi le miscele, fino alle prime produzioni di porcellanato che imponevano approvvigionamenti dall'estero:

ne ha fatta di strada la ceramica, di superfici ne ha pavimentate, e rivestite, quante poteva. E' diventata simbolo di un territorio che, dice Paganelli, ha fatto di un'idea il segreto di un successo e oggi

combatte, sul mercato globale, la 'giusta battaglia'. Traendo nuova forza dall'innovazione impiantistica («gli impiantisti – dice Paganelli – sono stati il motore dello sviluppo del settore») come dalle nuove tecnologie («il digitale è, a suo modo, sintesi della capacità di innovare del settore ceramico, che non per caso lo ha mutuato da altre filiere») che tuttavia lasciano aperta più di una porta sul futuro. La stessa porta che tiene aperta Paganelli, in coda al suo intervento ad ALLFORTILES. «Sul futuro non ho risposte, ma – dice – ho una certezza: nulla di quanto è successo, nella storia del comprensorio ceramico, è stato previsto, e resto curioso di vedere cosa estrarremo dal cilindro. Abbiamo spinto la ricerca avanti e abbiamo trasformato la piastrella in uno strumento eterno, e adesso il mercato ci chiede di farne materiale che si possa cambiare a seconda del gusto: la nuova sfida credo sia questa, garantire al consumatore la possibilità di cambiare, senza troppo disagio, un materiale che viene prodotto per durare per sempre. Una sfida – chiude Paganelli – che oggi come domani si gioca fuori dalle fabbriche per come siamo abituati a intenderle».

(S.F.)

Gioconda Tosi - Amministratore Mineral srl



«ALLFORTILES è davvero la fiera che non c'era: noi siamo una piccola realtà che trova in questa collocazione un contesto ideale. Quando si parla di fiera a Sassuolo si parla di aziende ceramiche e di grandi gruppi di fornitura, mentre occasioni del genere sono occasioni per avere visibilità». Mineral è sul mercato da trent'anni, e quella che ALLFORTILES offre alle aziende è, ad avviso di Gioconda Tosi, Amministratore dell'azienda formiginese, «è un'opportunità: vendiamo materie prime e siamo distributori per aziende importanti. In questi anni siamo riusciti a crescere, svolgendo le attività di ricerca necessarie ad assecondare i tanti cambiamenti che hanno caratterizzato un settore come la ceramica che, per vocazione, è sempre in cerca di novità: nei nostri laboratori, anche per poter dare le risposte che il settore cerca, testiamo tutte le nostre materie prime, cercando quelle novità di prodotto che, mantenendo inalterata la qualità, possano essere proposte ai produttori – conclude Tosi - a prezzi sempre più competitivi».

Fabrizio Bocedi - Amministratore Delegato Bocedi srl



«Partecipiamo ad ALLFORTILES perché pensiamo possa essere occasione di incontro per gli operatori del settore ceramico», spiega Fabrizio Bocedi, Amministratore Delegato di Bocedi srl, azienda scandinava produttrice di sistemi di imballaggio di fine linea per l'industria ceramica. Bocedi offre una gamma completa di prodotti altamente tecnologici, per l'imballaggio di fine linea, in chiave industria 4.0: incappucciati a cappuccio elastico, sistemi di termoretrazione, nastri trasportatori, reggiatrici orizzontali e verticali ed una moltitudine di accessori personalizzabili. La modularità dei propri prodotti e l'engineering customizzato permettono a Bocedi di fornire la soluzione perfetta, completa e chiavi in mano. L'azienda ha saputo diversificare la propria gamma di prodotti sfruttando 50 anni di esperienza, creando soluzioni specifiche per diversi settori: «stiamo puntando su incappucciati a cappuccio elastico che, già sfruttati in altri settori, in ceramica possono essere utilizzati per le grandi lastre, dal momento che incappucciano pallet di dimensioni da 60x60 fino a 4 metri 1,60».

Gianfranco Borghi - Presidente Tecnomec Borghi



«E' un format originale, quello di ALLFORTILES: presentato come fiera, credo sia tuttavia più un meeting, un'occasione di confronto tra tante diverse realtà, e un'occasione di confronto sulle piccole cose, le più concrete». Dal dettaglio partiva, ALLFORTILES, e di 'dettagli' parla Gianfranco Borghi, titolare di Tecnomec Borghi, premiando la due giorni di Ceramicanda («dovrebbe – dice – durare un giorno in più») cui l'azienda fiorenese ha portato, come innovazione, una serie di spazzole in grado di pulire la piastrella durante le diverse fasi del ciclo produttivo. Queste spazzole sono in grado di lucidarla, eliminare dalla superficie i residui: le abbiamo brevettate e le abbiamo automatizzate fino al 4.0, e possono essere utilizzate, grazie ad una tecnologia innovativa, alle presse, in smalteria, in scelta. Una piccola innovazione, forse, ma alla quale abbiamo lavorato e che può fare la differenza: un dettaglio, insomma, come era richiesto dallo spirito della fiera che a noi espositori chiedeva, appunto, di approfondire un particolare».

Daniele Battistini - Commerciale di United Symbol



«Ci è piaciuta subito questa idea di fiera a chilometri zero, un'iniziativa che a livello locale è un'idea giusta e ci sembra molto efficace, oltre che interessante per una realtà come la nostra». Daniele Battistini spiega così la presenza di United Symbol ad ALLFORTILES: la proposta dell'azienda di Castelnuovo Rangone, una novità assoluta presentata proprio in occasione di ALLFORTILES, è PANTONE, un manipolatore con braccio a pantografo «studiato – dice Battistini – per la movimentazione delle grandi lastre: uno strumento che abbina precisione e robustezza ed è un asset irrinunciabile nel processo di lavorazione e nel picking dei grandi formati». E', PANTONE, sintesi dell'esperienza e della competenza che United Symbol ha maturato lungo quarant'anni di esperienza: presente sul mercato dal 1979, l'azienda castenovesse produce e commercializza, infatti, manipolatori automatici e semiautomatici – ovvero con operatore - per l'industria ceramica e non solo, oltre che prodotti per la gestione del fine linea con robot antropomorfi.

Elisabetta Ghiddi - Responsabile Area Clienti Etecad



«Volevamo maggiore visibilità presso il settore ceramico, e questo appuntamento ci è sembrato quello giusto. Crediamo un appuntamento del genere – spiega Elisabetta Ghiddi – valga la pena ripeterlo con cadenza annuale. Per aziende come la nostra è un'opportunità. Ci occupiamo di operazioni con l'estero import/export, di elaborazione e presentazione modelli Intrastat di asseverazioni e richieste di autorizzazioni o rimborsi presso le autorità doganali, consulenze e rapporti con la Pubblica Amministrazione, certificazioni. Doganalisti iscritti all'Albo Compartimentale assistono le aziende nelle attività doganali tutelando e garantendo la regolarità delle operazioni e della documentazione fiscale». Oggi, spiega ancora Ghiddi, «per le aziende operare con l'ausilio di un Centro Assistenza Doganale C.A.D. certificato AEO è un valore aggiunto in termini di sicurezza fiscale e rapporti con l'Amministrazione Doganale».

Alessandra Tosi - Amministratore Boxtosi



«Consideriamo ALLFORTILES un appuntamento innovativo, anche nel senso che per la prima volta un evento dedicato al distretto si celebra a pochi chilometri da Sassuolo, in una sede facilmente raggiungibile». La collocazione presso ModenaFiere è uno dei motivi che ha convinto Boxtosi a partecipare alla due giorni di Ceramicanda, ma non il solo. E' azienda storica del tessuto industriale sassolese, Boxtosi, presente da 50 anni anche nel settore ceramico e, spiega l'Amministratore Alessandra Tosi, «la prima piastrella che venne prodotta a Sassuolo è stata imballata con le nostre scatole: non potevamo non esserci, quindi». Da allora l'azienda è cresciuta, seguendo l'evoluzione tecnologica del mercato ceramico «cui offriamo una gamma di prodotti completa e nel 2020 partiranno i lavori di ampliamento dello stabilimento, che oggi si sviluppa su un'area di 25mila metri quadrati di cui 8 mila coperti per un totale di 14.000 metri quadrati coperti».

Francesco Anselmi - AD GLT Cargo



«Ci occupiamo da sempre di spedizioni internazionali ed in particolare di importazioni di argille per ceramica via ferrovia: abbiamo ritenuto giusto essere parte di una vetrina così importante, che ci dà anche l'occasione di promuovere i nostri nuovi servizi sulle nuove tratte». Già ampia (importazioni di argille dalla Germania, Westerwald e Sassonia in particolare, di cui è azienda leader, destinate soprattutto nel comprensorio ceramico sassolese e alla zona di Imola e Ravenna, importazioni argille dalla Serbia, trasporti da Ravenna a Dinazzano, trasporti nazionali, via camion, dalla Sardegna), la gamma dei servizi di GLT Cargo è destinata ad ampliarsi ulteriormente. «Abbiamo approfittato di ALLFORTILES – dice infatti Anselmi – per informare i nostri partners della possibilità di affidarsi a noi anche per 'lavorare' sulle tratte del Nord Europa, in particolare per quanto riguarda le spedizioni di prodotto finito».

Fabio Piraccini - AD Onit



«Abbiamo messo a punto soluzioni innovative, in grado di assecondare il cammino del settore ceramico verso il 4.0, e ALLFORTILES ci è parso il contesto giusto per proporre le nostre idee. Siamo già partner di diverse aziende del comparto, e riteniamo appuntamenti come questi possano avere importanza crescente se consolidati e ripetuti negli anni. Siamo – spiega Fabio Piraccini – una softwarehouse che dal 2001 svolge la sua attività altamente specializzata nel settore dell'ICT: il focus principale è lo sviluppo di proprie soluzioni software verticali per il comparto della ceramica». Ad ALLFORTILES Onit propone una gamma di soluzioni applicati al settore ceramico tramite tecnologie RTLS, Real Time Locating System. «Tutti i software Onit sono sviluppati con le ultime tecnologie web, disponibili sia per installazioni on-premise che fornibili tramite servizio Cloud e sono modulari, adattabili alle diverse esigenze di aziende medio/grandi».

Alex Maestri - Titolare Maestri srl



«Abbiamo deciso di partecipare ad ALLFORTILES per espandere la nostra visibilità nel settore dell'Industria ceramica e del suo indotto nella nostra costante crescita degli ultimi anni ed è la dimostrazione che i clienti scelgono il meglio. La nostra azienda – spiega Alex Maestri – si affaccia sul mercato con le migliori proposte e soluzioni per la vendita noleggio e assistenza di tutte le macchine per la pulizia industriale offrendo un servizio a 360°». Quella di Maestri srl è una realtà che dura da molto tempo, «tramandata in generazione con serietà professionalità, competenza e disponibilità. Siamo a disposizione per ogni tipo di esigenza e possiamo offrirvi diverse possibilità di macchine nuove ed usate, piccole e grandi, a seconda dell'esigenza del cliente, che seguiremo passo a passo verso il cammino delle vostre macchine ed insieme ad un team collaudato con servizio h 24 su macchine per pulire come motoscope, lavasciuga, idropultrici, aspirapolveri».

Paolo Borghi - Direzione Generale Imago et Inventum



«Siamo nel posto giusto al momento giusto». Non ha dubbi Paolo Borghi, della Direzione di Imago et Inventum, azienda di Castellano Grotte specializzata nella vendita e personalizzazione di abbigliamento e materiale promozionale. «Lavoriamo da sempre nel distretto ceramico, le aziende presenti ad ALLFORTILES sono i nostri interlocutori, e la connotazione fortemente 'territoriale' di questo appuntamento ritengo sia uno dei suoi punti di forza, oltre che un'opportunità di dialogo per noi che abbiamo scelto di esporre i nostri prodotti. Crediamo fortemente in una formula che mette al centro di se il territorio e le sue aziende». Fondata nel 1993, Imago et Inventum dispone di un laboratorio «presso il quale procediamo alla personalizzazione degli articoli richiesti, ed il fatto di poterne seguire passo dopo passo, presso la nostra sede e con la nostra strumentazione, la realizzazione è uno dei nostri punti di forza».

Claudio Zambelli - Vicepresidente Mec Service



«Per un'azienda come la nostra, una realtà nata nel 2018, quello di ALLFORTILES si sta rivelando contesto strategico. Ci permette di presentare le nostre attività alle aziende del settore ceramico, confrontandoci con le loro esigenze». Mec Service, racconta Claudio Zambelli, «nasce dalla sinergia tra Emilmec, azienda di Fiorano Modenese specializzata nella manutenzione e nel ripristino di impianti per la macinazione e mulini industriali e Plastorgomma Service, azienda commerciale di Rubiera operante, da 50 anni, nel campo nella fornitura di componenti tecnici industriali. Oggi – aggiunge Zambelli – la nostra realtà offre analisi e manutenzione preventiva e ripristino degli impianti legati alla ventilazione industriale, per garantire risposta alle sempre maggiori esigenze del mondo della manutenzione, che richiede ai propri interlocutori competenza, rapidità, strumentazioni e attrezzi all'avanguardia».

Stefano Di Prinio - Minerali Industriali



«La nostra politica industriale presuppone la vicinanza ai clienti, il confronto continuo con loro e l'ascolto delle loro esigenze. ALLFORTILES fa della vicinanza al territorio e alle aziende uno dei motivi della sua riuscita e la nostra presenza è dettata proprio dalla necessità di osservare, confrontarsi, ascoltare». Minerali Industriali ha scelto la due giorni di Ceramicanda per proporre «tutti i prodotti provenienti dalle nostre miniere, esaltandone la qualità: siamo – spiega Stefano Di Prinio, che dirige l'area commerciale di Minerali industriali che si occupa di ceramica – una multinazionale di proprietà italiana e siamo 'minatori' nel senso proprio del termine. Abbiamo miniere di proprietà, estraiamo la materia prima e la lavoriamo adattandola alle esigenze di diversi settori, tra i quali quello della ceramica, che per noi resta uno degli ambiti di riferimento».

Imprenditori e presidenti concordi: ALLFORTILES è una scommessa vinta

Molti i capitani d'impresa incontrati nei corridoi della fiera che non hanno fatto mancare i loro giudizi sull'iniziativa di Ceramicanda

ALLFORTILES ha avuto il privilegio di ospitare sindaci, imprenditori e presidenti di associazioni, tutti concordi al termine della visita sulla bontà dell'iniziativa, anche chi all'inizio aveva sollevato perplessità, come il Presidente di Confindustria Giovanni Savorani; "All'inizio, Caroli lo sa, ero abbastanza scettico, adesso mi devo ricredere. E' un lavoro sui dettagli che ha un suo significato, può accompagnare, può essere un momento di riflessione molto legato al territorio, certo una cosa molto diversa rispetto alle fiere Cersaie e Tecnargilla Qui c'è il territorio che si fa qualche domanda, che propone delle piccole soluzioni, credo che questo possa diventare molto interessante, è un bel momento di riflessione". Sulla stessa lunghezza d'onda anche il presidente di Ceramicolor Claudio Casolari convinto che "ALLFORTILES più che una fiera sia un momento di importante sintesi, ci stiamo incontrando, confrontando tra di noi, incontriamo clienti che oggi sono considerati partner che insieme a noi conducono un percorso di innalzamento dell'asticella della qualità e del valore". Ma Casolari si spinge oltre definendo ALLFORTILES "un toccasana che arriva in un momento in cui abbiamo numeri negativi dopo anni di positività, quindi ringrazio Roberto Caroli e confermo che saremo con lui in questo percorso di crescita, credo che abbia dimostrato che prescindendo da tutto e da tutti con il cuore ce la si fa. Caroli ha dimostrato, e di questo gli siamo grati come Ceramicolor, che c'è bisogno di ottimismo, di coesione, di abbattimento dei muri, oggi ha dimostrato che il muro si salta". Casolari arriva a scomodare una metafora calcistica: "qui siamo nello spogliatoio, qui dentro cerchiamo di riordinare le idee, il fatto di essere tranquilli e sereni a Modena per una 48 ore dove si parla solo ed esclusivamente di noi, ospitando clienti che sono partner del nostro cluster di industria, è fondamentale, oggi più che mai".

Ad ALLFORTILES era presente anche Franco Manfredini, presidente di Casalgrande Padana e Past President di Confindustria Ceramica: "Faccio i complimenti



Franco Manfredini



Claudia Borelli



Paolo Mussini



Giovanni Savorani



Giorgio Romani



Marcello Masi

ti a Caroli perché ha sempre idee originali e un po' fuori dal comune, mi complimento anche per questa idea basata sui legami tra la ceramica e i suoi fornitori, sul territorio. Credo che ALLFORTILES abbia buoni motivi per trovare l'interesse sia di chi espone che di chi viene a visitarla. Inoltre condivido che incontrarsi serva sempre, anche in momenti di crisi, credo che la competizione

e la concorrenza facciano bene, diciamo la competizione è un po' la vitamina del progresso". Tra i corridoi della fiera abbiamo incontrato anche Giorgio Romani del Gruppo Romani, Paolo Mussini di Cotto D'Este, Claudia Borelli del Gruppo Concorde, Carla Benedetti di Energieker, Daniele Bandiera di Ferro, Maurizio Cavagnari di Stylgraf, Paolo Lamberti di tecnologica, Marcello Masi di Finmasi

Group, Andrea Ligabue di Etruria. Il Presidente di Italcra Graziano Verdi ha apprezzato l'attenzione ai dettagli perché "per chi produce superfici ceramiche il dettaglio è molto importante, molte volte l'innovazione è un processo che parte da piccoli dettagli differenziali che alla fine fanno la grande differenza, trovo che l'iniziativa di Roberto Caroli sia una bella iniziativa". Sincero e diretto come sempre

Enrico Grassi, presidente Elettroc80 e Bema: "Se non l'avessi vista non ci avrei creduto! Devo dire che sei andato oltre al confort anche tu, per fare una cosa del genere partendo da una casa editrice e riuscendo a portare in fiera tante aziende, beh significa che anche tu stai facendo una cosa che nessun altro ha fatto. Sei un'azienda che funziona oltre l'ostacolo!".

(Daniela D'Angeli)



Cecilia Ballarini - Amministratore Unico Bal-Co



«Abbiamo scelto ALLFORTILES perché si tratta di una fiera che per la prima volta viene realizzata a Modena. Noi siamo di Modena e lavoriamo a Sassuolo: non potevamo mancare!». Saluta con un certo entusiasmo la prima edizione 'modenese' di ALLFORTILES, Cecilia Ballarini, Amministratore Unico di Bal-Co, «azienda che – spiega Ballarini – fornisce minerali per le ceramiche ma anche per altre industrie fin dal 1966. Li trasforma, li macina e fa tanti tipi di lavorazione al servizio dell'Industria ceramica. In questa fiera abbiamo assecondato il tema richiesto da ALLFORTILES mettendo in evidenza i dettagli di alcuni contenuti dei valori di alcune materie prime: valori di allumina, di potassio, di un feldspato che ha il 14% di potassio, di minerali di litio, di magnesite, e di wollastonite molto particolari. Inoltre noi siamo unici in quanto siamo gli unici produttori nel territorio di ingobbi da rulli, proprio qua a Sassuolo».

Oscar Fontana - Tecnico commerciale Sensormatic



«Partecipiamo perché speriamo di avere un'entrata verso il mondo della ceramica che tende ad essere molto ermetico e vogliamo proporre alcuni tipi di novità e alcuni tipi di prodotto che attualmente sappiamo poter essere utili per la ceramica, partendo da altri ambiti in cui vengono attualmente utilizzati, e speriamo di poter entrare in questo mondo». La motiva così, Oscar Fontana, la presenza di Sensormatic ad ALLFORTILES. «Noi distribuiamo sensoristica 360° e – spiega – forniamo consulenza e specializzazione alle aziende che devono fare automazione. Abbiamo voluto proporre chiavi interbloccate che potrebbero essere molto comode e molto utili nel mondo della ceramica e Smac, ovvero attuatori elettrici che potrebbero essere utilizzati nel mondo della stampa digitale e in altri ambiti del processo produttivo per poter fornire misurazioni e attuazioni di precisione e di velocità».

Massimo Pollastri - Titolare Officine Pollastri



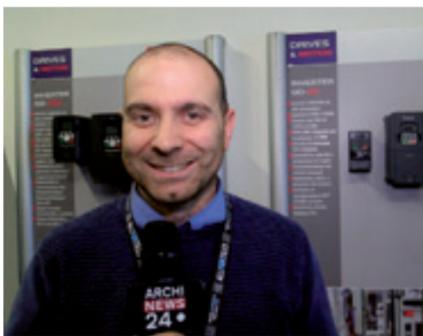
«Officine Pollastri è una realtà a livello familiare nata nel '78 a Carpi. Poi ci siamo trasferiti a Correggio e oggi siamo in 40 persone con più o meno 5000 metri quadrati di capannone coperti e tutta la tecnologia e la base di tecnologia per fare carpenteria per piccola o media industria. Tutto il trattamento e il taglio, dal taglio laser alla saldatura, a tutti i trattamenti vari, vengono fatti in loco, nel raggio di 300 metri abbiamo tutte le trasformazioni dei particolari a disegno che i nostri clienti ci commissionano». La presenta così, la sua azienda, Massimo Pollastri di Officine Pollastri, presente ad ALLFORTILES non senza novità da proporre alla platea della fiera modenese. «Portiamo nuove tecnologie per le quali ci siamo basati sulla riduzione dei costi e di quello che è il CO2 ambientale, perché ci serviamo di macchinari ad alta tecnologia con consumi energetici molto bassi».

Pierangelo Levrini - Amministratore Unico Rts Impianti



«Abbiamo deciso di partecipare a questa fiera dedicata al settore ceramico e ai servizi dedicati allo stesso perché vorremmo far conoscere la nostra azienda alle imprese del settore ceramico stesso». Il tema della sicurezza degli ambienti prelude a quello della sicurezza aziendale, e RTS Impianti proprio di sicurezza a tutto campo si occupa. «Antincendio, antintrusione e videosorveglianza sono gli ambiti sui quali lavoriamo da sempre, ma ci occupiamo anche di impianti elettrici e automazioni industriali a beneficio di aziende appartenenti a diversi settori industriali», spiega l'Amministratore Unico Rts Impianti Pierangelo Levrini, che come novità propone, insieme alla sua azienda, «dei sistemi wireless per la sicurezza antincendio certificati, che permettono di risparmiare molto sull'installazione, quindi impianti più economici rispetto a quelli tradizionali via cavo».

Simone Noto - Fondatore e titolare Comm-tech



«Abbiamo deciso di partecipare a questa fiera perché è un po' una scommessa, di cui è bello essere parte: non è mai stata fatta una fiera che comprendesse tutto quello che non era già stato trattato prima a livello di servizi, tecnologie e materiali a corredo della ceramica e la curiosità era tanta». L'automazione è l'ambito nel quale opera Comm-Tech, e ALLFORTILES, dice Simone Noto, «è il contesto più efficace per proporre i nostri servizi e le nostre soluzioni. A questa due giorni abbiamo scelto di presentare nuovi prodotti come gli inverter invt che noi gestiamo in esclusiva per l'Italia e che hanno una grandissima affidabilità a fronte di un costo particolarmente contenuto: pensiamo che potranno essere un'ottima soluzione per chiunque dovesse muovere un motore elettrico in automazione. Quanto a questa nostra prima esperienza ad ALLFORTILES, siamo soddisfatti: per ora, per quello che ci riguarda, il giudizio è positivo».

Pasquale De Roberto, Riccardo Prini - Modena Centro Prove, Sassuolo Lab



«Come Modena Centro Prove abbiamo deciso di partecipare a questo evento poiché riteniamo che consolidare i nostri rapporti con clienti attuali e futuri per le nostre attività sia molto importante: ALLFORTILES è un punto di incontro per scambiare idee ed eventualmente anche proporre novità delle nostre aziende», spiega Pasquale De Roberto, e sulla stessa lunghezza d'onda è Riccardo Prini, che guida un'azienda, Sassuolo Lab, «che ha esperienza ormai pluriventennale sul campo e si occupa di commercializzazione e produzione di strumenti per il laboratorio ceramico: dalle semplici provette alle macchine complesse». Tanto Prini quanto De Roberto giudicano positivamente questa prima edizione 'modenese' di ALLFORTILES, augurandosi che l'esperimento possa proseguire, magari ampliandola, dice Prini, a tre giorni e ad un ulteriore padiglione, «anche alla luce del successo di questo primo appuntamento».

Enrico Iori - Titolare Bi technology



«Abbiamo deciso di partecipare a questa manifestazione perché pensiamo che sia una manifestazione legata al comprensorio ceramico di Modena Reggio e della Romagna e vogliamo ulteriormente rafforzare la nostra presenza in questo territorio». Bi technology lavora da sempre con il settore ceramico, e non ha voluto mancare all'edizione 2019 di ALLFORTILES. «La nostra azienda – spiega – si occupa principalmente di produzione dei vibrovagli deferrizzatori, pompe e agitatori per l'industria ceramica: innoviamo continuamente le nostre macchine perché seguiamo il prodotto ceramico e la sua evoluzione e di conseguenza ne seguiamo, con le nostre macchine, costantemente l'evoluzione. In particolare a questa fiera portiamo questo nuovo deferrizzatore che oltre ad essere interessante da un punto di vista tecnico per l'alta efficienza è anche interessante perché è non utilizza corrente elettrica ed è, quindi, totalmente green».

Giuliano Compagni - Direttore Commerciale Air Power Group



«L'ambiente sicuramente è molto friendly, c'è un bel clima e permette di avere dei colloqui non così impellenti come ci sono di solito nelle fiere di settore: crediamo possa dare possibilità interessanti». Giuliano Compagni parla di ALLFORTILES come di «un'esperienza nuova, proposta in maniera interessante. partecipano parecchie aziende del settore ed è un motivo di incontro con la clientela del comprensorio visto che si trova in una zona molto comoda per le aziende ceramiche». Contesto ideale per un'azienda come Air Power, «nata – dice Compagni – per soddisfare le esigenze applicative in linea di smalteria e crescendo con le proposte, permette di ottenere dei layout completi e proporre impianti che adesso definiamo 4.0 con la possibilità di gestire in maniera automatica tutto quello che è il processo produttivo: tecnologie che portano a efficienza per risparmi di materie prime e nel processo produttivo».

► Annuale o biennale? Questo è il dilemma...

Lo abbiamo chiesto a chi ha partecipato all'edizione 'modenese' di ALLFORTILES: la maggioranza dice 'rifacciamolo subito' ma...

O nori ed oneri: gli onori derivano dalla soddisfazione di aver azzeccato la formula giusta, gli oneri dallo scegliere come dar seguito ad una prima edizione che, lo dicono i numeri, ha premiato l'intuizione di chi ha promosso 'la fiera che non c'era'. Detto che la premessa la rubiamo ad uno degli espositori interpellati sulla domanda che ci angustia oggi ('La facciamo nel 2020 o ogni due anni?'), e si parla di ALLFORTILES, ovvio), resta da aggiungere che ci è piaciuta rivolgerla anche ai tanti che hanno scelto di sostenere questa prima edizione dell'ALLFORTILES 'fieristico', quello che senza perdere la matrice originaria (sembra ieri, ma il primo ALLFORTILES si tenne nel settembre 2017, poco fuori Bologna, a margine del Cersaie di quell'anno) ha affiancato ai convegni che ne erano la ragion d'essere un momento espositivo che ha fatto il botto, con adesioni che sono andate ben oltre le aspettative. Dei numeri leggete altrove, qui si registra, ed è questo il riscontro che ci dà più soddisfazione, oggi, come la stragrande maggioranza degli espositori che hanno scelto di scommettere, insieme a noi di Ceramicanda, sulla 'fiera che non c'era' ne suggeriscono cadenza annuale. Il mondo che ALLFORTILES ha raccolto attorno ai padiglioni della fiera modenese, del resto, è quello dell'innovazione, che ha tempi rapidi e novità, che



nel loro incedere, richiedono visibilità immediata, e immediatezza di proposta. Quello che aspettava 'la fiera che non c'era' per trovare quella visibilità e quel clima 'friendly' e informale che si è respirato attorno al padiglione modenese che ha sdoganato ALLFORTILES come fiera. E la vuole annuale, in grande maggioranza, suggerendo indicazione che oggi abbiamo una gran voglia di raccogliere, consapevoli che il sasso nello stagno che ALLFORTILES lanciò, nel 2017, abbia smosso le acque. Schiudendo ai tanti che, da allora, hanno dato fiducia ad un contest che nel suo divenire cercava spazio, sono come noi di Ceramicanda protagonisti di una scommessa che, in coda all'edizione del 2019, ci piace pensare di aver vinto. Per ora a questo stiamo, ai ringraziamenti del caso e alla soddisfazione del dopo, ma che della 'fiera che non c'era' sentiremo ancora parlare non ci sono dubbi. Quello che ALLFORTILES ha mosso a Modena, infatti, è stato solo un altro passo, un altro dettaglio verso quella perfezione che non è un dettaglio e alla quale non smetteremo di lavorare. In vista forse del 2020, forse del 2021: anticipare i finali non è mai elegante, quindi ci prendiamo il tempo che serve per capire cosa serve a quel settore ceramico al servizio del quale pensammo, nel 2017, ALLFORTILES. Non senza ringraziare (e salutare).



**ZSCHIMMER & SCHWARZ
CERAMCO**



La noleggio o la compro?

Dipende, l'importante è che sia robusta e affidabile. Se è italiana è meglio e se poi nasce nel Distretto meglio ancora.

www.assmo.it 

www.rcm.it 



Ancora
PLANTS FOR TILE FINISHING



Il tuo prossimo progetto

Abbiamo progettato e costruito il più grande impianto al mondo di finitura lastre

- Oltre **20** macchine operative
- Oltre **200** metri di raccorderia
- Oltre **2000** Kw installati

Grande flessibilità di lavoro in un lay-out compatto

- **Formati lavorati:** min 200x600 mm, max 1800x3600 mm
- **Spessori:** da 4 a 22 mm

www.ancoragroup.com



Distretto ceramico - Modena e provincia - Reggio Emilia e provincia

il Distretto

DISTRETTO CERAMICO

anno 12 numero 250 / 30 Novembre 2019

Furti, rapine e arresti: cronache di un novembre non semplice

Il Secchia se ne è rimasto buono, si fa per dire, nel suo letto, senza che il tratto di fiume che scorre nel distretto abbia dato problemi. I problemi li hanno dati altri, riempiendo le pagine delle cronache locali

La luce elettrica a Sassuolo, la questua della chiesa di Magreta, l'incasso di un fornaio: se si parla di ladri, davvero ce n'è per tutti i gusti lungo questo novembre che vede accendersi sulle due sponde del Secchia, oltre alle prime, anticipatissime, luminarie natalizie, anche i riflettori della cronaca.

Rapinano un fornaio a Sassuolo, arrestati dopo poche ore

Rapinano un forno alle 4 del mattino a Sassuolo: un uomo e una donna - pregiudicati - hanno minacciato con un coccio di bottiglia il titolare del forno 'Millevolgie' di via Refice (1), sottraendogli circa un migliaio di euro. La loro fuga è durata, tuttavia, solo poche ore: la polizia però, giunta subito sul



posto, ha infatti rintracciato i due rapinatori arrestandoli. Li hanno scovati all'interno di una sala giochi cittadina dove stavano dilapidando parte di quanto ottenuto grazie al colpo notturno in un forno cittadino.

Formigine: via ai lavori per il collegamento alla Modena-Fiorano

Partiti i lavori tanto attesi per la realizzazione della strada di collegamento fra via Prampolini e la SS724 Modena - Fiorano (2): una volta completata la nuova arteria garantirà un collegamento diretto fra la viabilità principale e la zona industriale di Formigine, e più in generale con le zone industriali di Maranello e Fiorano,



salvaguardando il centro abitato dal traffico pesante. Sono previste opere di mitigazione ambientale, abbattimento dell'inquinamento acustico, piantumazione di nuovi alberi, nonché sarà realizzata una pista ciclabile affiancata e una nuova rotonda di 45 metri di diametro all'innesto su via Ghiarola. Il costo complessivo dell'opera è di quasi cinque milioni e mezzo di euro, interamente finanziati con fondi FSC 2014 - 2020 su programmazione approvata dalla Regione Emilia Romagna. La durata prevista dei lavori è di circa 420 giorni,

A Sassuolo un'ordinanza anti-niqab

"Niente viso coperto con il niqab a Sassuolo. Dopo diverse segnalazioni abbiamo deciso di agire. Nel rispetto di tutti e soprattutto

to della legge italiana». Così il sindaco Gian Francesco Menani ha annunciato l'approvazione di una delibera che sollecita le forze dell'ordine a far rispettare la legge che prevede il divieto di circolare in luoghi pubblici con il viso co-



perto. Il reato è perseguibile d'ufficio e punibile fino a 2mila euro di multa e due anni di reclusione. La presenza in città di donne di religione musulmana che indossano il niqab (3) era stata segnalata, a più riprese, dal consigliere comunale di Forza Italia Claudia Severi.

Furti a raffica in parrocchia a Magreta

Raffica di furti in parrocchia a Magreta (4). I ladri hanno fatto irruzione in chiesa ben quattro volte nel giro di dieci giorni svuotando le cassette delle elemosine. Un bottino misero, ma che riempie di amarezza i fedeli e il parroco, Don Remo, sconfortato dalla frequenza



degli episodi. Il parroco era arrivato a pensare di chiudere la chiesa nei momenti della giornata più "a rischio", ma grazie alla solidarietà dei fedeli, si è rafforzato il presidio alla Parrocchia della Natività di Maria Santissima.

Fiorano: 20mila euro per il recupero del parco 'Di Vittorio'

Con il nuovo anno a Spezzano partirà il progetto partecipativo "Rilanciamo il Parco Di Vittorio", un percorso inclusivo proposto dall'amministrazione comunale. Il progetto, che durerà circa sei mesi, si pone l'obiettivo di riqualificare l'area verde raccogliendo i pareri della cittadinanza, la quale sarà direttamente coinvolta con diverse attività cui partecipano GS Spezzanese, Comitato Genitori, Associazione Nazionale Alpini, associazione Lumen e Istituto comprensivo. Il costo totale previsto è di 21.500 euro, di cui quasi il 70% a carico della Regione.

Droga e alcool: sette automobilisti finiscono nei guai

Due conducenti sono stati sorpresi dai carabinieri della compagnia di Reggio Emilia (5) guidare i rispettivi veicoli uno dopo aver fatto



uso smodato di bevande alcoliche e l'altro dopo aver fatto uso di stupefacenti: a entrambi sono state ritirate le patenti e sequestrati i mezzi, mentre cinque persone sono state trovate in possesso di sostanze stupefacenti per uso personale non terapeutico ed ora rischiano la sospensione delle rispettive patenti. Questo è il bilancio dei controlli stradali eseguiti nel weekend dai carabinieri di Reggio Emilia sulle strade reggiane del distretto. In tutto i militari hanno controllato 145 persone e 123 tra automezzi e motocicli nei posti di blocco e di controllo eseguiti nelle strade di maggior traffico.



Addio a 'mister Marabù': cordoglio per la scomparsa di Ivo Callegari

Si sono svolti giovedì scorso presso il Duomo di San Giorgio a Sassuolo i funerali di Ivo Callegari (6), imprenditore nel mondo della discoteche, molto conosciuto a Reggio Emilia per avere animato le notti cittadine, ma anche a Sassuolo, dove 'scopri' Caterina Caselli. Aveva 86 anni, e per oltre vent'anni è stato patron e presidente della Marabù Spa, la società che gestiva il famoso locale reggiano di Villa Cella, sulla via Emilia, uno dei templi del divertimento negli anni Ottanta e Novanta.

Una pattuglia in più per la Polizia Municipale di Casalgrande

Aumenta il presidio di sicurezza sul territorio di Casalgrande: da alcuni giorni c'è una pattuglia della Polizia Municipale in più sul territorio. E' questo il risultato di una riorganizzazione del servizio che ha visto conferire allo sportello dell'Ufficio sanzioni unificato del Distretto le funzioni del presidio territoriale della Municipale di Casalgrande (7). «In questo modo - spiega il sindaco Giuseppe Daviddi - otteniamo una maggiore presenza della Polizia Municipale



sul territorio, dove questa esigenza di controllo è molto sentita, senza un aumento dei costi per le casse comunali».

Pure la luce si ruba: tre clandestini espulsi a Sassuolo

Ladri di energia elettrica individuati ed arrestati dalla Polizia Municipale di Sassuolo grazie alla segnalazione dei vicini. Giovedì gli agenti della Polizia Municipale di Sassuolo, accompagnati da tecnici Enel, su segnalazione di alcuni residenti sono entrati in uno scantinato, trovato occupato da tre extracomunitari, di origini marocchine, clandestini sul territorio italiano. I tre, due classe 1993 ed uno classe 1988, avevano forzato il contatore elettrico per poi allacciarsi abusivamente. Trasportati al Commissariato di Sassuolo per il riconoscimento, si è scoperto che i tre, con numerosi "alias" avevano numerosi precedenti penali per reati legati allo spaccio di sostanze stupefacenti e, accompagnati in Questura sono stati espulsi dal territorio italiano.

Casalgrande ricorda Aldo Franzoni, e raccoglie 18mila euro

Per ricordare di Aldo Franzoni si è svolta al lago Romeo, la 15ª e ultima edizione della gara di pesca sportiva dedicata a lui (8). Durante la manifestazione sono stati devoluti in beneficenza circa 18mila euro suddivisi tra A.I.R.C. e GRADE, con il contributo della sponsorizzazione della ceramica Casalgrande Padana e col sostegno della famiglia Franzoni.

(P.R. - S.F.)

ARTWOOD
surfaces linked to nature

www.novabell.it



NOVA BELL
NovaBell

Pioggia record e allarmi assortiti su ponti e fiumi, Modena e provincia finiscono sott'acqua

Un mese non semplice per il capoluogo ma soprattutto per la provincia: danni ingenti e disagi un po' ovunque tra frane e allagamenti

Il mese più piovoso di sempre lascia tracce importanti sul territorio modenese, dove la Protezione Civile, la Provincia e le amministrazioni locali sono state all'erta anche nel corso del fine settimana a causa del livello dei fiumi che, tra città e provincia, hanno riempito i letti dei fiumi, ma anche i campi e qualche volta strade e scantinati, quando non abitazioni. Tanta acqua, insomma, e parecchio disappunto tranne che per 'le sardine', che novembre più bagnato di sempre si sono mostrate a loro agio, riempiendo piazza Grande in occasione della visita modenese di Matteo Salvini.

Precipitazioni record, allarmi e disagi tra provincia e capoluogo
Quasi 115 millimetri. Precipitazioni oltremodo abbondanti quelle cadute su Modena e provincia la settimana scorsa (il dato è del pluviometro dell'osservatorio



geofisico del dipartimento di Ingegneria di Unimore), e disagi di conseguenza. A Secchia e Panaro (1) sono stati rinforzati gli argini, ci sono state diverse frane in montagna (2), nel pavullese, dove sono state evacuate dieci famiglie, a Frassinoro e a Lama, allagamen-

ti al Albareto (3) e nella Bassa, ma anche la città ha avuto il suo daffare tra ponti - Ponte Alto e il Ponte dell'Uccellino tra questi - e sottopassi chiusi e case allagate.

Riaperta, dopo sette anni, la Chiesa del Voto

Chiusa all'indomani del terremoto del 2012 la Chiesa del voto (4) ha riaperto le sue porte dopo un importante intervento che ha riparato i danni e consolidato la struttura.



La chiesa prende il nome dal voto fatto dai modenesi alla Madonna della Ghiara affinché cessasse la peste che nel 1630 aveva decimato la popolazione ed è uno dei simboli di Modena

Salvini al 212, le 'sardine' in Piazza Grande

Tante sardine e altrettanti ombrelli stanno riempiendo Piazza Grande, dopo i 15 mila di Bologna, per contestare l'avanzata della Lega in



Emilia Romagna. "Modena non si lega", lo slogan ripetuto dai manifestanti, tra le 6 e le 7 mila le persone che hanno raggiunto piazza Grande (5), nonostante la pioggia battente che sta interessando tutto il territorio Modenese. Tra queste anche il pallavolista Ivan Zaytsev, con seguito, ovvio, di polemiche social. Con una cena di autofinanziamento al ristorante 212 la Lega ha lanciato la sua campagna elettorale. Il leader Matteo Salvini è stato il protagonista di una serata in cui il gruppo Lega modenese è parso galvanizzato e sicuro della vittoria finale.

Edilizia in crisi a Modena in calo imprese e addetti

Negli ultimi dieci anni l'edilizia modenese ha perso il 30% delle imprese (passate dalle 1.852 del 2008 alle 1.295 del 2018), il 22% degli addetti (da 7.862 a 6.125) e il 32% delle ore lavorate (da 11,4

a 7,8 milioni). I dati sono stati analizzati ieri in un convegno sullo stato del settore delle costruzioni organizzato dalla Scuola Edile di Modena, ente di formazione professionale accreditato dalla Regione Emilia-Romagna.

Altri vandalismi a Parco Amendola: indaga la Digos

A dieci giorni dal primo, un altro atto di vandalismo al Parco Amendola (6), dove ignoti han-



no distrutto la cassetta del book crossing legato alla "panchina rossa" del Parco Amendola. Se il 10 novembre scorso alcuni libri erano stati bruciati per terra, questa volta ignoti vandali hanno distrutto la piccola teca rossa e sparso i volumi a terra lì intorno. Secondo quanto accertato dalla Polizia - sul caso indaga la Digos - il danneggiamento sarebbe stato causato dall'esplosione di un petardo. La teca era piena di libri portati lì proprio come reazione al

rogo dei giorni scorsi: un moto di solidarietà di diversi cittadini che avevano risposto con la cultura al vandalismo.

Arriva la via libera per il nuovo 'Ramazzini': appuntamento al 2021

Via libera alla costruzione del nuovo centro anziani (7): 18 mesi di attesa per completare il progetto che dovrebbe mandare "in pensione" la vecchia sede alle porte del centro storico. Dal Consiglio Comunale arrivano risposte incoraggianti sul progetto per la nuova sede del Ramazzini, centro protetto per anziani da trasferirsi per necessità in un edificio nuovo di zecca. Il via libera c'è, e la speranza è di tagliare il nastro nell'autunno del 2021. Prima di allora, tuttavia, servirà operare alcune manutenzioni sull'attuale edificio, che risale al 1913 e ha bisogno di interventi immediati per garantire comfort agli anziani attualmente accolti, nell'attesa che sia pronta la nuova sede. (P.R.)



LA MIA
BANCA
MI AIUTA A VENDERE
IN COREA.

YOULOUNGE è il servizio esclusivo di Banco BPM che aiuta le imprese a sviluppare nuove opportunità in tutto il mondo.

Nadia, imprenditrice.

www.bancobpm.com/prodotto/youlounge/

BANCO BPM
YouLounge
THE TRADE CLUB

TRADE CLUB ALLIANCE MEMBERS



BANCO BPM

La banca di Nadia.

Quota 100 non fa breccia, o non ancora: ai reggiani 'piace lavorare'...

O magari non si fidano: questo suggerisce il dato provinciale e cittadino, che dice che finché si può a Reggio si lavora...

Lavora, Reggio. E lavorano i reggiani. 'Finché ce n'è - cantava Ligabue in 'Una vita da mediano' ce n'è - e Reggio si adegua. Non perde la voglia, si batte e si sbatte, e l'unica quota 100 che ha festeggiato è il compleanno dei granata, in attesa di festeggiare altro. Perché come i reggiani con l'INPS, anche l'Audace la sua dice, con classifica non extralusso, ma lusinghiera.

Poco più di 1300 domande: quota 100 non piace ai reggiani

Quota 100, il provvedimento di legge che permette di andare in pensione con 62 anni di età e 38 di contributi, non ha terremotato



il sistema previdenziale di Reggio Emilia. Le domande (1) sono state 1.300, provenienti in gran parte dal pubblico impiego. L'anno scorso in provincia di Reggio sono state liquidate 11.125 nuove pensioni: 10.160 nel settore privato e 965 in quello pubblico. L'età media dei nuovi pensionati di anzianità e di vecchiaia è di 63 anni e un mese: un dato che forse spiega almeno in parte perché quota 100 non ha prodotto una fuga di massa verso la pensione.

Il Consorzio di Bonifica per stalle e fienili: fondi per 3,4 milioni

Agire prima che strutture, come stalle o fienili, finiscano danneggiate da



movimenti franosi latenti. Hanno questo obiettivo gli interventi programmati dal Consorzio di Bonifica dell'Emilia Centrale e destinati al territorio montano della provincia di Reggio (2). Si tratta in totale di 29 opere, 14 delle quali riguardanti sette comuni reggiani: Castelnovo Monti, Vetto, Ventasso, Baiso, Casina, Toano e Villa Minozzo. «E' necessario evitare che si aggravi la situazione di fronti franosi esistenti, messi in evidenza da una serie di studi geologici compiuti negli scorsi mesi», ha detto il presidente Matteo Catellani. I lavori hanno un valore complessivo di 1,8 milioni di euro su un totale di 3,4 milioni investiti nell'intero territorio di competenza dell'ente, che comprende anche il Modenese e il Parmense.

Droga: Reggio crocevia dello spaccio e del consumo: allarme sugli over 30

Cresce il numero di under 30 arrestati per traffico di droga. I numeri



relativi allo spaccio e alle dipendenze da sostanze stupefacenti (3) sono alti anche a Reggio Emilia. Nel 2019 la sola squadra mobile della polizia reggiana ha sequestrato 472 kg di droga, 218mila euro in contanti e 4 auto. Numeri che danno il senso di un mondo, quello della dipendenza e dello spaccio di stupefacenti, che anche a Reggio Emilia ha cifre grandi, troppo. Ciò che fa riflettere più di tutti è l'aumento, tra gli arrestati per spaccio, di coloro che non arrivano nemmeno a 30 anni.

Le Notarie portano i pilomat in tribunale

Dopo le tante polemiche della scorsa estate, ora i pilomat del centro storico di Reggio Emilia (4) finiscono anche in tribunale. L'Albergo delle Notarie, di proprietà della famiglia Maramotti, ha infatti impugnato davanti al Tar le due ordinanze dell'1 e del 3 luglio scorso con cui il Comune di Reggio disponeva l'attivazione in centro storico dei nuovi dissuasori a scomparsa e con cui venivano indicate ore e luoghi di funzionamento dei dispositivi. I pilomat creano, evidentemente, disagi ai clienti dell'hotel di via Palazzolo, tanto che i gestori



hanno deciso di fare ricorso al Tar di Parma. Il Comune, per parte sua, ha deciso di opporsi al ricorso con una delibera di giunta del 7 novembre scorso. La questione finirà, dunque, all'esame della giustizia amministrativa.

Marketing territoriale: ecco il disciplinare per il 'cappelletto'

Dal ripieno di stracotto alla sfoglia, al brodo. Ma il disciplinare non è una semplice ricetta: è il depositario di tutte le caratteristiche identitarie del vero e unico cappelletto reggiano (5), che lo distinguono dai prodotti simili presenti nelle varie province emiliane. «E' una preparazione, uno stile di fare il cappelletto», spiega Fulvia Salvarani, presidente dell'Associazione Cappelletto Reggiano e moglie dello chef Gianni D'Amato con il quale, insieme al figlio, gestisce il ristorante Caffè Arti e Mestieri. Il disciplinare del Cappelletto Reg-

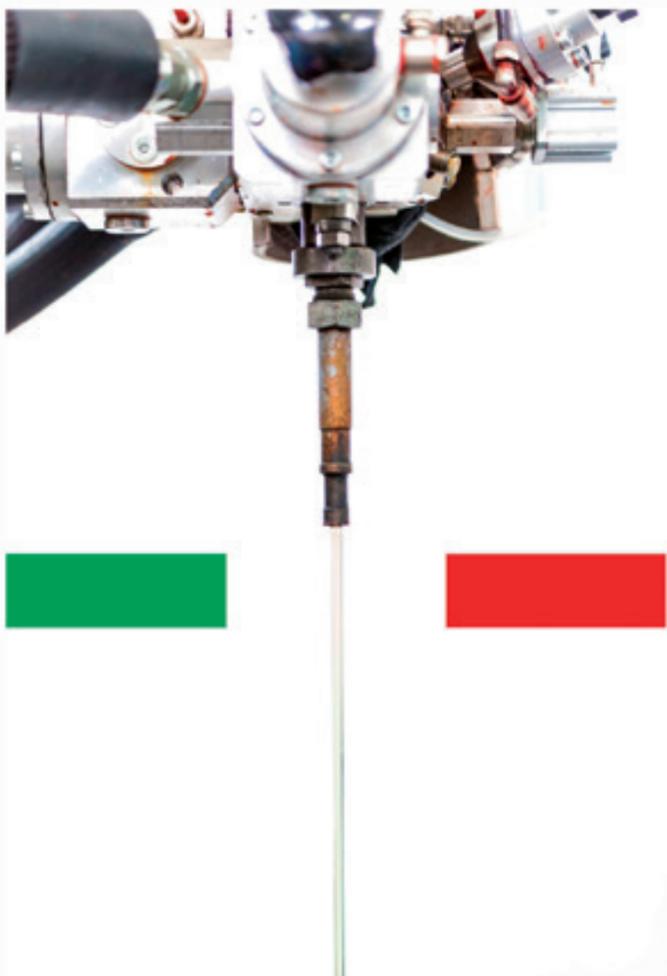


giano è stato depositato nel corso di una cerimonia in sala del Tricolore.

Tribunale dei Minori gli avvocati reggiani sul piede di guerra

L'ordine degli avvocati di Reggio Emilia ha diffuso una nota in cui lamenta una serie di disservizi nel funzionamento del Tribunale dei Minori di Bologna. Tra le questioni sollevate dai legali reggiani il sistematico mancato reperimento dei fascicoli in cancelleria e negli uffici dei magistrati, le insostenibili code per l'accesso agli uffici, presidiati da volontari a volte impreparati, la pendenza delle procedure in cui non vengono fissate le udienze istruttorie da oltre un anno. Questo e molto altro, comporta - secondo l'ordine - disagi per gli avvocati, ma soprattutto una lesione dei diritti processuali delle parti e dei minori coinvolti.

(MB - PR)



**Serietà Disponibilità e Riservatezza...
Con l'Arte del fare**

- Realizzazione e Commercializzazione di Macchine Colatrici per Poliuretani
- Stampaggio Tamponi per Ceramica in Gomma e Resina Antilavaggio
- Rivestimenti a Spruzzo con Prodotto Elastomero Bicomponente
- Produzione Mescole di Gomma Poliuretanic



V.M. SPA

www.nuovavm.it
Tel. +39 0536.801150

ASPIRATORI PER CERAMICA

Progettati per gli ambienti più duri



ESPERTI DI CERAMICA

Da 30 anni i nostri aspiratori industriali sono presenti nelle distretto ceramico e **garantiscono ottimi risultati**, ma soprattutto grande durata nel tempo.

La gamma è ampia: dagli aspiratori studiati per polveri impaccanti in grandi quantità, fino agli impianti di aspirazione centralizzati.

SOLUZIONI DI ASPIRAZIONE

Tecnomotoscope ha progettato una specifica gamma di aspiratori industriali per aspirazione di polveri nocive ed impaccanti:

- **Turbine a canale laterale** dall'elevata prevalenza per aspirazione di materiali pesanti e garantire un lavoro continuo

NOLEGGIO FULL SERVICE

Un **canone fisso mensile**, deducibile al 100%, che comprende la lavapavimenti e il **Full Service a nostro carico** per tutta la durata del contratto.

Grazie alla manutenzione compresa nel canone di noleggio, avrai sempre una macchina efficiente e senza sorprese!

- **Filtri ad alta efficienza** (1 micron) e di grande superficie per ridurre il rischio d'intasamento
- **Sistema di pulizia del filtro automatico** per garantire costanti performance d'aspirazione
- **Possibilità di aspirare grandi quantità di polveri pesanti**, anche appiccicose o bagnate
- **Separatori** per aumentare la capacità e semplificare la movimentazione delle polveri aspirate



TECNOMOTOSCOPE
macchine e prodotti per la pulizia

TECNOMOTOSCOPE srl

Via Jmre Nagy, 23/A - 42019 - Scandiano (RE)

+39 0522 98 50 48

info@tecnomotoscope.it - www.tecnomotoscope.it

Il 'Signor Rossi' è andato in pensione

Con i suoi modi 'militari' e quell'allure 'di paese' che ne faceva un protagonista del quotidiano dei più, è stata un'icona del distretto, il comandante Mario Rossi, una vita con addosso la divisa della Municipale di Formigine e 'inventore' dei gruppi di vicinato...

A fine luglio il comandante della Polizia Municipale di Formigine, Mario Rossi, 67 anni, sposato con Rosanna, ha dovuto lasciare il suo lavoro, per raggiunti limiti di età. Da quel giorno, non lo si vede più con la divisa blu che per lui è stata quasi una seconda pelle, ma il suo impegno e il suo lavoro per la comunità non si sono fermati. Figuriamoci: Rossi è stato uno dei fondatori delle Guardie Ecologiche Volontarie, di cui ora è vicepresidente provinciale, ma svolge anche volontariato negli alpini, visto che ne è stato ufficiale, ha poi fondato il Gruppo Arcieri della Torre ed è stato l'ideatore dei gruppi di controllo di vicinato che tra Formigine e le frazioni coinvolgono migliaia di cittadini. Ha fatto parte del soccorso alpino e della protezione civile. Ora è anche coordinatore dei Gruppi di Volontariato a Formigine ed istruttore di tiro al poligono, per i suoi colleghi formiginesi, ma anche per altri vigili della provincia. Incontrandolo non ho trovato la classica figura del pensionato, ma un uomo impegnatissimo nel volontariato, che spera di trovare anche un po' di tempo per la montagna, altra sua grande passione: con la piccozza e la corda da speleologo, riesce ancora a rivivere le emozioni di quando era un giovane ufficiale alpino ma se guarda (anche) al passato, Rossi resta ben concentrato sull'oggi: persona molto apprezzata in paese, di quella schiettezza paesana che non può non piacere. Capace di dare una multa, perché così gli impone la legge, e poi parlarla di tasca sua, perché venuto a conoscenza che la persona sanzionata è indigente. E capace, sempre 'nell'esercizio delle sue funzioni', come si dice in burocratese, di multarsi da solo, dopo aver commesso un'infrazione al codice della strada. Ipercinetico, originale: quando si parla di una persona che va in pensione si pensa a qualcuno che ha finalmente del tempo libero, ma per Rossi non è così, visto che era più facile intervistarlo da Comandante



della Polizia municipale, seppure tra un impegno e l'altro, che non ora. L'ho incontrato un po' di corsa, con l'occhio sempre all'orologio, perché doveva correre al poligono, e del resto Rossi è abituato a correre, già da quando, correva l'anno 1973, «ero ancora uno studente e sono entrato - racconta - in Comune: era luglio»
E' cominciato lì, il percorso del 'Comandante Rossi'....
 «Già: ho passato alcuni anni a tempo indeterminato e sono diventato di ruolo nel 1979. Faccio parte della Polizia Municipale dal 1980 e il mio rapporto è finito a fine luglio di quest'anno. Vorrei sottolineare che per diversi anni ho lavorato come

semplice agente e poi ho iniziato a fare dei concorsi, i quali mi hanno permesso di diventare prima ispettore, poi commissario ed infine comandante, carica che ho svolto per metà della mia carriera lavorativa»
I momenti più belli ?
 «Tantissimi, e tutti legati al lato 'umano' di questa professione. Ho sempre avuto un rapporto molto cameratesco con i miei colleghi, anche man mano che assumevo un determinato ruolo. Ritengo di aver sempre mantenuto una certa attenzione al benessere lavorativo, senza però trascurare, per quanto possibile, l'efficienza del servizio, compatibilmente con le risorse di cui disponevamo, che non erano

mai tantissime. Posso dire di avere ricordi molto belli del rapporto interpersonale con i colleghi, così come con i cittadini»
Detto da un vigile, converrà che suona strano...
 «Premettendo che dalla gente il nostro è sempre stato considerato un lavoro un po' "antipatico", mi sento in coscienza di dire che ho sempre cercato di farlo recepire, invece, come un lavoro di aiuto, verso i cittadini. E' chiaro che quando una persona non è ossequiosa della legge va affrontata in un certo modo, ma comunque conserva sempre dei diritti: è questo quello che succede in un paese democratico. In coscienza devo dire che ho sempre

trattato bene anche le persone che sbagliavano, come ho sempre cercato di aiutare chi chiedeva aiuto, fosse il singolo cittadino, fosse quella comunità che ho sempre creduto meritasse un'attenzione speciale»

Non facile da esercitare questione anche di interessi in gioco...

«In questi anni ci abbiamo provato, e in qualche caso ci siamo anche riusciti, contemperando quelli degli uni con quelli degli altri. Penso alle tantissime ordinanze che ho firmato, per quanto riguarda la viabilità, e ai tanti progetti realizzati per quanto riguarda il tema dell'ambiente o del volontariato, asset insostituibile per comunità come la nostra»

Sicurezza e non solo...

«Ho contribuito a far decollare il volontariato a Formigine, anche con quello che è stato un mio progetto, Sistema Integrato di Sicurezza e di protezione Civile, che ha avuto sede in quello che ora è definito "Polo di Sicurezza Civile". Questo progetto lo considero uno dei più importanti traguardi che ho raggiunto, perché siamo riusciti a mettere insieme tante associazioni che hanno come scopo statutario la tutela del territorio e dei nostri concittadini. Dietro al quale c'è quell'idea di comunità fondamentale»

Poi c'è l'ambiente, c'è la comunità, c'è l'idea di benessere collettivo di una collettività cui Rossi, con o senza divisa, non ha mai smesso di lavorare...

«Quello dell'ambiente è un tema molto importante: già alla maturità classica ha portato come materia facoltativa Scienze e dopo gli studi umanistici all'università, ho sempre coltivato interessi naturalistici. E storici: in passato ho pubblicato qualche volume e mi piace pensare ma che ho scoperto, spulciando gli archivi, anche una pergamena del 1371 dove viene citata "la bastia" di Formigine, ovvero la roccaforte dove avevano sede gli armigeri. Quasi gli antenati dei vigili di oggi...»

(Edda Ansaloni)

MONTEDIL
TECNOLOGIE COSTRUTTIVE APPLICATE

ABBIAMO DEDICATO QUESTO SPAZIO A PRESENTARVI UN INTERVENTO DI RIQUALIFICAZIONE ESEGUITO

COMPLETA RIQUALIFICAZIONE DI UFFICI A REGGIO EMILIA. CONTROSOFFITTATURE, PARETI, PAVIMENTAZIONI, CASSONETTI E VELETTE IN GESSO RIVESTITO CON **BARRISOL INTEGRATO.**

DAL 1985
I TUOI PROGETTI IN BUONE MANI

**PARETI E CONTROPARETI,
 CONTROSOFFITTATURE
 PROTEZIONI ANTINCENDIO
 ISOLAMENTI
 ARREDI PER UFFICIO**

Via Prandi, 5 - Bosco - 42019 Scandiano
 Tel.: 0522.85.55.43 www.montedil.it

MONTEDIL
TECNOLOGIE COSTRUTTIVE APPLICATE

A Da Bologna un tributo a Botero

Un omaggio, a suo modo originale, ai 'volumi abbondanti': Bologna non poteva sottrarsi, ed esalta il talento dell'artista colombiano con una monografica da non perdere

Per la prima volta a Bologna. Chi è cosa? Le cinquanta opere dell'artista colombiano Ferdinando Botero, esposte a Palazzo Pallavicini (dal 12 ottobre scorso) fino al prossimo 12 gennaio. Una rassegna di quadri "comprendenti una serie di disegni realizzati a tecnica mista - come spiega l'ente organizzatore - e un pregiato insieme di acquerelli a colori su tela" suddivisa in sei sezioni - promossa dal Gruppo Pallavicini e curata da Francesca Bogliolo insieme all'artista stesso, oggi 87enne. Un omaggio ad un autentico visionario, per una scelta che si concentra "sull'occhio poetico che Botero è capace di posare sul mondo, regalando una bellezza fatta di volumi abbondanti, colori avvolgenti e iconografie originali". Un inno all'esistenza, come è stato definito, che esplora la figurazione come primaria testimonianza della Forma intesa come fissazione della Bellezza.

Tra i soggetti delle opere ritroviamo personaggi e figure provenienti dalle cosiddette tauromachie e dal mondo circense, e ancora nature morte, nudi, personalità religiose e gente comune immortalata nella propria quotidianità. Alla ricerca di un equilibrio tra ironia e nostalgia, atmosfere oniriche e realtà fiabesca, classicità italiana e cultura sudamericana, l'arte di Botero "risulta creatrice e portatrice di uno stile figurativo e personale, capace senza indugio anche in questa occasione di coinvolgere e affascinare chi guarda".

(Massimo Bassi)



BOTERO
 Bologna,
 Palazzo Pallavicini,
 fino al 12 gennaio
www.palazzopallavicini.com

C.T.M.
CENTRO TRASMISSIONI MECCANICHE SRL
IMPORT-EXPORT

K.S.B.
Bearings and Components

KPT

Siamo un gruppo giovane, che ha da poco superato i venticinque anni di attività, ma già estremamente noti nella distribuzione dei componenti tecnici per l'industria. I nostri marchi più importanti sono legati alle reali esigenze dei nostri clienti, laddove nella costante ricerca dell'eccellenza tecnica qualitativa, abbiamo formalizzato un'importante partnership con i brand KSB bearing components e KPT power transmission che distribuiamo con esclusiva internazionale.

Nata nell'89 da una brillante idea del fondatore Bruno Severi CTM centro trasmissioni meccaniche si colloca oggi ai vertici del settore, forte anche di una moderna compagine operante all'interno dei nostri stabilimenti. CTM tratta anche altri marchi primari (OPTIBELT - NKE - ASK - MIS - TSUBAKI - WAMBERK - SKF - FAG - AIRON) notoriamente riconosciuti come i migliori nell'ambito distributivo ed è sempre alla costante ricerca di ulteriori opportunità commerciali da condividere con la sua fitta schiera di clienti. Collocata nel pieno della Ceramic Valley CTM è riconosciuta come una delle più importanti aziende territoriali nel comparto produttivo di zona.

Da anni CTM ha inoltre attivato linee di import-export che l'hanno resa un'importante realtà a livello nazionale ed internazionale

C.T.M. CENTRO TRASMISSIONI MECCANICHE s.r.l. - VIA VOLTA, 29 - TEL 0522 99 60 20 - VILLALUNGA DI CASALGRANDE (RE)

www.centrotrasmissionimeccaniche.com
 E-mail: commerciale@ctmksb.com - imp.export@ctmksb.com - amministrazione@ctmksb.com

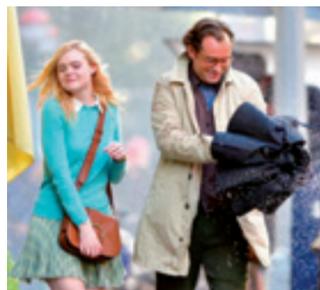
Un giorno di pioggia a New York

L'ennesimo atto d'amore di Woody Allen per la 'Grande Mela'

Preparate l'ombrello, quello grande. Arriva Un giorno di pioggia... ma è di New York a firma Woody Allen. Il che vuol dire che dio ancora una volta ce la manda buona. Ed è ovviamente un'altra commedia, che racconta le vicissitudini di due fidanzatini di un college, Gatsby e Ashleigh. La giovane coppia progetta un bel fine settimana a New York. Le aspettative, nei confronti della Grande Mela, sono tante, nonché rimangono vive fino a quando i due non... la addentano. E non basta il fatto che siano entrambi reciprocamente innamorati. Soprattutto in una città come quella, soprattutto in una giornata che rovescia acqua e situazioni senza che possa esserci riparo efficace...

Un film - questo che è il quarantunesimo di Allen - che avrebbe dovuto essere distribuito da Amazon, tiratosi indietro dopo le accuse di molestie contro il regista (respinte poi dal giudice) formulategli dalla figlia Dylan, adottata insieme all'allora moglie Mia Farrow. E così a produrlo è stata la Lucky Red.

«Tutte le cacce alle streghe finiscono prima o poi. Per definizione non sono una buona cosa. Tendono a esaurirsi col tempo, si smorzano fino a spegnersi», ha avuto modo di dichiarare Allen in un'intervista



UN GIORNO DI PIOGGIA A NEW YORK

Genere: Commedia
Durata: 92 minuti
Regia: Woody Allen
Cast: Timothée Chalamet, Elle Fanning, Selena Gomez, Jude Law, Diego Luna

concessa recentemente al Venerdì di Repubblica, «Se sei un personaggio pubblico devi abituarti. E comunque sono cose che vanno e vengono. Ho sempre pensato che l'unica risposta sia alzarsi presto e

sgobbare senza sosta. Me lo ricordo da quando ho iniziato: non leggere le recensioni, non credere quando scrivono che sei un genio o un idiota». Nel corso dell'intervista Allen ha anche parlato delle differenze

tra il cinema statunitense e quello italiano: «Il vostro è più sofisticato. Quando noi guardavamo stupidaggini con Doris Day voi avevate già a che fare con Fellini. Eravate più adulti. Noi abbiamo sempre un pie-

de nell'escapismo mentre voi fate film più duri, conflittuali. Però, nonostante le dicerie, i miei film che vanno bene in America tendono ad andar bene anche in Europa».

(M.B.)

L ELENA FERRANTE



La vita bugiarda degli adulti - Edizioni e/o

Più si cresce e più si mente? Allora il tempo non è molto galantuomo... O forse le cose stanno in un altro modo. Certo, la protagonista di "La vita bugiarda degli adulti", Giovanna (detta Giovannina), ha una vita adolescenziale - trascorsa nei quartieri di Napoli - segnata emotivamente dalla scoperta di certi segreti di famiglia. Cosa nasconde la vita della strana zia Vittoria? E quella del proprio padre? A giudicare dal battage pubblicitario messo in campo dalla casa editrice (che ci ha sco-

messo come se si trattasse di un best seller di livello extra nazionale), pare che il romanzo della Ferrante - per la verità comunque già molto atteso - sia destinato a un particolare successo. E non sarebbe del resto la prima volta, per una autrice i cui primi due lavori, "L'amore molesto" e "I giorni dell'abbandono", sono diventati film importanti. Va poi ricordato che, dal 1992 a oggi, la Ferrante ha venduto, complici anche i quattro bestsellers con protagoniste Lila e Lenù, la bellezza di undici milioni di copie tra l'Italia e l'estero. (M.B.)

M MATTEO MACCHIONI



Chiesa di San Francesco, Modena, 13 dicembre, ore 20

Dopo aver interpretato con grande successo, prima in Germania e poi in Danimarca importanti opere liriche mozartiane, il tenore sassolese Matteo Macchioni torna in Italia con quattro evocativi appuntamenti di musica sacra in alcune delle più suggestive e storiche chiese di Modena, Treviso, Firenze e Roma. Il debutto a Modena presso la Chiesa di San Francesco. Per l'occasione, il tenore sarà accompagnato dalla pianista Mirca Rosciani, dal soprano Francesca Tassinari e dal violinista Gennaro

Desiderio. «L'idea di esibirmi in un repertorio di musica sacra all'interno delle chiese d'Italia la coltivo da tempo. Grazie a Boutique Eventi - spiega il tenore sassolese - e al supporto dei partner è stato possibile dar vita a questa idea: fare arte e musica in luoghi di culto, poterla proporre gratuitamente dando però un'alta qualità ed eccellenza artistica. Penso sia qualcosa di bello che il pubblico ricorderà. Il prototipo di questo concerto è stato realizzato lo scorso anno a Carpi: quest'anno ampliamo gli orizzonti a varie città italiane». (M.B.)

T AMANDA SANDRELLI



'La locandiera', Scandiano, teatro Boiardo, giovedì 5 dicembre

Paolo Valerio ci riporta a Goldoni. Per la precisione, alla Locandiera, commedia di cui l'autore ebbe a dire: «Fra tutte le commedie sinora composte, questa è la più morale, la più utile, la più istruttiva. Sembrerà ciò essere un paradosso a chi vorrà fermarsi a considerare il carattere della Locandiera, e dirà anzi non aver io dipinto altrove una donna più lusinghiera, più pericolosa di questa». Adattata da Francesco Niccolini, la messa in scena si avvale di un cast in cui spicca Amanda Sandrelli. Con lei, trag li altri,

Alex Cendron, Giuliana Colzi e Lucia Socci. Che Locandiera sarà quella in programma a Scandiano, prodotta da Arca Azzurra Teatro - Teatro stabile di Verona? Se da sempre si è dipinta Mirandolina come una donna frizzante e conviviale, il palco ci restituisce soprattutto una donna che combatte, da sempre. Un personaggio femminile che lotta in un mondo che considera la donna - dicotomicamente - oggetto di godimento o di disprezzo, senza quello spazio di mezzo nel quale si trovano le reali personalità. O, ancora meglio, le persone. (M.B.)

ARCHI
NEWS
24

IL NUOVO CANALE
SATELLITARE
SOTTOTITOLATO IN INGLESE
CERAMICANDA GUARDA AVANTI!

ARCHI
NEWS
24

“ We will take you to ”
the next level



SUPERFAST

Abbiamo creato **la prima pressa al mondo senza stampo**
per una **manifattura flessibile**, ad **alte prestazioni**
e attenta al **rispetto dell'ambiente**.

La nostra tecnologia all'avanguardia è:

- **Superfast** nel ciclo di produzione con oltre 16.000 m²
al giorno con un risparmio energetico fino al 70%.
- **Superfast** nel cambio formato tramite software
partendo da moduli di 60, 80, 90 cm.
- **Superfast** nel cambio spessore da 3 a 30 mm.