

È TUTTO OK,
CON MAPEI

► Rubrica

La programmazione
come strategia
vincente

La crescita dei clienti
acquisiti non prescinde
dalla ricerca dei nuovi

pagina 9



► Intervista

Massimo Iosa Ghini
«Come cambieranno
le nostre case»

«Ambienti più ampi,
nuovi spazi 'dedicati'
e molta ceramica»

pagina 3

È TUTTO OK,
CON MAPEI

il Distretto

Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato

anno 12 numero 256 • 18 Aprile 2020 • euro 1,00

DSTRISCIO

Non tutto il male viene per nuocere...



► Viviamo due
mondi diversi!

Di Roberto Carli

E pensare che è microscopico quel virus che viene da oriente, probabilmente sradicato dal ventre di un pipistrello, una sorta di topo con le ali che fa ribrezzo solo immaginarlo; nonostante la sua ridicola e inconsistente dimensione è riuscito, da solo, ad attivare il devastante e mortale effetto pandemico che invade ogni luogo del pianeta. Incredibile! L'uomo si era illuso di avere vinto sulla natura, prima con l'estinzione dei dinosauri e successivamente con il confinamento degli animali feroci e velenosi nella savana e nelle foreste, inconsapevole del fatto che il pericolo potesse arrivare invece dal mondo invisibile. Per decenni l'uomo si era illuso che il nucleare, la rincorsa ai pericolosi e distruttivi armamenti fosse l'unico deterrente efficace a scongiurare le guerre, ad evitare morti ingiuste, la fame collettiva. Per anni l'uomo ha creduto all'assoluta efficacia della mente umana, della scienza, dei calcoli di Einstein e Fermi, di quanto egli stesso fosse diventato l'unico padrone del suo destino, convinto assertore dei benefici apportati da tali certezze: basta conflitti veri, se non qualche piccola e gestibile schermaglia qua e là;...

a pagina 3



Scarica l'App su:



pagine 2 e 3

BAR DELLE VERGINI



Come siamo Mes(si)?

Cadrà davvero il Governo Conte-bis, appeso alle differenti vedute degli alleati che compongono la coalizione a proposito della necessità di ricorrere al fondo cosiddetto salvastati? Lo scopriremo solo vivendo, ma al Bar delle Vergini, o meglio poco lontano dal locale, temporaneamente inaccessibile causa Covid-19, c'è chi ha una teoria tutta sua, e ne fa partecipi i radi passanti. «Governo o non Governo, a sàm MES mèl»

IL DEBITO PUBBLICO
ITALIANO OGGI

€ 2.634.174.180.596

IL DEBITO PUBBLICO
PER CITTADINO

€ 39.284

Ds ceramico

► Il dibattito

I pagamenti
come esercizio
di responsabilità

► Costruzioni

«Fermare i cantieri?
Pretestuoso e ipocrita»
L'allarme dell'edilizia

► Intervista

Federica Minozzi:
«Le aziende saranno
pronte a ripartire»

► Dalle aziende

Ozono:
le nuove frontiere
della sanificazione

pagine da 5 a 10

► ALLFORTILES

Ceramicanda raddoppia
con AFTmagazine

pagina 11

► Almanacco

Spunti di cronaca
dal territorio

pagina 13

► Sport

Serie A: qualche
idea per la ripresa

pagina 14

We give more to ceramics
to make better ceramics

From single machines
to full plants,
experience advanced
SACMI ceramic
manufacturing technology.

www.sacmi.com

Il bicchiere 'mezzo pieno' degli addetti ai lavori

Nuove prospettive dietro l'ora più buia: qualche idea per la possibile ripresa, tra nuove richieste dei consumatori e necessità di impresa

«La parola crisi, scritta in cinese, è composta di due caratteri. Uno rappresenta il pericolo e l'altro rappresenta l'opportunità». Lo disse, ormai mezzo secolo fa, John Fitzgerald Kennedy e ci piace pensare la frase sia attuale ancora oggi. Non tanto per quel riferimento alla Cina che a suo modo, e suo malgrado, la contestualizza, quanto perché è proprio sulla dicotomia tra crisi e opportunità che scegliamo di ripartire, annusando quest'aria da possibile ripartenza che comincia a soffiare anche lungo le due sponde del Secchia che chiamiamo distretto ceramico. Alle prese, come tutti, con una transizione complessa, dentro la quale proviamo a vedere il proverbiale bicchiere mezzo pieno. Prendendo a prestito non solo la citazione di JFK quanto il tanto che ci hanno raccontato, in queste settimane, gli imprenditori con i quali ci siamo confrontati. In trincea, anche loro, per preservare le imprese da difficoltà note, ma ben decisi a trasformare, magari investendo, ma più spesso migliorando processi e prodotti, questa transizione in un'opportunità per ripartire. E la ceramica, dalla quale non possiamo prescindere essendo il motore economico (e sociale) del nostro quotidiano, è settore che del mantra kennediano ha fatto a suo modo tesoro, scrutando che tipo di prospettive si apriranno una volta che sarà passata l'ora più buia.

«Ne usciremo più forti»

Da una parte la pausa di riflessione ha indotto i più a guardarsi attorno e a guardare se stessi, «a fare - ci aveva detto **Alberto Forchielli**, con un pizzico di ironia - le cose che non si fanno in altre occasioni. Io, ad esempio ho pulito le armi...». Dall'altra «periodi come questi, pur nella difficoltà, possono aiutarci a pensare al tanto che abbiamo già, e ad accorgere-



Franco Stefani

ci di nuovo di quello che, dandolo per scontato, avevamo in parte dimenticato». Parole e musica del Presidente di System Ceramics **Franco Stefani**, che ha aggiunto come «penso che una fase del genere possa essere un'occasione anche per ricompattarsi a livello



sociale, e dalla quale credo tutti usciremo più forti». Sulla stessa falsariga muove **Graziano Verdi**, che confida «in quella forza degli individui che nasce dalla necessità di superare i momenti difficili.



Giovanni Savorani

E non ho dubbi - spiega l'AD di Italcra - che da questo punto di vista ci sarà una reazione»

Il bicchiere mezzo pieno

«Credo cambieranno anche i bisogni domestici a livello di edilizia: i modelli di smart working sperimentati da tanti con successo faranno sì che sempre più gente



Fabio Tarozzi

lavorerà in ambito domestico. Si andrà verso la richiesta di spazi più ampi e funzionali di quelli richiesti adesso e anche questo è un possibile sbocco per la piastrella

che verrà». E' **Giovanni Savorani**, Presidente di Confindustria Ceramica, a farsi interprete delle possibili opportunità che questa fase schiude alle aziende che, e qui parla **Federica Minozzi**, la

Le aziende e i prodotti

«La ripresa sarà lenta, o meglio non rapidissima. Aprile molto difficile, maggio con i primi segnali cui dar seguito a giugno, e una situazione che va normalizzandosi a settembre, quando contiamo quella del Cersaie possa essere l'edizione del rilancio». Fa esercizio di realismo, **Graziano Verdi**, e ana-



Graziano Verdi

lizza pro e contro, non senza sottolineare che «il settore era in un momento di stabilizzazione dopo



Francesco Pettenon

le contrazioni degli anni precedenti». Ma nemmeno lui rinuncia a guardare oltre questa complicata contingenza, che tuttavia qualcosa alla ceramica suggerirà. Alla ceramica e non solo, perché attorno alla piastrella c'è una filiera complessa che attende di agganciare i suoi vagoni alla locomotiva del

rilancio. Gli impianti, ad esempio, che navigano a vista, ma non solo. «Bisogna saper leggere quanto sta accadendo e prepararsi al mercato che cambia e si consolida», ci diceva qualche tempo fa il Presidente di SITI B&T Group **Fabio Tarozzi**, e non si può dire la filiera che gravita attorno alla ceramica non l'abbia preso alla lettera. «Noi, rispetto ad altri settori, siamo effettivamente in controtendenza, e in questo periodo abbiamo lanciato una nuova gamma di prodotti per l'igienizzazione», spiega **Francesco Pettenon**, CEO di Fila, azienda leader nel settore della pulizia delle superfici ceramiche, la cui igienizzazione sarà asset decisivo nelle scelte future dei consumatori, destinata a diventare «una linea di prodotto fondamentale perché immagino che un domani il cliente finale non chiederà più soltanto un pavimento, ma chiederà come si igienizza quella superficie, che tipo di manutenzione richiede». In questa ottica, spazio anche ad un ripensamento e ad un efficientamento dei canali distributivi, con «il rivenditore del futuro che diventerà una società di servizi che vende un oggetto finito piuttosto che il prodotto. E questa fase si completa con la posa, con la pulizia: c'è tutto un mondo che andrà affrontato», spiega il presi-

dente di Sercomated, l'associazione di riferimento dei rivenditori e distributori di materiali per l'edilizia, **Luca Berardo**, ad avviso del quale «produttori e distributori



Cristiano Canoffi

usciranno da questo momento con nuovo patto, con una maggiore visibilità e prossimità sulle reciproche strategie che permetterà di arrivare al cliente finale in modo chiaro e completo». (R.C. - S.F.)

CERAMICANDATV

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

CERAMICANDATV

► Come cambieranno le nostre case

Secondo Massimo Iosa Ghini «alla casa del domani serviranno nuovi ambienti: la facilità di pulizia e le caratteristiche igieniche della piastrella le garantiranno maggiori spazi nella progettazione»

«Questa transizione è un elemento che ci segnerà e che ridisegnerà anche i nostri spazi». Vogliamo essere ottimisti, ma non necessariamente leggeri. Guardiamo avanti, e anche a quello che cambierà nel nostro modo di abitare e 'pensare' le case: da una socialità *mutolata* che ci costringe all'interno delle mura domestiche, alla necessità di pulizia e igienizzazione, fino alla creazione di ambienti che, magari, prima non servivano, come quelli dedicati allo smartworking ma non solo, parliamo di temi destinati a ridisegnare la nostra dimensione domestica. E ne abbiamo chiesto conto a Massimo Iosa Ghini, architetto e designer italiano che si presta al gioco, «anche se – la precisazione – si tratta di temi complessi, e ovviamente in divenire»

L'emergenza ha stravolto il nostro quotidiano e, inevitabilmente, anche il nostro modo di abitare: come è cambiato il nostro modo di vivere la casa?

«Difficile elaborare una teoria generale, anche se l'architettura si occupa, per vocazioni, di spazi e ambienti, delle loro dimensioni e degli stili di vita. A rendere la riflessione complessa c'è una contraddizione di fondo, che ha fatto diventare la casa prima un luogo di protezione, poi un luogo di reclusione»

C'è comunque una 'riscoperta' della casa...

«Indubbiamente, anche se condizionata da questi due apici, protezione/reclusione, così distanti l'uno dall'altro, che ne fa un luogo di trasformazione, passibili di modifiche in alcuni spazi. Penso allo smartworking ma non solo, perché la riflessione è più generale. E riguarda quello che



Massimo Iosa Ghini

diventeranno le case sul lungo periodo: ove questo stato di cose durasse ancora a lungo una delle riflessioni principali riguarderà l'area unica, l'areaazione delle abitazioni e, inevitabilmente,

anche la cosiddetta 'operatività pratica' degli ambienti»

Ovvero la creazione di nuovi spazi...

«Certo: penso ad una zona vicina all'ingresso dove posizionare

i dispositivi di protezione, dove vestirci e svestirci quando si esce e si rientra. Spazi necessariamente flessibili e a loro modo dedicati. E penso alla necessità di disporre di ambienti il più 'clean' possibili, facili da pulire, e qui entra in gioco senza dubbio la ceramica»

Materiale indispensabile in questa prospettiva...

«Da sempre, essendo superficie non porosa, che non permette quindi lo stazionamento di fauna microbica, la ceramica è la superficie ideale dei luoghi ai quali è richiesto il massimo dell'igiene. Nessun dubbio che, in questo contesto, possa avere spazi di utilizzo maggiori rispetto ad altri materiali»

Ragionando in astratto, secondo Massimo Iosa Ghini cosa toglieremo e cosa aggiungeremo alle nostre case?

«Cosa aggiungeremo l'ho detto prima, parlando della necessità di rivedere gli spazi per creare ambienti 'dedicati'. Quanto al togliere, torniamo alla riflessione sulla cosiddetta 'area unica'. Toglieremo quella tendenza a ridurre che ha condizionato molta della progettazione recente. Questa situazione chiede più spazi, e più semplici da 'decongestionare': da una parte devi ridurre e dividere, dall'altra allargare: sarà un tema fondamentale per i progettisti»

Sempre astraendo: è facile immaginare che lo stare più in casa ridisegni anche gli ambienti che prima, passando gran parte del proprio tempo fuori, si vivevano solo marginalmente...

«Molta della nostra vita sociale era, prima, all'esterno. E se ieri gli spazi di un'abitazione si potevano contrarre, o ridur-

re, oggi no. Possibile qualche dubbio, oggi, sul punto sorga...

Leggevo una considerazione di un importante esponente del real estate. Diceva che 'le persone chiederanno case sempre più grandi' e la condivido. Sono considerazioni molto 'fresche' ma il tema c'è. Ampliamento e semplificazione degli interni sono temi sui quali la nuova progettazione dovrà lavorare, sposando queste nuove logiche e questi nuovi tagli»

Magari diventerà più importante poter disporre di spazi più ampi che non la posizione dell'abitazione. Nel senso che si rinuncerà, forse, alla casa in centro per avere un giardino o un terrazzo, rispetto ad una posizione più centrale...

«Questo è un argomento più urbanistico che architettonico, che coinvolge logiche di smart-cities e di sostenibilità. Ma anche questo dovrà diventare un argomento di cui si tiene conto nelle progettazioni: cambierà, ne sono certo, nelle modalità, ed è argomento che si connette anche alla necessità di avere un rapporto più armonico con lo sfruttamento delle risorse»

Dovremo rinunciare all'Agorà, alla piazza, alla socialità?

«Si parlava prima dell'abitudine del vivere molto all'esterno, ma ci sono già reazioni in questo senso. E oltre all'idea del diradamento – si potrà socializzare, ma non avremo tre persone in un metro quadro, ma una persona ogni tre metri quadri – immagino un ripensamento anche degli spazi dei luoghi pubblici. Penso ad esempio ai ristoranti, alla necessità di provvedere a partizioni che sono già oggetto di studio anche da parte di molti colleghi»

(Daniela D'Angeli)



Viviamo due mondi diversi!

segue dalla prima pagina

basta con i bombardieri e le contraeree, i boti delle esplosioni che disturberebbero la vita delle persone nelle società evolute ed emancipate; basta con l'uso della forza, della violenza, il mondo deve evolversi, progredire e lasciare spazio all'intelligenza, alla mediazione, al dialogo, alla ricerca di soluzioni portatrici di pace e benessere per tutti! Nulla di più presuntuoso e falso, lo scopriamo oggi nel pieno di questa

pandemia, dove l'uomo si dimostra per quello che effettivamente è: debole, vulnerabile e ancora in balia del suo destino, fragile vittima della natura, che riscopriamo forte e leopordianamente matrigna. L'argomento è sempre stato materia di studio di filosofi e antropologi, in modo particolare nella Germania del ventesimo secolo con Scheler, Plessner, Ghelen; quest'ultimo ha sostenuto che l'uomo agente sia l'unico, tra gli esseri viventi, a vivere e inten-

zionare l'intero mondo, diversamente dagli animali e dai restanti esseri viventi, nati per vivere solamente la loro piccola parte di mondo. Il Covid-19 vive solo nel nostro corpo, con le sue difese, le sue debolezze, la sua vulnerabilità ai traumi, alle malattie, anche al virus maledetto. Immagino i nostri anticorpi armati di scudi e lance battersi con l'invisibile invasore, per questo imprevedibile e capace di aggirare il nostro sistema di sicurezza interiore. Pri-

ma o poi arriveranno in soccorso dei nostri difensori i farmaci, i vaccini, ma occorrono mesi e per alcuni, troppi di noi non ci sarà più tempo! Oggi la scienza e la politica, giustamente, sono per lo più concentrate a scongiurare che il virus si impadronisca del nostro organismo, ma non possiamo permetterci che venga spazzato via l'altro mondo, quello dove albergano le emozioni, gli affetti più cari, l'economia.

(Roberto Caroli)



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

SANIFICARE I PAVIMENTI CON L'OZONO!



BATTERI



MUFFE



FUNGHI

LAVAPAVIMENTI SANIFICANTI AD OZONO

Tecnomotoscope presenta una linea di lavasciuga pavimenti equipaggiate con un **generatore di Ozono (O₃)** che mescolato con l'acqua è in grado di **sanificare senza l'uso di detersivi chimici**.

Solo le lavapavimenti Tecnomotoscope possono essere equipaggiate del **generatore di ozono**: dalla piccola macchina per uffici, fino alle grandi lavasciuga pavimenti con uomo a bordo per i grandi ambienti produttivi.



L'ozono è un gas naturale che **ossida e distrugge** in modo economico ed ecologico **oltre il 99% di virus, batteri, muffe e acari**.



Riduzione parziale o totale dei detersivi chimici sostituiti dall'alto potere ossidante ed inattivante dell'ozono.



L'ozono è **ricosciuto dal Ministero della Sanità** come "Presidio naturale per la sterilizzazione d'ambienti".



Risponde alla necessità di **mantenere gli ambienti igienicamente protetti ed efficienti**.



Elimina in modo ecologico e naturale batteri, virus, acari, muffe, funghi, spore e ogni tipo di parassita.



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

Rimetti a noi i nostri crediti...

Un'affermazione di Alberto Forchielli («Fossi un piccolo imprenditore cercherei di non pagare nessuno...») innesca un interessante dibattito a più livelli. Il paradosso utilizzato dal fondatore di Mandarin Capital Partners conferma come 'pagare, oggi, sia questione di credibilità ma anche di sopravvivenza del sistema'

«Cercherei di non pagare nessuno». Così Alberto Forchielli rispondeva, nel corso di un'intervista, al nostro Direttore che lo interrogava su come un piccolo imprenditore potesse uscire dalla crisi. Un paradosso, naturalmente, con il quale tuttavia l'economista imolese toccava uno dei tanti nervi che l'emergenza Covid-19 ha scoperto in queste settimane, restituendo alla dinamica tra aziende un tema che, in tempi di crisi di liquidità, è dominante. I pagamenti, cos'altro? «Cercherei di non pagare nessuno, poi farei i conti e passata la 'buriana', se sopravvivo e sono rimasto in linea con le vendite, provo ad allargare il mercato», ha detto Forchielli, inventandosi un paradosso che tuttavia ha suscitato più reazioni. Anche nel distretto ceramico, perché quello dei pagamenti, oggi, da una parte è uno dei problemi con cui fanno i conti le imprese, dall'altra è una delle pietre angolari su cui poggia il sistema. Lo sa bene Confindustria, che una settimana fa, con il Presidente **Vincenzo Boccia**, ha diffuso una lettera ben chiara sul punto, e lo sanno bene gli imprenditori che Il Dstretto ha interrogato a proposito. «Le dichiarazioni di Alberto erano inserite in un contesto più ampio. Ha detto 'cercherei di non pagare nessuno' e voleva dire che, in caso di catastrofe, cercherebbe di mettersi d'accordo, ma lo ha detto in un modo che è stato frainteso», dice **Graziano Ver-**



di, AD del Gruppo Italcer, che conosce bene Forchielli e ne descrive in modo efficace il pensiero. Togliendo ogni dubbio quando aggiunge che «le regole vanno rispettate sempre, e i pagamenti sono la prima forma di rispetto in questo senso. Nessun dubbio: se la fattura è dovuta – chiude Verdi - bisogna pagarla». L'intemerata di Forchielli, del resto, le acque le ha mosse, proprio in un momento

in cui «su tutte le aziende stanno piombando subito e in maniera inconsulta, tonnellate di lettere di scuse che affermano che tanti non pagheranno le loro scadenze per i motivi più assurdi e dopo che hanno ottenuto dilazioni interminabili...pensano – si chiede **Andrea Bordignon**, General Manager di Serra Ceramiche - che sia questa la soluzione del problema? Questo è solo un modo per

saltare tutti». Contesto difficile, senza dubbio, che ha visto scendere in campo, come detto, anche Confindustria, con una lettera i cui contenuti non lasciano dubbi. «Mantenere gli impegni presi nei pagamenti delle fatture è una questione di corporate social responsibility e di rinnovo della fiducia tra fornitori e clienti. Un contesto che obbliga le imprese ad affrontare la guerra al virus e alla reces-

sione affinché non diventi depressione con senso di responsabilità e con coerenza», il tono della missiva inviata dai vertici di viale dell'Astronomia agli associati, richiamati ai loro doveri di «etica e responsabilità sociale» dal momento che «ogni impresa, indipendentemente da dimensione, categoria o settore merceologico, è funzionale alla sopravvivenza del nostro tessuto produttivo. Mantenere gli impegni presi nei pagamenti, salvo gravi e comprovate difficoltà, è la decisione che garantisce continuità a tutto il nostro sistema». Non sono ammesse deroghe, insomma, anche perché «il pagamento – dice **Federica Minozzi**, CEO di Iris Ceramica Group - è un pagamento. Puoi annullarmi un ordine, o rinviarmi la consegna di un ordine perché c'è una causa di forza maggiore. Di questo mi rendo conto. Ma se hai ricevuto la merce o la prestazione, devi pagare». E perché in gioco c'è la sopravvivenza della filiera, ci sono la 'catena del valore' il sistema nella sua complessità, e se il meccanismo si inceppa i tempi di resistenza si accorciano. «In un contesto del genere – ha detto a Ceramicanda il commercialista **Paolo Rinaldi** – da uno a tre mesi. Se un'azienda non paga perché non incassa, i suoi mancati pagamenti sono mancati incassi altrui e questo a cascata si ripercuote sull'intero sistema, e innesca meccanismi a volte anche poco corretti...». (S.F.)

RICEVIAMO E PUBBLICHIAMO

«La soluzione non potrà essere non pago nessuno»

Così **Andrea Bordignon**, General Manager di Ceramiche Serra, che ha scritto al nostro Direttore una lettera: ecco i passaggi più salienti



Le mie impressioni sono quelle che questa crisi avrà lunga durata non tanto per la chiusura delle aziende ma per il crollo dei consumi che porterà, che sarà ben più elevato di quello del 2008/2009. E d'altra parte non potrà essere la soluzione né quella di 'non pago nessuno così mi tengo i soldi' né dando sostegno al solo lavoratore. Ai lavoratori e ai fornitori devono dare i loro soldi le aziende messe in grado di avere accesso ad un credito massiccio e garantito, se sono aziende virtuose, se hanno sempre rispettato gli impegni e se hanno la possibilità di continuare a farlo. Oggi su tutte le aziende stanno piombando subito e in maniera inconsulta, tonnellate di lettere di scuse che affermano che tanti non pagheranno le loro scadenze per i motivi più assurdi e dopo che hanno ottenuto dilazioni

interminabili...pensano che sia questa la soluzione del problema? Questo è solo un modo per saltare tutti. Perché poi dall'altra parte le banche non ti affidano più perché hai un rating alto e non hai risorse per pagare chi dovresti o se vuoi farlo non ti permettono di farlo. E quindi cerchiamo di dimenticarci di 'mi tengo i soldi e metto in buca gli altri' o di 'do 800 euro al mese ai dipendenti in cassa', che alla fine non ne hanno neppure da mangiare se solo hanno famiglia. Diamo un accesso al credito facile e garantito alle aziende... Se non diamo supporto a chi può veramente mettere in moto tutto, non metteremo in moto nulla... Se la crisi continua ad essere gestita come fino ad oggi, lasciando che tutto vada così perché così deve andare, senza essere incisivi, senza

intervenire subito, purtroppo per l'Italia sarà ben più lunga di quanto si pensi. Per la ceramica poi, come per tutti i nostri settori industriali nazionali così legati all'esportazione, rischia di essere anche peggiore. Siamo partiti per primi, giustamente, ad applicare misure, ma quando saremo pronti a partire gli altri non saranno pronti a farlo e quindi dovremo aspettare loro e nel frattempo saremo due volte più deboli se non con un grosso supporto finanziario. Che non vuol dire soldi regalati ma vuol dire finanziamenti a supporto della liquidità in modo tale che le aziende possano pagare correttamente ciò che devono e non ribaltino a pioggia sulla filiera e sui propri dipendenti, perché a quel punto saremmo solo la nuova Grecia in balia di altre nazioni e, si badi bene, non dell'europa ma dei suoi poteri forti.

ELLEK AUTOMAZIONI

Costruzioni: l'allarme dell'Ance

Nel 2019 andamento lento, nel 2020 rischio stagnazione: ed il lockdown, con tutta probabilità, peggiorerà situazione già difficile

Per l'economia italiana si parla, ormai, di debolezza "fisiologica". Il nostro Paese, negli ultimi dieci anni, si è trovato in una grande recessione più o meno generalizzata ma, a differenza delle principali nazioni europee, non ha ancora recuperato i livelli pre-crisi. E le prospettive per il prossimo decennio? Tutt'altro che induttrici di ottimismo. L'Italia, per il 2020, dovrebbe crescere dello 0,4%, il che significa piazzarsi come fanalino di coda tra i ventotto paesi europei. Questo significa non soltanto rischiare un prossimo decennio di stagnazione "fisiologica" ma, quel che è peggio, trovarsi esposti all'eventualità - più che mai concreta - di una nuova recessione. Come si inserisce, in questo quadro preliminare, il discorso sul settore dell'edilizia? Si tratta, non c'è dubbio, di un vero banco di prova. Non è un caso, d'altronde, che la crisi abbia visto un apporto notevolmente ridotto proprio del mondo delle costruzioni. Nel precedente ciclo espansivo 1998-2008 si era registrato un +28,4% di investimenti in costruzioni con +16,1% del Pil. E ancora oggi l'edilizia offre un contributo rilevante al Pil (8%) e tra tutti i comparti di attività è quello in grado di generare l'effetto propulsivo più elevato. A fronte di un rapido e logico calcolo, la crescita del settore delle costruzioni permetterebbe all'Italia di recuperare mezzo punto di Pil l'anno, consentendo di riallinearci agli altri Paesi Ue. Abbiamo segnali in questo senso? A giudizio dell'Ance, le lievi



variazioni positive riscontrate nei livelli produttivi settoriali non possono assolutamente essere sufficienti a garantire lo sviluppo che serve in questo momento all'edilizia e, ancor di più, al Paese. La stima formulata per il 2019 è quella di una crescita degli investimenti in costruzioni del 2,3% in termini reali: di fatto, un incremento assolutamente trascurabile, alla luce di una contrazione dei livelli produttivi di oltre un terzo - flessione che ha determinato la chiusura di

circa 130mila imprese e la perdita di 640mila posti di lavoro. L'attuale rallentamento dell'economia generale non potrà non impattare anche sui livelli produttivi delle costruzioni, ridimensionando i primi dati positivi riscontrati nel 2019. Ragion per cui, anche per il 2020 tutti i principali Istituti di ricerca prevedono una stagnazione, con un elevato grado di incertezza, che certamente peserà sulle aspettative di imprese e cittadini.

(Massimo Bassi)



di Claudio Sorbo



Suggerimenti per il buon venditore

La programmazione e l'homo faber

Migliorare le performances dei clienti acquisti, trovarne di nuovi: obiettivi e strategie

Questi tempi grami lasciano poco spazio a speranze e illusioni: come scrisse Giuseppe Ungaretti nel 1918 nella poesia "Soldati", mentre era al fronte, "Si sta come - d'autunno - sugli alberi - le foglie". Merito del Corona Virus, un nemico invisibile, cattivo, col quale non si negozia, o lui o noi. Eppure la vita deve continuare. Tenuto conto della situazione, oggi parleremo di un capitolo solitamente trascurato dai Venditori di servizi: la progettazione e il controllo dei risultati. Partiamo da una premessa: il Venditore solitamente ha una visione gladiatoria del suo mestiere, lo imposta sul "o lui o io", "Win - Lose", "Vincere - Perdere". E così, il Venditore diventa un cobra astuto e pronto al colpo mortale. E andrebbe pure bene se la Vendita consistesse in una partita in cui bisogna eliminare fisicamente i clienti: non è così, dai clienti bisogna tor-

narci perché, almeno negli obiettivi, un cliente, come diceva una vecchia pubblicità, deve essere come un diamante: per sempre. Quindi, l'obiettivo nostro deve essere riservire i clienti che abbiamo servito, magari pure aumentando il giro d'affari con loro; inoltre, dovremo aumentare il numero dei clienti serviti, attraverso l'acquisizione di clienti nuovi, perché accadono vicende di cui non siete responsabili ma che vi vedono perdere clienti: chiudono, muoiono, decidono di non acquistare più da voi, cedono l'attività, cambia l'addetto agli acquisti. In questi casi perdetevi il cliente e dovrete acquisire il fatturato perso con lui presso uno o più clienti nuovi. Quindi, la prima programmazione che farete all'inizio dell'anno commerciale riguarderà i clienti della Vostra zona ed il loro fatturato confrontato con il risultato dell'anno precedente. Tenuto conto che sapete quanto vale ogni vostro cliente, dovrete formulare un programma di sviluppo con chi ha un potenziale di sviluppo elevato. Analogamente, dovrete contare i clienti persi e progettare da chi andare per recuperare il fatturato perso. Ricordate che ogni cliente che servite voi è un cliente in meno servito dai

concorrenti, per cui l'occupazione dei clienti da parte vostra è il primo obiettivo per guadagnare visibilità sul mercato; inoltre, più clienti servite, più voi valet. E più guadagnate. So che nessuno di voi fa questi calcoli, ma solo perché nessuno vi ha mai detto di farli: adesso però è giunta l'ora di fare meglio quello che facevate, e per un solo motivo: perché non vi potete più permettere di vivacchiare, di andare avanti alla meno peggio, di ricevere quel che viene come la conseguenza inevitabile di un fatalismo cosmico. Nella vita noi siamo quel che vogliamo essere, non quel che siamo costretti ad essere. "homo faber fortunae suae", disse Appio Claudio Cieco, "L'uomo è il fabbro della sua fortuna". Per ottenere dalla vita quel che volete avete due alternative: o fendere le onde come la prua di un incrociatore, o galleggiare come un tappo di sughero: l'incrociatore va dove volete voi mentre il tappo va dove lo portano le onde. E a voi piace determinare il vostro futuro? Certo! Quindi, almeno una progettazione minima di qualche cliente da acquisire e di altri da mantenere e far sviluppare realizzatela: se ci provate, ci riuscite, ne sono certo.



ARTWOOD
surfaces linked to nature



NovaBell



**THIS IS
NOT THE
USUAL
WOOD.**

www.novabell.it



«Il lockdown sull'edilizia? Criminale»

«Poca attenzione, da parte del Governo, per un settore che vale più del 20% del PIL».

Luca Berardo, Presidente di Sercomated, il gruppo che riunisce i distributori e i produttori del mondo edile, contro lo stop ai cantieri.

«Pretestuoso ed ipocrita fermarci: quanto alle ceramiche, con l'Italia ferma e i suoi concorrenti esteri no, il gap competitivo sarà presto evidente»

«Quando lamenta la poca attenzione del Governo nei confronti del settore delle costruzioni, il Presidente dell'Associazione Nazionale Costruttori Gabriele Buia ha perfettamente ragione». Luca Berardo, Presidente di Sercomated, il centro servizi che riunisce produttori, rivenditori e distributori del mondo edile non fa sconti, e definisce «scriteriato» il lockdown che tiene fermo «un settore vittima - dice - di un pregiudizio e di una mancanza di attenzione inspiegabile»

Altri paesi si sono comportati diversamente, penso a USA e Germania...

«La stessa Francia, la Spagna non hanno bloccato in maniera totale le costruzioni. Evidentemente sanno bene che dopo ogni crisi le costruzioni, per prime, hanno sempre trascinato la ripresa»

Perché a suo avviso così poca attenzione, qui in Italia?

«Non so darmi una spiegazione, ma non mi sembra possibile che un comparto che, parliamo di stime per difetto, vale 120 miliardi e da' lavoro a oltre un milione di persone impattando per oltre il 20% sul PIL non sia considerato strategico»

Mi metto nei panni di chi sostiene la necessità di prolungare il lockdown: c'è il virus, ci sono esigenze di sicurezza...

«Buona parte del settore edile lavora e lavorava già in condizioni di sicurezza assoluta, e non considerare la circostanza è pretestuoso ed ipocrita. Ovvio che la tutela della salute venga prima di tutto, ma nel nostro settore le condizioni di sicurezza sono ampiamente rispettate»

Tra l'altro, come settore, avanzate crediti dallo Stato per oltre sei miliardi...

«Questo aggiunge problema a problema. L'economia oggi non funziona per comparti e/o categorie, ma per filiere integrate, l'una legata all'altra...»

Si parla di cali di oltre il 10%...

«Ritengo si tratti di stime ottimi-



Luca Berardo

stiche: il Cresme parlava, qualche tempo fa, di perdite per 30 miliardi, e tenerci fermi fino a maggio sarebbe criminale»

Nel frattempo, riaprono librerie e cartolerie..

«Non è il momento di mettere categoria contro categoria, ma è agevole registrare come aperture del genere non impattino in alcun modo sul PIL. Di contro, non si vede come si possa bloccare un comparto come quello delle costruzioni senza mettere in conto difficoltà nel mantenere integra la catena dei pagamenti, i livelli occupazionali, gli investimenti. Se non si riparte, il conto arriverà...»

In un contesto del genere, cosa sta succedendo alla catena distributiva del prodotto ceramico? Non arrivano, magari, i materiali italiani mentre arrivano i prodotti esteri?

«Il gap tra Italia e concorrenti oggi non è così evidente, ma lo sarà presto. Se la Spagna riparte

e l'Italia no la disparità competitiva non potrà che far male. Un settore, come quello ceramico, che esporta l'80% non può essere in ritardo sulla ripartenza. I rivenditori sono chiusi da un mese, c'è un balletto sui codici ATECO che crea ulteriore incertezza e si sta creando un'ulteriore frattura competitiva anche all'interno che a ricaduta condizionerà tutto il comparto»

Quanto pagherà il settore? L'impressione è che il prezzo più alto lo si pagherà sul mercato...

«Vero. I negozi quando riapriranno? Quando ripartiranno i clienti? Non lo sappiamo, o non con chiarezza: non si può considerare un pezzo senza considerarne un altro. Oggi il danno non è calcolabile, ed è un conto che andrà fatto alla fine»

Ci salva, mi metto dalla parte di chi produce piastrelle in Italia, l'80% di export...

«E' vero anche questo, ma anche la percentuale che finisce sul mercato italiano è tutt'altro che marginale. Quindi anche quello che va, o meglio non va sul mercato italiano può diventare un problema se non si riprende in tempi accettabili, e i tempi accettabili a mio avviso sono largamente passati. Tra l'altro il 2020 non era partito male, e le premesse lasciavano presagire un anno migliore del 2019»

La cancellazione delle grandi fiere di primavera quanto pesa?

«Non tanto sull'utente finale. L'impatto è su produttori e distributori, che vedranno in maniera ritardata o differita le novità lanciate sul mercato dai produttori, e inevitabilmente sull'indotto che gravitava attorno alle fiere»

Ha qualche suggerimento per i produttori di ceramica?

«Credo che i produttori debbano colmare la distanza tra loro

e la distribuzione. Non distanze geografiche quanto imprenditoriali: oggi sia gli uni che gli altri usciranno da questa fase con una sorta di nuovo patto, con una maggiore visibilità e prossimità sulle reciproche strategie. I produttori più lungimiranti, e ce ne sono tanti, stanno già ragionando in questa ottica»

Poi arriviamo alla posa, un altro campo sul quale il dibattito c'è, e da tempo...

«L'attività di Assoposa sta evolvendo e credo nemmeno questa attività debba essere limitata, diversamente a noi distributori mancherà l'ultimo miglio. Penso l'attività di posa vada affrontata come si affronta la necessità di riaprire i cantieri. Vale per la posa della ceramica, come per quella di una cucina o di un serramento: se non si riesce a far riprendere queste attività qualunque sia il negozio, qualunque sia la showroom avrà dei problemi legati a una ripartenza ritardata. Il rivenditore del futuro sarà una società di servizi che vende un oggetto finito piuttosto che il prodotto. E questa fase si completa con la posa, con la pulizia: c'è tutto un mondo che andrà affrontato»

Il produttore ceramico, tuttavia, ha crescenti necessità di rivolgersi al consumatore finale, non solo al distributore...

«Credo sia un passo necessario per arrivare ad una comunicazione precisa, completa e diretta all'utenza finale, ma non si può dimenticare che tra produttore e cliente finale c'è un distributore, c'è un rivenditore, ci sono realtà che creano valore. Non è il momento di invasioni di campo o di superamenti di limiti che non devono essere visti come tali: come dicevo prima serve un nuovo patto sulle reciproche strategie, necessarie per arrivare al cliente finale in maniera chiara e completa e fornirgli un risultato finale del quale si deve per forza incarinare un distributore».

(R.C.-M.B.)



BIG SLIM FOR BIG SLABS

MFL004 STRADORA - CNC FORATURA E TAGLIO

MTL TAGLIO

MSL SMUSSATURA



Tel. +39 0536 941510
sales.dpt@ferrariiecigarini.com
www.ferrariiecigarini.com



«Guardiamo alle opportunità, e continuiamo ad investire»

Federica Minozzi traccia la road map in vista della ripresa: «Le aziende saranno pronte a ripartire, ma il post-emergenza andrà gestito, anche a livello psicologico»

«Il 'dopo' andrà comunque gestito, a tutti i livelli», la sintesi di Federica Minozzi. L'emergenza c'è, durerà ancora a lungo, e andrebbe affrontata con regole chiare, che tengano conto anche di quanto questa transizione ha cambiato nel quotidiano di ognuno. La pensa così il CEO di Iris Ceramica Group chiamata, come altri imprenditori, a confrontarsi con una situazione «gestita in alcune occasioni all'italiana»

In che senso?

«Con interpretazioni delle prescrizioni che possono essere diverse, ancorché legittime. In Tennessee, invece, le attività relative a costruzioni ed edilizia sono ritenute essenziali e sono aperte. Sarebbe opportuno che anche in Italia si andasse verso questa direzione»

Come si spiega questa differenza?

«Credo ci sia stato un momento di grande tensione, quasi di panico, con tentativi da parte del Governo italiano di fare il possibile per limitare i danni»

Danni che il settore ceramico aveva già provveduto a limitare, adeguandosi da subito alle richieste del Governo...

«Tutta la filiera ceramica è in grado di garantire le distanze: stabilimenti enormi, linee di produzione lunghissime e automatizzate, che funzionano con pochi addetti. Quanto alle spedizioni, i protocolli hanno spiegato cosa andava fatto e la ceramica si è adeguata»

Come vive questo momento un imprenditore? Come cambia il rapporto coi clienti?

«Una transizione del genere mette molto in difficoltà con i clienti, che per quanto riguarda il nostro Gruppo sono per oltre l'85% stranieri. E' difficile spiegare ad operatori esteri come funziona qui,



Federica Minozzi e Roberto Caroli negli studi di Ceramicanda (foto da archivio)

anche perché altrove, nonostante l'emergenza, non si arriva allo stesso tipo di decisioni. E' capitato che il giovedì non sapessimo se il lunedì il Governo ci avrebbe dato la possibilità di spedire o no. Anche questo è imbarazzante...»

Di questa contingenza si parla come di una guerra, ma dopo la guerra c'erano solo macerie, non c'era una fabbrica pronta a ripartire, mentre oggi...

«Ne parlavo con mio padre, che la guerra l'ha vista, e sono d'accordo sul fatto che le fabbriche saranno pronte a ripartire. Ma mi preoccupa l'approccio psicologico: molte persone sono devastate dal flusso

di informazioni drammatiche, da un certo sensazionalismo giornalistico, da fake news che allarmano... Il post-emergenza andrà comunque gestito, a tutti i livelli...»

Voi investirete comunque, mi pare di capire...

«Mio padre mi ha sempre detto che nei momenti di crisi bisogna investire. Un periodo del genere ci permette di fare investimenti, anche sulle linee, che a pieno regime produttivo non potresti fare perché sei troppo tirato»

Ma non c'è un problema di cassa? Ci sono aziende che hanno la fortuna di avere i salvadanai pieni, diciamo, ma altre che,

inevitabilmente, si troveranno in difficoltà...

«Questo periodo dovrebbe insegnarci che quando c'è il mercato e ci sono prodotti che vanno, non c'è bisogno di vendere sottocosto o a prezzi infami. Guadagnare permette di mettere qualcosa da parte per i momenti difficili. Il nostro distretto è riconosciuto nel mondo per qualità, design e servizio: questa transizione ci dà l'occasione per riflettere tutti insieme sul fatto che nei momenti buoni non ha senso non guadagnare o guadagnare poco»

Il settore ceramico italiano metterebbe la firma a chiudere il

2020 con una contrazione del meno dieci per cento?

«Non so, nel senso che non dipende solo da noi, ma più in generale dal contesto. Io sono un'ottimista e penso che lavorando su 170 paesi diversi al mondo ce n'è sempre qualcuno che lavora»

In America disoccupazione al 30%, Germania e Francia in difficoltà: sono tre mercati chiave per la piastrella...

«Dobbiamo guardare le opportunità, non quello che perdiamo. Non sarebbe stato un anno facile, lo sarà ancora di meno, ma dobbiamo pensare tutti a dove possiamo farci strada». (Roberto Caroli)

I TUOI PROGETTI
IN BUONE MANI

ARREDI PER UFFICIO

Montedil office® realizza progetti su misura per l'allestimento degli spazi di lavoro.

MONTEDIL
TECNOLOGIE COSTRUTTIVE APPLICATE

montedil.it

MONTEDIL OFFICE



La Russia (e gli italiani) ai tempi del Covid-19



Loris Marcucci

Il diario 'russo' di Loris Marcucci: «Se il "cinese" era stato colui dal quale tenersi a debita distanza, entro breve tempo saresti stato tu, italiano, a sostituirlo in quel ruolo»

«La mascherina. Nell'immaginario collettivo resterà l'emblema più riconoscibile della drammatica vicenda che stiamo attraversando. La si considerava uno strumento un po' desueto. Il ricordo, ormai lontano, della Sars. Un paio di mesi fa reperire una scatola non sarebbe stata un'impresa titanica. Ma a Mosca, come in tante altre parti del mondo, se ne erano resi conto in pochi. Comincia così il diario 'russo' che Loris Marcucci ha affidato a 'Il Mulino'. Da quel 23 febbraio in cui la pandemia sembrava questione solo cinese («la decisione del governo russo di sospendere la concessione dei visti ai cinesi confermava l'idea di un virus da confinare a quel Paese») e invece...

«Per gli italiani all'estero l'insidia era dietro l'angolo. Se il "cinese" era stato colui dal quale tenersi a debita distanza, entro breve tempo saresti stato tu, italiano, a sostituirlo in quel ruolo. Qualche giorno "dopo Codogno", un tuo partner commerciale russo, con piglio tra il sospettoso e il preoccupato, ti chiedeva "da quanto tempo sei arrivato dall'Italia? Stai bene?". Al ristorante, o col tassista, nel dubbio tra l'evitare l'argomento o dichiararti di altra nazionalità, la seconda scelta appariva più tranquillizzante. L'immagine fasciosa e accattivante del Belpaese si stava trasformando in un senso di commiserazione di fronte all'incedere funesto degli avvenimenti nella penisola. La progressione drammatica dei contagi, i morti, l'annullamento del Salone del Mobile di Milano scandivano



le tappe del progressivo scivolamento italiano nella palude virale...

L'atteggiamento dell'opinione pubblica russa di fronte al procedere della pandemia non si è allontanato troppo da quello degli altri Paesi. La globalizzazione, anche in questo campo, ha uniformato le menti. Un sentimento di lieve preoccupazione, di remota angoscia, supportato da un senso di estraneità per una minaccia che si vuol considerare lontana e poco credibile.

Sin dall'inizio, le autorità governative russe si sono mosse con grande cautela, ma il precipitare della situazione ha imposto al Cremlino un crescendo inar-

stabile di nuove misure. Stoppato l'ingresso ai cittadini cinesi, dal 5 marzo si è passati al controllo sanitario in aeroporto e alla quarantena obbligatoria per gli arrivi da Italia, Spagna, Francia, Germania, Iran e Sud Corea. E da metà marzo è scattato il blocco dei visti per i cittadini di quei Paesi. **I pochi casi ufficiali di contagio nel territorio della Federazione Russia venivano spiegati come cosiddetti "casi di ritorno",** ovvero persone ritornate da Paesi con un'ampia diffusione del contagio. I mass media russi che, tranne rari casi, sono poco in sintonia con l'idea di un'informazione libera e pluralistica, non contemplavano la possibilità di focolai

interni, e il Governo ha sempre smentito le ipotesi. Ma l'incedere del virus, purtroppo, non lascia troppe macchie bianche. E i tentativi dilatori per non affrontarlo, provando a sigillarsi dall'esterno contaminato, sono rimasti, anche in Russia, senza speranze. **La presa di coscienza è stata repentina.** L'incontro del 24 marzo tra Denis Prozenko (risultato positivo la settimana successiva), direttore dell'ospedale Kommunarka di Mosca, e Vladimir Putin, è stato il campanello d'allarme. Il giorno successivo Putin, con un appello a tutti i cittadini, reiterato il 2 aprile, riproponeva buona parte del menù che siamo già abituati a scorrere: festività (versione soft della serra-

ta) sino a fine aprile, sospensione di mutui e tasse (tranne l'Iva) per 6 mesi, quarantena per tutti i cittadini della Federazione, chiusura parziale o totale degli esercizi commerciali. Con lo Stato, almeno sulla carta, a far da garante per i mancati redditi dei cittadini. E per sostenere queste spese supplementari, in epoca di prezzi del petrolio in picchiata, una tassa del 15% delle rendite finanziarie sui titoli esteri e, a partire dal 2021, una tassa del 13% dei depositi bancari superiori al milione di rubli. In aggiunta, lo spostamento, a data da destinarsi, del referendum del 22 aprile che avrebbe modificato la Costituzione, permettendo al presidente in carica di potersi ricandidare senza limitazioni riguardanti il numero dei mandati già espletati.

Se l'adozione del cosiddetto "modello italiano" riuscirà a frenare il contagio è una scommessa ancora da vincere. Più certo che il trauma economico penalizzerà una popolazione già alle corde per le sanzioni seguite all'annessione della Crimea nel 2014 e al conflitto nel Donbass. Le cospicue riserve valutarie dovrebbero tutelare la stabilità finanziaria. Ma il crollo del prezzo delle materie prime, il calo dei consumi, la fragilità della media e piccola impresa, la quasi totale assenza di tutele per il mondo del lavoro lasciano supporre che la maggioranza dei russi dovrà stringere ancor di più la cinghia. Un esercizio nel quale, nel corso della storia, il popolo russo si è dimostrato sempre molto competitivo.

impronte digitali

di Enrico Bertoni

Smart working: istruzioni per l'uso

Uno dei pochi aspetti positivi di questi giorni di 'reclusione' è (o potrebbe essere) l'opportunità di fare un passo deciso verso la modernizzazione di pratiche lavorative che in altri Paesi del mondo sono già realtà da tempo e nel nostro faticano. Parliamo, naturalmente, di smart working, tecnologie finora poco utilizzate da aziende e imprenditori nostrani, improvvisamente diventate essenziali per garantire l'operatività di diverse funzioni aziendali. Vuoi per una sorta di atavica sfiducia nella capacità di autogestirsi, per un'innata resistenza culturale o per quel gap digitale che il nostro Paese soffre nei confronti di altri players mondiali, lo smart working è sempre stato visto come più come rischio che come opportunità. L'emergenza attuale ha invece accelerato un processo che, probabilmente inevitabile, avrebbe senza

dubbio richiesto molto più tempo. Passiamo dunque in rassegna alcuni strumenti, diventati in breve tempo autentici protagonisti del nostro quotidiano.

Non possiamo che cominciare da **Skype**: già conosciuta da tanti, la piattaforma acquisita da Microsoft offre molte funzioni basiche, un'interfaccia tutto sommato semplice e la possibilità di essere utilizzata da smartphone, tablet e desktop. Ha di recente implementato Skype Meet Now, che permette di interagire anche con chi non ha un account Skype o un account Microsoft.

Per chi vuole ottimizzare l'integrazione tra tutti i servizi Microsoft c'è invece **Teams**, che permette di chattare, chiamare e videochiamare, condividere calendari, appuntamenti, contatti, documenti e offre massima integrazione con la suite Office 365. Poteva forse mancare **Big G**? Naturalmente no, e il suo **Google Hangouts** resta tra le piattaforme più utilizzate, anche grazie all'elevatissimo livello di integrazione offerto con gli altri servizi Google: chat molto performante e di un'affidabilità impeccabi-



Se il lavoro diventa 'smart'...



le. Da segnalare che il colosso americano, per contrastare l'emergenza COVID-19, ha recentemente messo a disposizione gli strumenti avanzati della **G Suite** e **G Suite for Education**, tra cui una funzione che permette di creare chiamate allargate fino a 250 partecipanti!

Altra piattaforma da segnalare è **Slack**, potentissima e dalle grandi possibilità di integrazione, il cui unico neo è nelle forti limitazioni alla sua versione gratuita. In parole povere, è scelta ottima se volete (e potete) spendere.

Tra le novità letteralmente esplose in questo periodo troviamo invece **Zoom**: molto orientata all'utilizzo mobile ma perfettamente adattata anche alla fruizione da desktop, permette di fare chiamate gratuite fino ai 45 minuti. Tra i suoi vantaggi l'estrema facilità di creare meeting con più partecipanti: a ogni riunione viene assegnato un ID number, basta averlo e avere un account per potersi unire alla chiamata.

E per gestire la produttività e le task di piccoli gruppi di lavoro? Restando nel mondo dei free services, sono tantissimi i software esistenti e altrettanti quelli nati in questo periodo. Ci sarebbe piaciuto segnalarvi **Wunderlist**, applicazione unanimemente apprezzata che Microsoft ha deciso di chiudere a maggio.

Al suo posto, nascerà **Microsoft To Do** (in cui potrete importare tutti i dati e le task precedentemente caricati su wunderlist), ma se non siete fan di Bill Gates, un'ottima alternativa è l'app **Any Do**. Insomma, armiamoci e partiamo... ma restiamo a casa...

DAXEL

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

Lavapavimenti ad Ozono per la sanificazione

Tecnomotoscope propone una gamma di lavasciuga pavimenti sanificanti ad ozono

TECNOMOTOSCOPE
macchine e prodotti per la pulizia



Sanificare. È questa la parola chiave delle ultime settimane. Lo ripetono i decreti, lo richiede l'accordo tra parti sociali e governo, ma è soprattutto una norma per tornare quanto prima a riaprire tutti. «Le previsioni non sono certamente rosee e il contraccolpo economico ci sarà, ma abbiamo buoni fondamentali e le nostre eccellenze sapranno resistere e continuare a crescere, a patto che si riapra di corsa». A parlare è Luca Medici di Tecnomotoscope Srl. Azienda che non si è fermata, visto il fondamentale ruolo nella fornitura e assistenza di macchinari per la pulizia industriale e stradale.

Le direttive nazionali e regionali indicano di sanificare le aziende e renderle luoghi ancora più sicuri.

«Sicuramente cambieranno i layout degli stabilimenti produttivi per far fronte alle necessarie distanze per garantire la sicurezza dei lavoratori. Servirà una ancora maggiore attenzione per ridurre il rischio di contagio»

Voi avete lavorato su qualcosa in questi mesi?

«In Tecnomotoscope abbiamo lanciato una intera gamma di lavasciuga pavimenti dotate di generatore di ozono, in grado di sanificare gli ambienti produttivi. La gamma esiste dal 2011, ma fino a poche settimane fa la produzione era diretta tutta all'estero. Da qualche tempo siamo subissati da richieste dei nostri clienti: vogliono capire come questo strumento li può aiutare. Noi gli rispondiamo che una lavapavimenti ad Ozono è una ottima soluzione per 3 ragioni:

È ECOLOGICA. L'ozono viene prodotto da un piccolo generatore e viene miscelato all'acqua. Zero prodotti chimici, zero plastica. Sanifichiamo i pavimenti riducendo decisamente l'impatto ambientale.

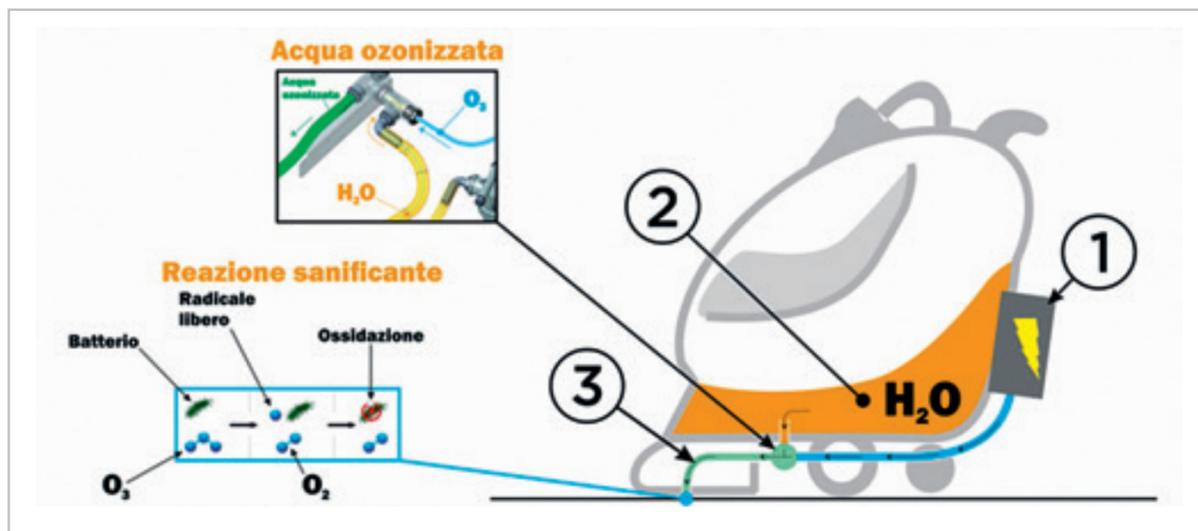
È EFFICACE. L'ozono è riconosciuto dal Ministero Della Salute come Presidio Naturale per la sterilizzazione degli ambienti. Abbiamo test indipendenti che certificano l'abbattimento della carica batterica sul pavimento fino a dieci volte.

È ECONOMICA. Il risparmio per il non-uso del detergente fa sì che l'investimento sia pressoché irrilevante. Inoltre è flessibile: significa che premendo un pulsante viene spento il generatore e si può tornare all'uso tradizionale della lavasciuga pavimenti»

L'ozono però non è una scoperta

di qualche mese fa.

«Il potere disinfettante dell'ozono è conosciuto da cinquant'anni e più. È un gas in grado di neutralizzare batteri, muffe e acari, ma soprattutto di inattivare i Virus. L'ozono è molto conosciuto per gli usi in acqua e in aria, noi lo abbiamo semplicemente proposto su tutte le nostre lavapavimenti per permettere la sanificazione delle aree



produttive. Consideri che ad oggi siamo gli unici ad avere la possibilità di montare il sistema ozono su tutta la gamma di lavapavimenti: dalla piccola per uffici e luoghi commerciali, fino alla grande lavasciuga uomo a bordo normalmente usata nelle ceramiche, ad esempio»

Quali sono stati i primi clienti ad adottarlo?

«Diversi supermercati, molte aziende di logistica e anche le prime realtà industriali del distretto. Stiamo cercando di informare i clienti con correttezza e di gestire allo stesso tempo il lato produttivo»

Quali sono le prospettive per il 2020 di Tecnomotoscope?

«Gli ultimi anni ci avevano visto crescere: ci siamo impegnati davvero tanto e sono stati raccolti risultati importanti. Abbiamo po-

sticipato alcuni importanti investimenti a causa dell'incertezza, ma contiamo di averli solo rimandati. L'importante è mantenere il focus. È fondamentale portare novità concrete ai nostri clienti, altrimenti vincerà la politica dello sconto più elevato. Accade in tutti i settori, così come nel nostro»

Le nostre ceramiche ne sanno qualcosa.

«Totalmente d'accordo. Penso che abbiamo fatto lo stesso percorso. Per fronteggiare una concorrenza che cala continuamente i prezzi, abbiamo deciso di lavorare in innovazione e qualità di prodotto. Consideri che quest'anno siamo partiti con la prima spazzatrice stradale 100% elettrica Dulevo, un vero orgoglio emiliano in tutto il mondo. Speriamo di non fermarci e di far continuare a lavorare la testa».



TECNOMOTOSCOPE
macchine e prodotti per la pulizia

Via Jmre Nagy, 23/A - 42019 Scandiano (RE)
+39 0522 98 50 48 +39 0522 85 52 57

info@tecnomotoscope.it - www.tecnomotoscope.it



LAVAPAVIMENTI

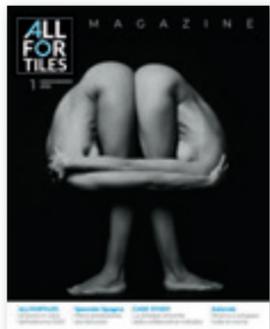
MOTOSCOPE

ASPIRATORI INDUSTRIALI

IDROPULITRICI

Contenuti diversi per una comunicazione più efficace

Divisi ma uniti. In tempi in cui questo slogan tiene banco, ci piace adattarlo al restyling con il quale abbiamo ridisegnato la nostra rivista, aggiungendo a Ceramicanda Magazine una sezione 'dedicata' ad ALLFORTILES. Una 'rivista nella rivista', complementare ma distinta, per temi e contenuti, dal 'Ceramicanda' che siete abituati a leggere nella sua veste abituale. Dove finisce la prima comincia ALLFORTILES magazine, e viceversa, a suggerire un legame che trova la giusta sintesi lungo un percorso scandito da sezioni distinte ma ben rappresentate nella loro reciprocità. E da un format grafico ed editoriale che rappresenta un'altra scommessa ma suggerisce ai nostri partners ulteriori possibilità di comunicazione e amplia lo spettro di osservazione di Ceramicanda oltre quegli orizzonti esplorati fin qua.



Nasce ALLFORTILES magazine

Un nuovo format per la nostra rivista, che inaugura le uscite del 2020 con ulteriori contenuti dedicati alla due giorni di Ceramicanda

Se ALLFORTILES è diventata, complice il successo dell'edizione del 2019, 'la fiera che non c'era', ALLFORTILES magazine è la rivista che non c'era. L'abbiamo cominciata a 'pensare' stendendo i piani editoriali di questo 2020, trovando la 'quadra' in questo ulteriore strumento che arricchisce i palinsesti comunicativi del gruppo editoriale fondato e diretto da Roberto Caroli. Non un'altra rivista, ma una rivista nella rivista, una piattaforma in grado di agganciarsi a 'Ceramicanda magazine' che aggiungesse contenuti a contenuti. Integrando i temi che la nostra rivista indaga ormai da quasi 150 numeri con il tanto emerso dalla due giorni che Ceramicanda ha celebrato presso ModenaFiere lo scorso novembre. L'edizione 2019 di ALLFORTILES ci ha infatti permesso di dar voce ad un mondo che prima non aveva spazi di incontro e confronto, e che ha messo in evidenza la necessità di comunicare le proprie eccellenze in modo efficace e compiuto. Questo l'abbrivio dal quale ci siamo mossi ripensando la nostra rivista attraverso ALLFORTILES: impianti, macchinari, servizi, novità di processo e di prodotto che gravitano attorno al settore ceramico sono un universo di innovazione che siamo orgogliosi di avere esplorato per primi, e rappresentano un fattore di sviluppo imprescindibile in grado di garantire ulteriore competitività ad un sistema che continua ad investire, anche

attraverso quei 'dettagli' cui abbiamo scelto di dare ulteriore spazio ampliando i contenuti della nostra rivista. Facendone prodotto composito, che dia sintesi ancora più compiuta al tanto che Ceramicanda racconta ormai da un quarto di secolo. Non necessariamente due riviste in una, quanto piuttosto un insieme, distinto ma complementare, di idee raccolte attorno a quello

stile comunicativo che non viene meno alle sue cifre abituali, ma lo riscrive attraverso un restyling che ridisegna temi e contenuti.



ALL FOR TILES
allfortiles.it
segreteria@allfortiles.it

evento a cura di
event organized by

CERAMICANDA

Via De Amicis, 4 - 42013
Veggio di Casalgrande (RE)
T. +39 0536.990323
F. +39 0536.990402
ceramicanda.com
redazione@ceramicanda.com

ModenaFiere

**26.27 NOV 2020
MODENAFIERE**

ALL FOR TILES

DETTAGLI, SOLUZIONI, IDEE
PER L'INDUSTRIA CERAMICA
DETAILS, SOLUTIONS, IDEAS FOR THE CERAMIC INDUSTRY

CERAMICANDA

C.T.M.**CENTRO TRASMISSIONI MECCANICHE SRL**
IMPORT-EXPORT**K.S.B.**
Bearings and Components**KPT**
Power transmission

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 - VAMBERK - 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.comE-mail: commerciale@ctmksb.com - imp.export@ctmksb.com - amministrazione@ctmksb.com

Distretto ceramico - Modena e provincia - Reggio Emilia e provincia

il Distretto

DISTRETTO CERAMICO

anno 12 numero 256 / 18 Aprile 2020

L'emergenza 'cancella' gli eventi,
ma rifà il look ai centri cittadini, e non solo

A Fiorano niente 'Maggio', ma lavori per un milione di euro in centro storico, a Formigine altri restyling, a Castellarano passi avanti per la Casa della Salute: eppur si muove...

di 120 giorni, e sono finanziati, per 440mila euro, dalla Regione Emilia-Romagna.

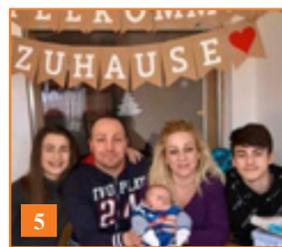
A Castellarano, altri passi avanti per la 'Casa della salute'

Un ulteriore passo avanti per la costruzione della Casa della Salute di Castellarano (2) con la pubblicazione da parte dell'AUSL del nuovo bando per l'ultimazione dei lavori. Il bando, dal valore complessivo di poco più di un milione e 700 mila euro, va ad aggiungersi

sorte importanti pur di ampliare l'organico a disposizione di tutta la cittadinanza.

Fiorano: l'emergenza rimanda il 'Maggio', ma si abbellisce il centro

Un intervento da oltre un milione di euro per 'rifare' il centro storico di Fiorano. L'annullamento del 'Maggio Fioranese' permetterà di avviare i lavori in anticipo. Già da fine aprile, quindi, via al restyling di via Veneto (4), che negli auspici dell'Amministrazione «renderà la



tuosi del Calcio a 5 reggiano. Da tre anni ha cambiato vita, lasciando Reggio per andare ad abitare in Baviera, dove con la moglie si occupa di ristorazione. Fin da piccolo ha amato il calcio tanto che a 11 anni era stato richiesto dal Milan, un passaggio non fatto perché il padre lo riteneva troppo piccolo per abbandonare la famiglia. Comunque è diventato lo stesso un campione e ora brilla come Chef in cucina.

Formigine, riaperto il ponte di via Imperatora

È stato definitivamente riaperto il ponte di via Imperatora (6). L'intervento, reso possibile grazie ad un finanziamento statale pari a 120mila euro, ha riguardato la demolizione e la ricostruzione del ponte situato sul torrente Taglio, oltre ad alcune opere di protezione della sponda fluviale



e alla sistemazione vegetazionale dell'alveo e delle sponde. Il ponte, a causa di fenomeni meteorologici eccezionali, fu lesionato e chiuso nel 2018. Nel corso di quell'anno, tuttavia, fu realizzata una sistemazione provvisoria per la riapertura del transito veicolare, fondamentale per i residenti e le attività commerciali limitrofe.

Il CUP di Castellarano chiude e diventa ambulatorio coronavirus

Il Cup di Castellarano (7) è diventato una struttura riservata alla visita per chi soffre dei sintomi del Coronavirus. Dopo la chiusura del reparto maternità dell'ospedale di Scandiano e la trasformazione di parte dell'ospedale per ricevere i malati contagiati dal Covid-19, anche il Cup di Castellarano cam-



bia e si trasforma in un luogo di soccorso di prima linea, vi si accede solamente su appuntamento del medico curante.

Maxi furto di stagno alla Oxi-met di Sassuolo: è il secondo in un mese

La Oximet (8), azienda sassolese con sede in via Regina Pacis, fa i conti con un secondo furto a nemmeno un mese di distanza dal primo colpo subito. Nel corso del fine settimana scorso ignoti si sono infatti introdotti nello stabilimento portando via su un furgone 2mila lingotti di stagno, per un bottino di circa 30mila euro. In occasione del furto precedente, avvenuto ad inizio marzo, furono manomesse le telecamere. Dopo l'accaduto l'azienda decise di montarle più in alto e questa volta i Carabinieri della stazione sassolese, che indagano sulla vicenda, potranno servirsi delle registrazioni dei circuiti



i videosorveglianza, da cui è già emerso come i malviventi fossero in tre: con tutta probabilità una banda di professionisti.

Giornata mondiale dell'autismo: Rubiera in prima linea

Se l'isolamento sociale imposto dall'epidemia di Coronavirus è per tutti faticoso da affrontare, lo è ancora di più per i minori con autismo

Il Covid-19 detta i tempi del quotidiano delle due sponde del Secchia, e le Amministrazioni suggeriscono possibili normalità per il 'dopo' attrezzandosi di conseguenza, progettando e 'mettendo avanti' lavori su centri storici e strutture pubbliche. Quasi a voler garantire che un 'dopo' ci sarà, e mica è detto che sarà peggio di prima...

Formigine: via ai cantieri di via Trento Trieste per i prossimi 120 giorni

Dopo l'emergenza epidemiologica, far ripartire il lavoro. È questo l'obiettivo della Giunta formiginese, che ha concluso il percorso di partecipazione che ha coinvolto tutte le attività che si affacciano su via Trento Trieste (1), oggetto dei lavori di riqualificazione previsti a breve. Nel cantiere saranno impiegate ditte locali per contribuire alla ripartenza dell'economia così duramente colpita dallo stop dovuto al covid19. I lavori saranno suddivisi in 6 zone di cantiere, per un totale



ai lavori già svolti portando complessivamente il valore della struttura a circa 2milioni e 100 mila euro. Sarà possibile presentare le nuove offerte fino al 15 giugno e per il giorno successivo è prevista l'apertura delle offerte pervenute da parte dell'Ausl.

Sassuolo: in servizio dieci nuovi agenti per la Polizia Municipale

Arrivano i rinforzi per la Polizia Municipale di Sassuolo (3). Otto nuovi agenti e due ispettori ad integrare un organico che diventa così di 56 unità: in sei hanno già preso servizio, altri lo faranno entro il prossimo 24 aprile. «Per la nostra Amministrazione - ha sottolineato il Sindaco di Sassuolo Gian Francesco Menani - la sicurezza ed il controllo del territorio sono da sempre un'assoluta priorità, per questo non abbiamo avuto problemi ad investire ri-



zona più attrattiva, liberandola dal traffico parassitario che oggi conta 10mila passaggi giornalieri». Il piano prevede la ripavimentazione della strada, l'allargamento dei marciapiedi e alcuni interventi su piazza Menotti, dove saranno aggiunti arredi urbani e rifatto il sistema di illuminazione.

Avrebbe volto (e nome) il danneggiatore 'seriale' delle auto in sosta

I Carabinieri della stazione sassolese hanno fermato, la notte di Pasqua, un 31enne maghrebino individuato mentre s'aggirava attorno ad auto in sosta. Durante la perquisizione, è stato rinvenuto un martelletto rompi vetro con il quale l'uomo aveva appena danneggiato i cristalli di un Mercedes. I carabinieri stanno approfondendo gli accertamenti, non escludono infatti che possa essere lui l'autore dei diversi danneggiamenti sulle autovetture in sosta segnalati in città nel corso delle ultime settimane.

Dal 'calchetto' ai fornelli: la 'seconda vita' di Francesco De Risi

Il 39enne Francesco De Risi (5) è stato uno dei giocatori più talen-

IL TG QUOTIDIANO DI CERAMICANDA

SCARICA SUBITO LA NOSTRA APP!

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

G.P. SERVICE
ITALIAN CERAMIC TECHNOLOGY

**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

► Si riprende a maggio? Sì, no, forse...

Allenamenti dal 4, ripresa del campionato il 31 con chiusura a luglio: ecco la road map tracciata da Lega Calcio e Governo per 'salvare' la stagione

Chissà se davvero maggio ci restituirà la serie A. Chiudiamo il giornale che state leggendo prima del consiglio federale che dovrebbe dettare ai club della massima serie le linee guida per 'ricominciare' in sicurezza, ma stando al tanto che circola tra Lega Calcio e Governo, e soprattutto alla volontà, praticamente univoca, dei club di 'finire comunque i campionati a costo di giocare anche oltre la metà di luglio', i primi giorni di maggio saranno, probabilmente, quelli in cui si torna a parlare di pallone al presente, e non al passato. Con il lockdown confermato fino a maggio, lo schema possibile, considerato che prima di essere in condizioni di giocare le squadre hanno bisogno di tre, quattro settimane di allenamenti le date sarebbero tre. Il 24 maggio la più ottimistica, il 7 giugno l'ultima possibile e il 31 maggio quella che, a questo punto, appare la più probabile. Servirebbero, da lì, tra le sei e le sette settimane – giocando ogni tre giorni – per chiudere la stagione e si finirebbe così a luglio inoltrato, soluzione cui la FIFA ha già dato l'ok. Scenario plausibile? Diciamo di sì, non senza aggiungere che si tratta di soluzione che, a suo tempo,



aveva proposto anche l'AD del Sassuolo Giovanni Carnevali. A suo avviso, infatti, «è necessario chiudere regolarmente la stagione, anche per evitare ricorsi o cause che si ripercuoterebbero anche sull'inizio della prossima. Non vedo nulla di male – aveva detto Carnevali qualche settimana fa – nel giocare a giugno e luglio, magari di sera, ma è ovvio che la ripresa va fatta in totale sicurezza». In questa ottica, la fase 2 del calcio procederà per gradi:

il rientro sarà anticipato da uno screening, una sorta di nuova idoneità sportiva, con livello massimo di monitoraggio della salute e percorsi differenziati tra i diversi calciatori, che cominceranno l'attività a gruppi, sulla falsariga di quanto già accade in Germania. Il resto è in divenire, ma a volerlo immaginare non è improbabile disegnarlo a porte chiuse. Inutile dire che, comunque vada, non sarà il calcio che siamo abituati a vedere, altrettanto inutile sottoli-

neare come la lunga inattività e il caldo di luglio non è detto stravolgano quei valori già scritti dalla classifica di quaranta giorni fa. Un rischio, e non solo per giocatori obbligati ad andare in campo ogni tre giorni, ma che il mondo del calcio sembra deciso a correre. Troppo importante – questione anche di diritti televisivi – finire la stagione per società sui bilanci delle quali il Covid-19 lascerà ferite quantomeno profonde.

(Stefano Fogliani)

il Dstretto by Ceramicanda

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

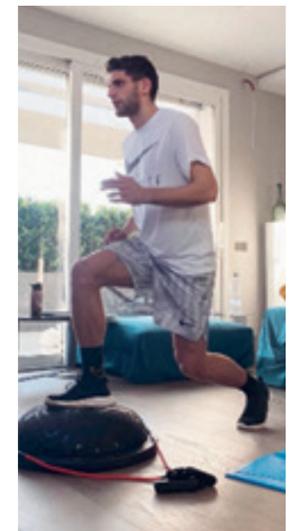
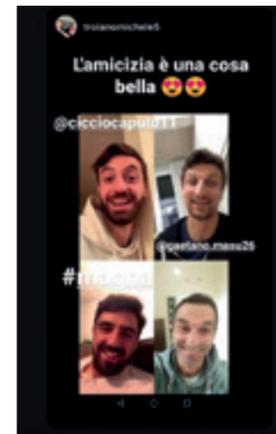
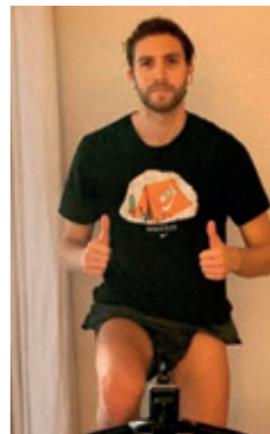
www.ceramicanda.com

► Cronache (neroverdi) dalla quarantena

Allenamenti e videochat: i calciatori del Sassuolo ai tempi del Covid

Tutti a casa. Magari in chat con i compagni di squadra, o con qualche ex compagno, o davanti alla torta di compleanno, o a tavola (con cagnolino d'ordinanza). O più spesso mentre ci si allena in solitaria con gli attrezzi consegnati dal Sassuolo, che ai suoi tesserati ha previsto anche un supporto psicologico per quanti, parliamo degli stranieri, non ha la famiglia vicina in questo periodo. I neroverdi ai tempi della quarantena: il Sassuolo ha imposto da subito i suoi giocatori di non allontanarsi dai loro alloggi e i giocatori non hanno potuto non adeguarsi, in attesa di una ripresa ancora appesa ai si dice. Emergendo dall'isolamento solo attraverso social dai quali hanno raccontato ai tifosi il loro tempo sospeso (Caputo, Locatelli, Consigli e Magnanelli i più gettonati) non senza aggiungere ai saluti di rito il loro disorientamento per parentesi chiusa la quale sarà bellissimo ricominciare. «Adesso – hanno detto a più riprese – è importante stare a casa e seguire le prescrizioni di sicurezza», non senza aggiungere i ringraziamenti di rito «ai medici, agli infermieri, e ai tanti che vanno a lavorare e combattono in prima linea questa emergenza».

(S.F.)



**CERA
MICA
NDA**

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

**CERA
MICA
NDA**

Corona Bond 007: “Vivi e lascia morire”

Siamo in guerra, affiancati dagli alleati Cuba, Russia, Albania e Cina. Riusciremo a respingere l'assalto dell'eurogermania?

«Giornate talmente belle e assolate che bisognerebbe richiudersi in casa tua e baciarti tutta»
«Sei sempre il solito...»
«Beh no, con questa emergenza sono diventato un po' più il solito del solito»

Per una volta il Presidente del Consiglio Giuseppe Conte si è espresso senza ambiguità: «L'unica strada è non andare in strada»

Poi, invece, ci sono i foggiani che lanciano l'hashtag #io restoacasaechiesa

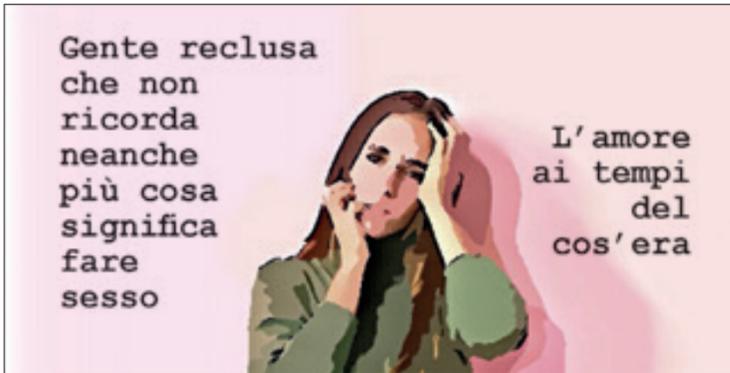
DOMENICA CHIUSO. Rivoluzione Cooperativa.

A ben vedere non stanno succedendo cose troppo strane. Non vi sembra strano?

Democrazia. L'Ungheria ci vede o è diventata orban?

Nella notte tra il 28 e il 29 marzo ci hanno rubato un'ora, e la chiamano legale.

Ricostruita la catena di trasmissione: paziente Wuhan, two, three, four...



Il Papa implora Nostro Signore: «Non lasciarci soli in balia della tempesta». O mandaci almeno un Mes saggio.

“Scusi, signore iddio, cosa ne è stato della preghiera di fermare il coronavirus che le ha rivolto Bergoglio?”
“Ber chi?”

Passione, morte, resurrezione. Alla fine sarà stato tutto un grande e severo rito di passaggio. I tre atti del dramma sono sempre quelli. Ogni crisi, più o meno disastrosa, può

portare con sé una certa sensazione di morte - che per molti, in questa crisi coronarica, purtroppo non è solo simbolica. E il modo più opportunistico per giustificare sua repellenza la morte, conferendole senso se non quando ipersenso, è quello di trasmutarla in un'occasione di passaggio a nuova e preferibile vita; secondo una dinamica di rinascenza che ispira salvezza. In tanti siamo già convinti che la nostra persona e la nostra esistenza ne usciranno organizzate in modo migliore. Magari, in una certa misura, sarà anche così: avremo setacciato qualcosa di importante e virtuoso lasciando decadere qualcosa di trascurabile e vizioso. O forse è solo una dolcificante illusione.

Proprio questa Coroneide, tra l'altro, ha fatto riemergere un curioso e atavico vizio che attiene al setaccio e al se parlo. Sappiamo che ogni giorno, in Italia, milioni di persone si ritrovano a contatto, più o meno ravvicinato, spesso in ambienti chiusi: supermercati, negozi, aziende, uffici, mezzi di trasporto, residenze condominiali, ascensori, sale d'attesa, carceri, redazioni,

caserme, comandi, sedi politico-amministrative eccetera. La nostra preoccupazione, per questa produzione di rischi-contagio in quantità industriale, non sembra tradursi in ansie particolari - anche perché trattasi per lo più di attività necessarie a tenere minimamente in piedi il Paese. E' come se l'ansia stesse preferendo prede più facili, più "isolabili" e indifese. L'angustia esce dalla porta e rientra dalle finestre, quelle attraverso le quali noi reclusi lanciamo occhiate fulminanti all'indirizzo dell'incoscienza che nei pressi di casa (potrebbe essere a più di 200 metri...) se ne va solitario in giro per tenere alte - grazie al sole e all'attività motoria - le difese immunitarie. Osa addirittura, costui, non avere contatti ravvicinati con nessuno (ma forse un giorno glielo perdoneremo).

Ma dio ci ha abbandonati? No, continua a decimarci.

Mi ammazzo di botte di vita: passeggiare solitario attorno al condominio.



Riconoscenza solenne per tutti coloro che per settimane continueranno a lavarsi le mani dieci volte al giorno. Finiremo tutti in manicomio.

Politica: l'emergenza è saldamente coordinata da Palazzo Chi.

C'è un piano. Avanti piano.
(Massimo Bassi)



di Claudio Sorbo

Licenziamenti e dimissioni: 'Pulizie di Pasqua' alla Casa Bianca

Andiamo a guardare l'agenda della Casa Bianca e cosa scopriamo? Che Donald Trump, è quantomeno una persona ordinata. Infatti ha ricevuto la notizia che il Partito Democratico ha rinunciato all'impeachment nei suoi confronti, ovvero ha rinunciato a proseguire nel tentativo di incriminarlo e farlo condannare. Diremmo, in gergo pugilistico, che i Democratici hanno perso per manifesta inferiorità, simboleggiata dal getto sul quadrato della spugna (in realtà un asciugamano), che volava da un angolo del ring durante una ripresa, a significare che uno dei due contendenti ne aveva abbastanza di prenderle. Mi rendo conto che l'espressione "lancio della spugna" riuscirà inconsueto al lettore, soprattutto se più giovane di me: oggi anche la parola "pugilato" è roba da vecchi, sostituita da discipline che del pugilato hanno preso il posto, dal Kickboxing al Muay Thai. Dicevamo che

Donald Trump è una persona ordinata: infatti, avuta la notizia della rinuncia dei democratici a perseguirlo in giudizio si è immediatamente affrettato a licenziare sui due piedi il Tenente Colonnello Alexander Vindman, advisor (Consulente) per l'Ucraina del Consiglio per la Sicurezza Nazionale e l'Ambasciatore USA presso l'Unione Europea, Gordon Sondland. Licenziato in tronco anche il fratello gemello di Vindman, Yevgeny, legale del Consiglio di Sicurezza. Insomma, un "massacro del lunedì sera", parafrasando un'analogia iniziativa attuata da Richard Nixon, che il 20 ottobre del 1973, in pieno Watergate, ordinò al ministro di Giustizia Elliot Richardson e al vice William French Smith di licenziare il superprocuratore Archibald Cox. I due si rifiutarono e ovviamente furono costretti a dimettersi. Attorno a Trump in questa circostanza si è fatto il vuoto

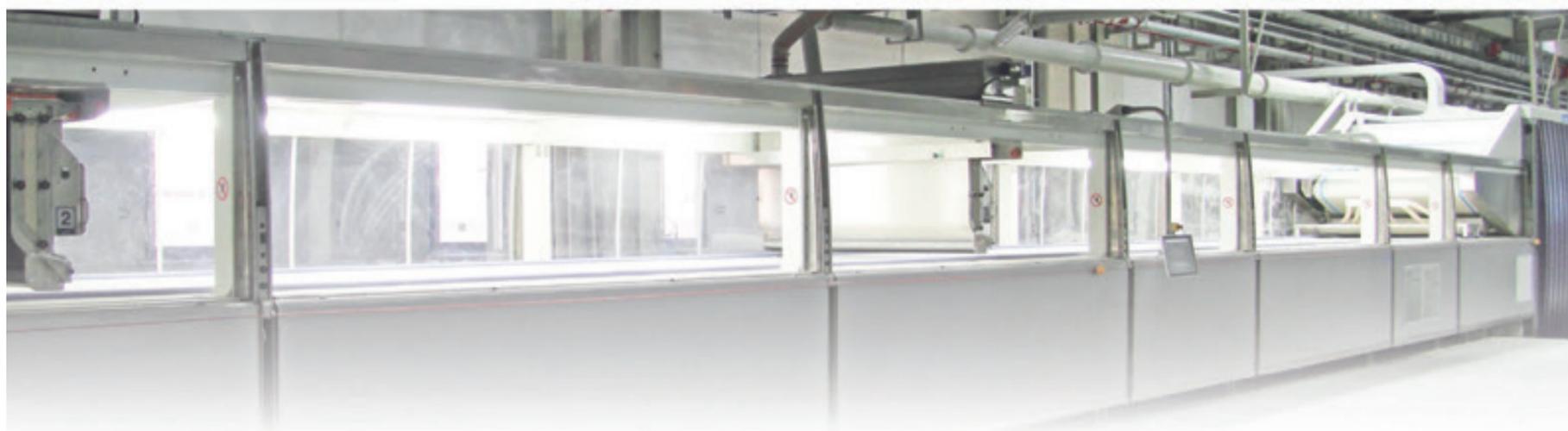
perché quelli qui citati sono i personaggi apicali del licenziamento ma non i soli: ad esempio, Fiona Hill, responsabile delle politiche europee nel Consiglio di Sicurezza e Kurt Volker, lo speciale inviato in Ucraina, che si era dimesso pochi giorni prima della sua audizione. D'altra parte Trump, secondo un suo costume radicato, si è comportato poco signorilmente anche in occasione di questa imprevista vittoria: ha irriso pesantemente i Democratici per il disastro nello scrutinio delle primarie nello Iowa (ci hanno messo tre giorni per scrutinare a mano tutte le schede, visto che il sistema elettronico dava risultati definitivi che venivano sovvertiti poche ore dopo), ribadendo, arrogante, che continuerà a fare comizi anche dopo aver vinto le presidenziali. Del 2020. Che i Democratici non fossero in grado di disarcionare Trump noi, nel nostro piccolo, lo avevamo già anticipato, e non oc-

correva essere fini aruspici per anticipare come sarebbe andata a finire: la votazione per incriminare Trump avrebbe dovuto avvenire davanti al Senato degli Stati Uniti, dove la maggioranza era largamente repubblicana. Bene hanno fatto i Democratici ad alzare bandiera bianca, ma mi sarei aspettato un comportamento meno greve ed arrogante da parte di 'The Donald', che ha confermato di essere uomo che non sa vincere e che prova un sottile e perfido piacere quando riesce ad essere antipatico. Con queste caratteristiche non deve, per il suo bene, mai avere bisogno di nessuno, altrimenti qualcuno prima o poi gliela farà pagare. Quanto lontano, il nostro Donald, da Sir Winston Churchill, in un suo aforisma scrisse: "Nella guerra, determinazione; nella sconfitta, resistenza; nella vittoria, magnanimità; nella pace, benevolenza". Dubito che Trump conosca queste parole.





“ 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.