

È TUTTO OK,
CON MAPEI

▶ **Protagonisti**

«Il suffragio universale? Una disgrazia»

Giorgio Dell'Arti a ruota libera tra politica ed economia

pagina 13



▶ **Sport**

«La Ferrari? Macchina inadeguata, un gambero rosso»

Il primo GP di Formula 1 visto da Leo Turrini: «si salva solo Leclerc»

pagina 18



È TUTTO OK,
CON MAPEI

il Distretto 260

by Ceramicanda

Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato

anno 12 numero 260 • 11 Luglio 2020 • euro 1,00



▶ **La fiera del rilancio**

Di Roberto Caroli

Per fortuna Allfortiles c'è! In controtendenza rispetto a tutte le fiere di settore, italiane e non, che hanno gettato la spugna. Per fortuna Allfortiles, la fiera delle materie prime, macchine e tecnologia per l'industria ceramica, servizi, idee e dettagli, non cancella il suo appuntamento con l'industria ceramica italiana e aprirà regolarmente i battenti nel quartiere fieristico di Modena nelle giornate di giovedì 12 e venerdì 13 novembre 2020. Per fortuna Allfortiles c'è! Rimane l'unico momento di aggregazione di questo 2020 nel quale il comparto ceramico italiano può ritrovare se stesso dopo il lockdown, misurarsi con le restanti realtà della fornitura, confrontarsi con imprenditori, dirigenti e tecnici che operano nella produzione ceramica, prendere coscienza delle novità che fanno la differenza e consolidano il valore del Made in Italy. Per fortuna Allfortiles c'è! Con le dovute distanze, nel rispetto dei nuovi regolamenti fieristici, il settore ceramico italiano cercherà a Modena l'occasione per stare insieme, per fare strategia, per fare spogliatoio, per ricaricarsi e ritrovare le energie per il suo rilancio! Per fortuna Allfortiles c'è! L'obiettivo di quest'anno è raggiungere e superare i 150 espositori, ai quali gli organizzatori proporranno anche la versione fiera "One year online": grazie ad accurati servizi televisivi che andremo a realizzare negli stand, a richiesta anche in azienda, e che saranno visibili durante tutto il 2021, sottotitolati in lingua inglese, nella homepage del sito internet di Ceramicanda, nello spazio dedicato a Allfortiles. Inoltre organizzeremo un ricco programma di convegni, che rimangono una importante colonna della manifestazione!

All'interno troverete la versione 2020 del mediakit. Per fortuna Allfortiles c'è!!! Buona fiera a tutti!

▶ **EVENTO**

Per fortuna ALLFORTILES C'È

ALL FOR TILES

12.13 NOV 2020 MODENAFIERE

Dettagli, soluzioni, materie prime, macchine per l'industria ceramica

allfortiles.it



Se ne riparla nel 2021. Come il Salone, il Coverings, il Mosbuild e Tecnargilla, anche il Cersaie si aggiorna all'anno prossimo. Nessuno ha voluto 'rischiare' una fiera 'in tono minore'. O meglio, quasi nessuno: convinti che le fiere siano anche un momento di confronto e un'occasione per 'fare spogliatoio', noi di Ceramicanda abbiamo scelto di andare comunque avanti con ALLFORTILES. La 'fiera che non c'era', infatti, ci sarà anche quest'anno.

pagina 9-10-11

BAR DELLE VERGINI

Neroverdi meglio delle rosse

Gioie e dolori al Bar delle Vergini per calcio e Formula uno. Nove punti in tre partite per i neroverdi, che hanno rifilato due gol al blasonato Bologna, dopo aver steso Fiorentina e Lecce. Va peggio a Maranello, con la Ferrari eternamente costretta ad inseguire la Mercedes, al punto che il decano Leo Turrini ha parlato di "un cesso su cui Maranello ha messo a sedere Carletto". Dovesse andare male questa stagione suggeriamo alla Ferrari di fare una partnership con un ceramista e fornire il bagno completo di piastrelle!

IL DEBITO PUBBLICO ITALIANO OGGI	€ 2.488.980.366.253
IL DEBITO PUBBLICO PER CITTADINO	€ 40.369

Ds ceramico

▶ **Distriscio**

Anche il Cersaie si arrende all'emergenza e slitta al 2021

▶ **Mercato**

Per le macchine per ceramica è stato un 2019 da incubo

▶ **Acimac**

Cambio ai vertici: nuovo il Presidente e nuovo anche il Direttore Generale

▶ **Il personaggio**

Se ne è andato Enrico Silingardi, l'inventore delle 'commerciali'

pagine da 2 a 11

▶ **Il caso**

Lo 'scatolone' di Scandiano: seconda puntata

pagina 15

▶ **Almanacco**

Tre settimane di cronache dal territorio

pagina 17

▶ **Dspetto**

Il Covid-19? Oggi ci spaventa di più il vaccino

pagina 19

DDG DIGITAL DECORATION & GLAZING Decorazioni ineguagliabili

PIÙ PRODUTTIVITÀ | PIÙ CONNETTIVITÀ | PIÙ SOSTENIBILITÀ

SACMI ENDLESS INNOVATION SINCE 1919

SACMI.COM

Anche il Cersaie si arrende: appuntamento al 2021

«Le condizioni generali – scrivono gli organizzatori – non permettono di attuare una edizione adeguata agli standard attesi». Da qui la decisione di cancellare l'edizione 2020 della fiera bolognese: sicuri, tuttavia, che sia la decisione giusta?

Si arrende anche il Cersaie, che «salta» l'edizione del 2020, inizialmente riprogrammata a novembre rispetto alla tradizionale collocazione di settembre. La notizia, nell'aria da qualche tempo alla luce delle contingenze legate agli effetti dell'emergenza sanitaria determinata dal Covid-19, è stata ufficializzata una decina di giorni fa, dando spessore alle crescenti perplessità che circondavano la possibilità di allestire, a novembre, un'edizione all'altezza delle aspettative. Vero che non è, quella bolognese, la prima fiera che si arrende al Covid-19, dal momento che dal Salone del Mobile fino al Coverings, al Mosbuild e al Tecnargilla tutti i «grandi eventi» che scandivano l'anno ceramico sono stati rimandati, altrettanto vero che la decisione degli organizzatori obbliga comunque il settore – e le aziende che ne fanno parte – a fare i conti con circostanza inedita. E con la rinuncia a quello che è sempre stato un appuntamento centrale per il comparto ceramico, e in una fase del genere avrebbe anche, forse, avuto valenza non solo commerciale e promozionale. Ha prevalso, par di capire, la cosiddetta «ragion di stato»: «Cersaie – si legge sulla nota diffusa da Confindustria Ceramica



– ha verificato, con il massimo impegno, le possibilità di realizzare una manifestazione fieristica di livello internazionale, ma ha dovuto riconoscere che le condizioni generali, legate all'emergenza Covid 19, non permettono di attuare una edizione adeguata agli standard qualitativi raggiunti». L'emergenza sanitaria, come detto, aveva già mietuto vittime illustri nel calendario fieristico, ma il Cersaie

è, senza dubbio, la più illustre di tutte, obbligata ad arrendersi ad una contingenza ancora oggi indecifrabile anche nei suoi effetti sul breve termine. Quella del 2020, lo si disse anche a marzo, mentre il lockdown metteva a durissima prova le aziende del settore, doveva essere «l'edizione del rilancio», e invece... Troppe, ad oggi, le incognite legate alla presenza di operatori

esteri, altrettante quelle legate alle adesioni di espositori che, evidentemente, non hanno visto nel Cersaie 2020 quell'opportunità rappresentata di solito dalla manifestazione bolognese. Che proprio nella sua dimensione internazionale ha un suo primario punto di forza (un terzo degli espositori, provenienti da 40 Paesi, sono esteri e stranieri sono stati, nel 2019, quasi la metà dei circa 100mila

visitatori) e la circostanza è stata decisiva. «L'attenzione e il rispetto per la clientela mondiale, vero patrimonio della fiera, ha portato alla decisione di saltare l'edizione 2020», spiegano ancora gli organizzatori, aggiungendo come «nonostante in questi ultimi due mesi, trascorsi dalla scadenza originaria definita dal programma per il 2020, si stia assistendo ad una progressiva riapertura delle attività in molti Paesi, da parte di tanti espositori e visitatori professionali si sono ricevute indicazioni che la situazione mondiale non consente ancora i livelli di investimento e programmazione richiesti». Decisione dolorosa ma a suo modo inevitabile, quindi, e agende che si riaggiornano al 2021. Non senza che, ci mancherebbe, il dibattito su una decisione del genere risparmi spunti di riflessione per un settore obbligato a misurarsi con l'imprevisto: il 2019 si era chiuso con produzione e fatturato in calo, il lockdown ha scosso il comparto (con perdite stimate, ad oggi, oltre i 300 milioni di euro) che adesso rinuncia ad una vetrina attraverso la quale era solito consolidare leadership tecnologiche ed estetiche che sono alla base della fortuna del made in Italy della piastrella. (Stefano Fogliani)

«Decisione comprensibile, ma non condivisibile»

Il Presidente di Ceramicolor Claudio Casolari non nasconde la sua delusione: «La fiera era fondamentale per il morale del settore: farla avrebbe lanciato al mercato un segnale di fiducia»

«Il parere dell'uomo è che non ci si sia voluti esporre a rischi, optando per una soluzione che li elimina in partenza». Ma quello dell'imprenditore e dell'uomo di associazione, se chiedi al Presidente di Ceramicolor Claudio Casolari cosa ne pensa del rinvio al 2021 del Cersaie, è tutt'altro, «perché se fossi stato io a decidere – spiega – avrei comunque 'tirato' per farlo, pur consapevole che si trattava di un rischio»

Scelta dolorosa ma comprensibile, quella degli organizzatori...
«Dolorosa senza dubbio, e comprensibile solo nella misura in cui, stanti anche le previsioni dell'OMS circa una recrudescenza della pandemia nei mesi autunnali, andare avanti significava fare investimenti con il rischio che questi stessi investimenti non venissero 'ripagati' dalla fiera, ma...»

Ma?
«Diciamo che a livello di rischi benefici gli organizzatori hanno agito con il criterio del buon padre



di famiglia anche se a mio avviso, visto che siamo un periodo in cui le perdite, rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, si attestano

sul 50%, l'idea di poterci essere era stimolante»
Sarebbe stato un Cersaie comune diverso, e con pochi visitatori

stranieri...
«Sarebbe stato sicuramente diverso, ma 50mila visitatori italiani, qualche migliaio di operatori dell'informazione e qualche visitatore che dall'estero credo sarebbe comunque passato da Bologna per l'occasione avrebbero comunque rappresentato un zoccolo duro da cui ripartire. Una rampa di lancio per un messaggio positivo da lanciare al mercato in un momento non semplice, condizionato tra l'altro dalla poca fiducia che circonda un settore che a Bologna avrebbe avuto occasione di confrontarsi e 'fare spogliatoio'»

Le aziende, a suo avviso, sarebbero state pronte?

«I tempi erano stretti, ma c'era comunque modo di prepararsi: modulando gli investimenti, prevedendo la possibilità di essere comunque in contatto con i clienti in modo nuovo, magari le aziende sullo stand a Bologna e loro nei loro uffici sparsi nel mondo. Ribadisco, credo che non rinunciare

all'edizione 2020 sarebbe stato un bel segnale e la delusione per il rinvio deriva anche dal fatto che tanto la nostra associazione come le aziende che ne fanno parte erano focalizzate sulla scadenza di novembre»

In sintesi, a suo avviso, decisione comprensibile, ma non del tutto condivisibile...

«Credo il Cersaie, anche in questa situazione, avrebbe potuto fare da traino per il settore, avrebbe potuto suggerire, come detto, un messaggio positivo che invece non verrà lanciato. Si trattava di raccogliere a Bologna le eccellenze della filiera e metterle in condizione di fare massa critica, e magari ricompattarsi. La fiera, per come la penso io, sarebbe stata fondamentale, e più per il morale che per l'aspetto commerciale e promozionale. Non farla significa cominciare a studiare un futuro che oggi, tuttavia, resta in divenire anche per quanto riguarda tutte le manifestazioni fieristiche in programma nel 2021». (S.F.)

BONETTI
Indoor & Outdoor Signs Solutions

TOTEM & INSEGNE
Top Class
www.bonetti.re

«Non ci sono le condizioni per un'edizione all'altezza»

Qualcuno è d'accordo, qualcuno sorpreso: la cancellazione della fiera di riferimento del made in Italy della ceramica anima il dibattito tra gli imprenditori che, dicono, «non potevamo permetterci un Cersaie in tono minore»

Tutto si può dire, ma non che non fosse nell'aria quanto ufficializzato da Confindustria Ceramica, che 'rinuncia' all'edizione 2020 del Cersaie. E tutto si può dire, ma non che la decisione non abbia acceso il dibattito tra gli addetti ai lavori, alcuni dei quali prendono atto dello spostamento con un certo sollievo, altri si mostrano quantomeno sorpresi, altri ammettono che, ancorchè non del tutto condivisibile se si valuta come il Cersaie avrebbe comunque dato un segnale, quella di rinunciare al 2020 sia stata l'unica decisione possibile. Opinione che recepisce, di fatto, quanto comunicato dagli organizzatori, che evidentemente non se la sono sentiti di assumersi quello che poteva diventare un rischio. «Non possiamo permetterci una fiera in tono minore», ha ammesso **Emilio Mussini**, Presidente di Panariagroup e della Commissione Fiere di Confindustria Ceramica, non senza aggiungere come «il Cersaie è sempre stata occasione centrale per mostrare al mondo il primato del made in Italy, ma a queste condizioni non si può fare». Mussini, del resto, già a fine maggio, negli studi di Ceramicanda, aveva fatto capire come l'edizione 2020 rimanesse a rischio nonostante l'idea di ricollocarla a novembre. «Abbiamo voluto dare un segnale, lasciare che ognuno valutasse la nostra scelta di ricalendariare la fiera piuttosto che cancellarla: ovvio che se attorno alla nostra volontà ci sarà la giusta fiducia bene, diversamente ne prenderemo atto». Quaranta giorni dopo, la seconda ipotesi paventata da Mussini si è fatta, evidentemente, reale: diverse aziende non se la sono 'sentite' di correre il rischio e gli organizzatori hanno tratto le conclusioni dovute. Del resto, non è un mistero che numerosi grandi gruppi guardassero ad un Cersaie condizionato dal Covid-19 con una certa apprensione, come emerso a più riprese dalle opinioni di imprenditori che, scottati anche dall'annullamento del Coverings e dal Mosbuild, hanno preferito, evidentemente, 'saltare un giro'. Il 2020, del resto, è anno 'dispari': era cominciato bene, poi il Covid-19 ed il lockdown hanno cambiato le prospettive dei più, anche se i recuperi di questi ultimi mesi avevano fatto ben sperare per la fiera bolognese. «L'avesse fatto, noi saremmo andati», ammette infatti **Giancarla**



Federica Minozzi



Giancarla Benedetti



Emilio Mussini



Graziano Verdi

Benedetti di Energieker che tuttavia aggiunge che «al netto della ripresa in corso, anche noi come altri navighiamo a vista». Quasi a dire che Bologna poteva essere, sì, l'occasione di lanciare un segnale ai mercati, «ma adesso - spiega un altro imprenditore - ci sono altre priorità». Priorità che portano in diversi sulla linea adottata da Confindustria Ceramica. Tra questi il CEO di Iris Ceramica Group **Federica Minozzi**, che condivide «la scelta di cancellare l'edizione 2020, che sarebbe stata condizionata da incognite relative a mobilità e sicurezza», ma anche dall'AD di Italcera **Graziano Verdi**, ad avviso del quale «sarebbe stato complicato allestire un'edizione all'altezza delle aspettative, visto lo scenario». Vero: e pazienza se noi de 'Il Dstretto', come del resto si evince da quanto scritto e detto in più occasioni,

non siamo del tutto d'accordo. Evidentemente ha prevalso la ragion di stato, ma non si può non aggiungere come faccia un certo effetto questo 2020 senza Cersaie. E lo stupore non è solo nostro: «Ha sorpreso anche me questa decisione di cancellare l'edizione del 2020», dice infatti il neopresidente di Acimac **Paolo Mongardi**, spiegando come «pragmaticamente poteva essere un problema relativo al numero di visitatori che sarebbero stati presenti a Bologna, visto che ancora oggi viaggi e spostamenti sono limitati e il rischio era quello di celebrare un'edizione in forte ribasso, e penso quello sia il motivo che ha spinto gli organizzatori a decidere così». Del resto, prosegue Mongardi, «moltissime altre fiere, se non tutte quelle in programma quest'anno, sono saltate, e credo sarebbe stato molto

difficile, anche dal punto di vista psicologico, pensare a manifestazioni che di solito richiamano decine di migliaia di persone». E tra i sorpresi non c'è mica solo Mongardi, ma anche un'associazione di categoria come Lapam, preoccupata dell'impatto «non soltanto sulle imprese del comparto ceramico ma anche su tante piccole e medie imprese dell'indotto: diverse attività - sottolinea la sezione sassolese di Lapam - avranno danni significativi a causa dell'annullamento della fiera bolognese». Lapam non si arrende sulla decisione, «putroppo dettata da motivazioni indipendenti dalla volontà di chiunque», ma mette in luce «le problematiche che avranno anche le piccole imprese che, grazie al Cersaie, lavorano e producono una percentuale significativa del proprio fatturato proprio in quella occasione».

Perché non ci sono solo le ceramiche, al Cersaie, ma ci sono anche altre aziende dell'Horreca, le imprese di trasporti e pulizie, quelle di allestitori e installatori, tra cui elettricisti, imbianchini. E, naturalmente, tutto il mondo della comunicazione. «Difficile - dice **Cristiano Canotti** - fare una stima di quante sono le imprese che perderanno fatturato, ma si tratta di milioni di euro di mancati ricavi per il pil territoriale diffuso. Tutto da disegnare, invece, il calendario di questo anno senza fiere, con tante aziende che si starebbero attrezzando ad ovviare all'assenza di un appuntamento come quello di Bologna organizzandosi in proprio. Questa, però, è un'altra storia, e vicenda della quale non mancheremo di dare conto nelle prossime settimane.

(R.C. - S.F.)

KNOWING HOW TO LISTEN MEANS POSSESSING ANOTHER BRAIN, IN ADDITION TO YOUR OWN.

ALL FOR TILES

SAPER ASCOLTARE SIGNIFICA POSSEDERE, OLTRE AL PROPRIO, IL CERVELLO DEGLI ALTRI.



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

Sede legale: **MODENA** - 41121 Via A. Nardi, 35
Sedi operative: **SASSUOLO (MO)** - 41049 Via Felice Cavallotti, 140
MILANO - 20122 Corso Europa, 15
TRAVERSETOLO (PR) - 43029 P.zza Mazzini, 2
BOLOGNA - 40133 Via Speranza, 54

Tel. **0536.882774**
info@alespa.net

Macchine per ceramica, crolla il fatturato

Il 2019 segna una flessione del 19%: il comparto lascia sul terreno oltre un quinto delle esportazioni

Un'altra battuta di arresto per il settore delle macchine e attrezzature per ceramica, che chiude il 2019 con una flessione di oltre il 19%. I dati, presentati in settimana da Acimac, evidenziano come si siano accentuati i segnali di rallentamento già emersi nel 2018. Il quinquennio di crescita che aveva portato il giro di affari del comparto oltre i 2 miliardi di euro è un ricordo: 1,73 miliardi il dato del 2019, in flessione del 19,8% e se è vero che il dato va letto alla luce sia dell'esaurirsi in Italia dell'effetto traino di 'Industria 4.0' che dalla congiuntura internazionale, è anche vero che questa seconda 'pesante contrazione' è un segnale di allarme, il cui volume non potrà non essere amplificato, sul breve medio termine, dalle conseguenze della pandemia legata al Covid-19 che ha sconvolto i mercati mondiali.

Contesto complesso

A dieci anni dalla crisi del 2009, che al settore costò quasi il 30%, il contesto appare quantomeno complesso. Il comparto della tecnologia per ceramica, infatti, dipende per oltre il 70% dai mercati esteri e proprio all'estero - si legge sull'analisi di Acimac - lascia sul terreno oltre un quinto delle esportazioni (-20,4%),



scese nel 2019 a 1.262 milioni di euro. Sul mercato interno la flessione si attesta a -18,3% per un controvalore pari a 468 milioni di euro. Più luci che ombre quelle che emergono dalle statistiche elaborate sulla base delle performances delle 141 aziende (e dei 6971 addetti) rappresentate da Acimac. Tra le prime la tenuta occupazionale, salita di un punto

percentuali rispetto al 2018, ma le buone notizie finiscono qui.

I mercati esteri

L'export si attesta a 1.262 milioni di euro (73% del fatturato totale), ma flette del 20,4% rispetto al 2018. Lieve (-0,9%) la flessione dell'UE, che vale il 28,8% delle esportazioni (363,8 milioni di euro), decisamente meno per-

formanti gli altri mercati. Cina, Hong Kong e Taiwan dimezzano il loro peso (con 63,5 milioni), mentre balzano al secondo posto il resto dell'Asia, con 186,7 milioni di euro di esportazioni. Al terzo posto l'Africa (12,5% per 157,7 milioni) e saldo positivo in Sud America, quarto bacino di riferimento del settore, cresciuto del 2,9% nel 2019. Scendono Eu-

ropa extra UE e Medio Oriente, mentre il Nord America registra un volume d'affari di 87,9 milioni di euro (-18,4%).

I clienti

Nonostante la pesante caduta (-21,2%) l'industria delle piastrelle resta il primo cliente dei costruttori italiani di macchine ceramiche, con 1471 milioni pari all'85% del fatturato complessivo. Al secondo le macchine per sanitari con 84,5 milioni di euro di fatturato (rispetto ai 106,7 del 2018). Tra le tipologie di macchine spiccano le tecnologie digitali e green: +4,8% gli impianti per la decorazione digitale (164 milioni di euro di fatturato), +10,5% i sistemi di depurazione (36,2 milioni), +27,1% le macchine di controllo qualità e processo (17,2 milioni) e +9,9% gli strumenti di laboratorio.

Gli scenari

Quantomeno foschi: raddoppia infatti, rispetto all'anno precedente, la quota di chi prevede una flessione dei ricavi: il 65% degli imprenditori è pessimista e di questi due su tre si attende una contrazione anche peggiore di quella già alle spalle. L'effetto Covid-19 si somma infatti all'incertezza dello scenario internazionale. (S.F.)

IL PRESIDENTE

«Sarà importante fare squadra»

Il neopresidente di Acimac Paolo Mongardi: «Dobbiamo superare lo schema che divide grandi e piccole realtà in nome di un obiettivo comune»



Tanto tuonò che piovve. Per mesi si è parlato del Presidente di Sacmi, **Paolo Mongardi**, come del Presidente di Acimac ed eccolo, Mongardi, il cui inizio di mandato coincide con un momento non particolarmente brillante per il settore. «Il contesto - ammette Mongardi - lo conosciamo, nel senso che alla diminuzione dei volumi registrata nel 2019 si aggiunge l'effetto che il Covid-19 avrà, nel 2020, sui mercati mondiali»

Preoccupato?

«Il nostro è un mercato ciclico, che alterna momenti nel corso dei quali le innovazioni tecnologiche e lo sviluppo di nuove soluzioni sostengono crescita anche ragguardevoli ad altri di stasi, durante i quali si assorbono gli aumenti di produzione e investimenti dei periodi precedenti. Avevamo già visto come il 2019 andasse in questa direzione, e non è difficile prevedere un'altra contrazione anche nel 2020»

E' già possibile fare una stima su quest'ultima?

«Troppo presto, anche perché ci sono ancora diverse variabili in gioco e tutto verrà determinato dall'onda lunga del Covid-19, e da quanto questa condizionerà i contesti internazionali»

Cosa porterà Paolo Mongardi in Acimac?

«Innanzitutto competenze ben radicate all'interno del settore. E poi spero si possa fare squadra: veniamo da una campagna elettorale che ha visto contrapposte piccole e grandi aziende che compongono l'associazione, ma vorrei che questo schema venisse superato, perché il fine di mantenere e consolidare la leadership sui mercati è obiettivo comune per tutte le realtà, grandi o piccole che siano»

Il Covid ha anche cambiato il modo di rapportarsi ai clienti...

«Vero, anche per questo sono allo studio politiche di marketing dedicate e forme di promozione più digitali: in questo contesto possono rivelarsi strategiche per le aziende del settore». (R.C.-S.F.)

IL DIRETTORE GENERALE

«L'associazione corre per vincere»

Secondo il nuovo Direttore Generale di Acimac Mario Maggiani «sarà fondamentale supportare le nostre aziende in un momento non semplice»



Non solo un nuovo Presidente. Cambio della guardia anche alla Direzione di Acimac dove, al posto di Paolo Gambuli, arriva **Mario Maggiani**, già direttore di Amplast, che rappresenta i costruttori di macchine e impianti per la trasformazione di gomma a plastica. «Sono un uomo di associazione, e - dice - quasi 25 anni trascorsi in Amplast mi aiuteranno a fare il mio lavoro»

L'associazione è un mezzo o un fine?

«A mio modo di vedere è uno strumento per gli associati, un mezzo per migliorarsi e disporre di più servizi. Mi riferisco soprattutto alle piccole e medie imprese, che operando in un contesto globale possono trovare nell'associazione un punto di riferimento fondamentale»

Difficile però tenere insieme grandi e piccole realtà...

«Vero, in un certo senso, ma le associazioni hanno il compito di fare sintesi su diverse istanze, di offrire ad ogni realtà quanto da loro richiesto. Come Acimac, anche Amplast è un universo complesso, ma il dovere, quasi statuario, di ogni associazione è quello di 'arrivare' a tutti gli associati con la stessa efficacia»

Cosa porterà Maggiani in Acimac?

«Cercheremo il confronto con altre realtà associative per rafforzarci e crescere mutuando anche quanto di buono c'è nelle altre associazioni. Ma Acimac è già una macchina strutturata, collaudata e costruita per vincere: lavoreremo per restare sul podio, e possibilmente arrivare sempre primi»

Anche se vi aspettano sfide difficili: i venti di crisi soffiano forte sul settore...

«I venti non mi preoccupano, e non mi faccio influenzare dalle voci anche se quanto stiamo passando non ci aiuta: lavoreremo per essere più vicini agli associati nel corso di un 2020 di transizione, ma conto che già dal 2021 si possa ricominciare a ragionare in modo differente». (R.C.-S.F.)

ELLEK AUTOMAZIONI

Florim pubblica la XII edizione del bilancio di sostenibilità

Oltre 300 milioni di euro investiti nell'ultimo quinquennio, 40 dei quali nel 2019, per il Gruppo guidato da Claudio Lucchese

Florim pubblica la dodicesima edizione del "Bilancio di Sostenibilità". Il documento, nato in un periodo in cui la responsabilità sociale d'impresa non era un concetto diffuso come oggi, descrive in modo trasparente e sintetico i risultati ottenuti dall'azienda sul piano economico, sociale e ambientale, annunciando gli obiettivi in programma per il prossimo futuro. Le azioni intraprese da Florim nell'ultimo anno e riassunte all'interno del Bilancio confermano una strategia aziendale basata su due driver tanto importanti quanto inscindibili: innovazione e sostenibilità. «Mentre scrivo queste righe, sono ancora evidenti i segni dell'emergenza che abbiamo dovuto fronteggiare i cui effetti drammatici, sotto il profilo sanitario, sociale ed economico, avranno ripercussioni a livello mondiale», sottolinea il Presidente Claudio Lucchese nella lettera agli stakeholder, spiegando come «la nostra azienda ha cercato di attenuarne la portata, adottando in primis le opportune misure a tutela della salute dei propri dipendenti e avviando in parallelo iniziative di grande solidarietà nei



confronti della comunità. Segnalo al riguardo che Florim si è trasformata in Società Benefit, per rendere ancora più incisivo, oggi e nel futuro, il proprio impegno per il sociale e per il bene del territorio; potrete leggere all'interno del documento il significato di questo importante cambiamento». Pur consapevole della gravità degli impatti che l'attuale situazione avrà sull'economia e sul settore ceramico, scrive ancora Lucchese, «sono fiducioso che il Gruppo Florim sia, e sarà, in grado di

affrontare il presente e il futuro, con serenità e consapevolezza, continuando ad occupare un ruolo di primo piano, forte della professionalità e serietà dei propri collaboratori a cui rivolgo il mio sincero e sentito ringraziamento». Il profilo economico evidenzia gli oltre 300 milioni di euro investiti dal Gruppo negli ultimi 5 anni dei quali 40 solo nel 2019. Negli ultimi 8 anni sono stati inoltre effettuati investimenti "in ambito green" per oltre 45 milioni di euro al fine di rendere l'azienda sempre

più sostenibile e ridurre l'impatto ambientale. Nel capitolo dedicato all'argomento si leggono infatti gli importanti risultati raggiunti: 100% il recupero delle acque reflue di produzione, 100% il recupero degli scarti crudi di produzione e, in condizioni ottimali, il fabbisogno di energia elettrica di tutti gli stabilimenti italiani autoprodotta al 100%. A questo si aggiungono numerose certificazioni di prodotto e di processo ottenute negli ultimi anni. (E.B.)

MERCATO

L'Arabia Saudita finisce nel mirino dell'Unione Europea

Sotto accusa i regolamenti che il Governo Saudita applica ai prodotti ceramici che arrivano dall'Europa

In gioco ci sono milioni di euro, e la possibilità di dire la propria su un mercato comunque appetibile. E ci sono le logiche protezionistiche delle quali diversi paesi fanno uso, attraverso regolamenti che, almeno in questo caso, penalizzano la libera concorrenza e attivano gli organici internazionali di controllo. L'ultimo caso riguarda l'Arabia Saudita, nel mirino della UE a causa di un marchio richiesto dal 2019 che penalizzerebbe l'accesso al mercato saudita da parte delle aziende europee. Tra queste anche i produttori di ceramica, che con l'Associazione europea dell'industria ceramica - Cerame-Unie - si compiace dell'avvio della procedura d'esame da parte della Commissione Europea relativa a due regolamenti tecnici applicati dall'Arabia Saudita sulle importazioni di piastrelle di ceramica, che stanno penalizzando l'accesso al mercato alle aziende italiane. A seguito di una denuncia presentata il 23 aprile 2020 dall'industria ceramica europea, ai sensi del Regolamento 2015/1843 sugli ostacoli al commercio (TBR), sul marchio di qualità obbligatorio Saudi Quality Mark (SASO Quality Mark) imposto dall'Arabia Saudita, la Commissione Europea ha pubblicato lo scorso 24 giugno la procedura d'esame prevista dal Regolamento. Il presidente di Cerame-Unie Alain Delcourt ha sottolineato l'importanza della decisione della Commissione Europea poiché «rafforza il suo impegno a salvaguardare il libero scambio, per garantire che le PMI europee traggano pieno vantaggio dal commercio internazionale e per continuare a rafforzare gli strumenti di politica commerciale, particolarmente necessari in tempi di crescente protezionismo e crisi economica globale». Dalla sua applicazione (settembre 2019) il marchio di qualità SASO ha seriamente penalizzato l'accesso degli esportatori ceramici europei, principalmente composti da PMI, al mercato dell'Arabia Saudita, con una perdita mensile media di circa 15 milioni di euro di fatturato.

impronte digitali

di Enrico Bertoni



#StopHateforProfit, un'altra sfida per Zuck

L'iniziativa coinvolge tantissimi brand mondiali - da Coca Cola a Unilever, da Adidas a Starbucks - che hanno attuato una sorta di "boicottaggio" di circa un mese nei confronti di Facebook

Cosa succederebbe all'universo social se - da un giorno all'altro - le aziende smettessero di investire su Facebook, Instagram e compagnia navigante?

Una domanda che, fino a poche settimane orsono, poteva sembrare un pure esercizio di stile, volta a immaginare gli scenari più improbabili. Beh, oggi non è più così: superati brillantemente il lockdown e l'emergenza sanitaria, che anzi hanno dato ulteriore potere alle reti sociali e ai loro strumenti per unire le persone anche a distanza, Zuckerberg potrebbe non reggere la rinnovata ondata di attenzione sui messaggi di odio (razziale e non) che continuano ad essere difficili da arginare sulle piattaforme social.



La morte di George Floyd e l'ondata di proteste che ne sono seguite hanno generato un'onda lunga di attenzione ai problemi delle minoranze, rafforzata dal recente Pride Day. È questo il contesto in cui nasce #StopHateforProfit, iniziativa che coinvolge tantissimi brand mondiali - Coca Cola, Vans, Starbucks, Adidas, Unilever, Puma, Levi's, Reebok e altri - che hanno attuato una sorta di "boicottaggio" di circa un mese nei confronti di Facebook, sospendendo le loro (cospicue) attività di investimento in advertising sulla piattaforma. La WFA

(World Federation of Advertisers, raccoglie circa il 90% degli investimenti mondiali in pubblicità) ha quindi lanciato un'indagine, da cui emerge che circa un terzo dei grandi brand mondiali intende sospendere i propri investimenti sui social, mentre un altro 41% è indeciso se ridurli in modo consistente.

Le conseguenze per il colosso di Menlo Park non si sono fatte attendere: crollo del 9% sul Nasdaq per Facebook, con Mark Zuckerberg che si affretta a dichiarare una ulteriore stretta sui contenuti che incitano all'odio e di voler proteggere ulteriormente le minoranze prese di mira.

Provvedimenti che potrebbero essere insufficienti, perché gli analisti sostengono che le multinazionali si aspettano ben altro: una revisione importante dei tool di advertising, come strumenti per un maggiore controllo del posizionamento delle loro pubblicità, una lista dei contenuti dannosi e una revisione esterna dei dati correlati.

Potrebbe essere l'inizio di un lungo periodo di crisi per Facebook? Nonostante le nuvole all'orizzonte, il social blu sembra essere ben attrezzato per resistere anche a lungo: circa tre quarti della advertising revenue proviene da piccoli e medi inserzionisti, che non possono permettersi di ignorare un canale così importante per il loro business.

DAXEL

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

Addio a Enrico Silingardi, inventò le commerciali...

E' scomparso, all'età di 88 anni, il fondatore di Sil Ceramiche, uno dei pionieri del distretto ceramico, il primo ad intuire le grandi possibilità di business della commercializzazione delle piastrelle



Enrico Silingardi

«Vede questo materiale? Non ha nulla a che fare con il nostro. E questi sono interlocutori strani: se li devi pagare vogliono la lettera di credito, se devono pagarti la prendono lunghissima. Insomma, gli piacciono i *soldini*». Correva l'anno 2001, Enrico Silingardi aveva ricevuto uno dei primi carichi di piastrelle che arrivavano dalla Cina e 'il Dstretto' non si lasciò sfuggire l'occasione di andare a vedere 'da vicino' le mattonelle made in

China, approfittandone anche per andare a conoscere meglio l'imprenditore sassolese, scomparso la scorsa settimana all'età di 88 anni. Classe 1931, Silingardi è stato, per comune accezione, l'uomo che ha inventato quelle che oggi sono le commerciali: strutture leggere, che non producevano (e non producono) piastrelle ma le acquistavano e rivendevano a marchio proprio. Il muletto, sul quale si diceva Silingardi di stesche più volentieri che in



con il Direttore nel 2001

ufficio, il magazzino, i pallet e le piastrelle: strutture leggere, appunto, e modello di business affermatosi negli anni, cresciuto insieme al distretto ceramico ed evoluto, oggi, come da dettami di un mercato sempre più selettivo. «Enrico – ricorda l'amico di sempre Andrea Vincenzi - fu tra i primi pionieri della commercializzazione delle piastrelle in ceramica, i cui pochi fornitori erano i produttori presenti sul territorio sassolese: la loro produzione era in gran parte destinata al mercato interno e ai pochi commercianti locali che, a loro volta, costituivano clientela cui vendere il prodotto». Altri tempi, a ben vedere: aveva aperto la sua azienda ne-

gli anni Cinquanta, Silingardi: l'odierna Sil Ceramiche, oggi guidata dai figli Carlo, Massimo e Luca, si chiamava in altro modo ma questi sono dettagli che sbiadiscono al cospetto della scomparsa di un altro dei pionieri del distretto. A marzo aveva sconfitto il Covid-19, Silingardi, riprendendosi dopo qualche giorno trascorso presso l'ospedale sassolese, era tornato a lavorare, ma non è riuscito ad andare oltre l'ultimo ostacolo. «Diceva – scrive ancora Vincenzi - che il lavoro, anche il più manuale, per lui era la vita e aggiungeva che 'quando io non potessi più recarmi a svolgere le mie mansioni, preferirei nostro Signore mi chiamasse a se'». (S.F.)

di Claudio Sorbo

La trattativa, istruzioni per l'uso



Suggerimenti per il buon venditore

Oggi esamineremo la struttura di una trattativa di Vendita, ovvero cosa si dice (o non si deve dire) per convincere il Cliente a darci il suo consenso all'acquisto. Innanzi tutto, partiremo dai preliminari: presentazione di se stessi (se il cliente è nuovo), presentazione dell'Azienda e scopo della visita. Anche qui occorre rispettare alcune regole, soprattutto per economizzare il tempo degli adempimenti di routine e riservare alla trattativa vera e propria il tempo necessario. Quindi, preliminari, abbiamo detto. A tale proposito un proverbio cinese recita che "Chi non sa sorridere non dovrebbe avere un negozio". Nulla di più vero: che brutta impressione si ricava da chi si presenta a voi senza sorridere o senza guardarvi negli occhi! Eppure, accade, per non parlare di coloro che pronunciano il loro nome biascicando una *chewing gum*, magari a bocca aperta. A proposito del nome, il nostro Codice Civile, seppur annoso (è del 1942) stabilisce

all'articolo 6 che "Ogni persona ha diritto al nome che le è per legge attribuito. Nel nome si comprendono il prenome e il cognome", il che significa che mio cugino si chiama Mario Rossi, non Rossi Mario. Inoltre, se il suddetto cugino fa il Venditore, dopo aver pronunciato nome e cognome, farebbe bene a consegnare un suo biglietto da visita al Cliente, dandogli il tempo di leggerlo prima di parlare daccapo. Il biglietto in questione, poi, andrebbe tenuto in una scatola di metallo per evitare che, tenuto invece in una tasca della giacca, si presenti arrotondato come una tegola o, peggio, decorato da numeri di telefono. Addirittura il mio capo, professionale fino alla pignoleria, pretendeva che uscissimo in clientela disponendo di due penne biro, non di una, perché – diceva – "Le biro, come le bombole del gas, finiscono mentre le usi". Dunque, ci siamo presentati: ora è il momento di presentare la nostra Azienda. Anche qui, sobrietà: evitare le

iperboli come "Siamo i leader mondiali del nostro settore" oppure "Suppongo che lei conosca la nostra Azienda", perché si può essere smentiti. Ricordo che tantissimi anni fa, a Livorno, un giovane Agente esordì con sicumera "Lei certamente conoscerà la nostra Ditta". Al che il Cliente, serafico, replicò: "No, e ho una villa a Cortina". Inutile dire che il giovane Agente accusò il colpo. Quindi, sobrietà: "La nostra Azienda dispone di spazi pubblicitari che potrebbero certamente riuscire utili alla sua attività, considerata la diffusione a livello nazionale del nostro periodico". Scopo della visita: "Poiché le nostre Aziende non intrattengono rapporti, sono venuto per verificare se esiste una possibilità di collaborazione". Qui si mettono entrambe le Aziende allo stesso livello ("le nostre Aziende"), "Sono venuto per verificare se esiste una possibilità di collaborazione", cioè "Io devo andar bene a te, ma anche tu devi andar bene a me". Alla prossima puntata il seguito.

Grande successo per l'edizione 2020 del Trofeo RCM Golf, ASSMO Golf Cup

Il green del San Valentino Golf & Country Club ha ospitato la XXII edizione della kermesse promossa dall'azienda di Casinalbo.

«Ritrovarsi qui oggi – hanno detto gli organizzatori – ha un significato particolare: significa che possiamo e vogliamo ripartire»

Una bella domenica di sole, un green perfettamente attrezzato sul quale si sono sfidati in diversi e, soprattutto, un grande entusiasmo, quasi che ognuno abbia ritrovato quanto, durante il lunghissimo lockdown che ha 'scosso' anche il distretto ceramico, pensava di aver perso. «Nel momento in cui la federazione ha dato il via libera ci siamo detti che non potevamo non organizzare questo evento, che quest'anno assume un significato particolare»: la spiega così, Roberto Raimondi, la scelta di RCM di promuovere, anche in questo 2020, il TROFEO RCM GOLF, svoltosi presso il San Valentino Golf Club, sulle colline di Castellano. La XXII edizione ha confermato il successo di un format che vede l'azienda di Casinalbo, leader del settore della pulizia professionale industriale, raccogliere clienti, partners, sponsor e collaboratori sul green reggiano per mettere in palio la Coppa ASSMO, trofeo che, come l'evento promosso da RCM, ha una sua storia. E' infatti un trofeo che Renzo Raimondi vinse in occasione di una gara automobilistica, e oggi viene assegnata al vincitore del 18 buche di golf, che la tiene fino all'edizione successiva. «Un po' come la Coppa del Mondo di golf, resta a chi la vince, ma solo tra un'edizione e l'altra», spiegano gli organizzatori, che fanno tuttavia capire come, quest'anno più che mai, più che vincere sia stato importante partecipare. «Usciamo da un periodo molto particolare: il Covid-19 ha sconvolto il quotidiano di tanti, ha rivoluzionato le nostre abitudini nella vita e nel lavoro, ma celebrando questo evento – spiega ancora Roberto Raimondi – abbiamo voluto dare un segno. Si riparte, ci si riprende la propria normalità e si ricomincia, con lo stesso entusiasmo che, negli anni, ha sostenuto il



nostro modo di fare impresa». Ecco allora questa bella domenica di sole, che per l'azienda di Casinalbo è stata occasione, spiega Romolo Raoimondi, «di rivedere tanti amici» e anche per presentare alcune novità che arricchiscono la gamma

produttiva dell'azienda di Casinalbo, la cui ricerca è andata avanti: l'emergenza sanitaria, anche nel settore delle pulizie industriali, ha cambiato il paradigma e RCM si è fatta trovare pronta di fronte alle nuove sfide imposte dal mer-

cato, mettendo a punto una serie di dispositivi per la sanificazione e disinfezione degli ambienti che possono essere installati su tutte le macchine prodotte dall'azienda di Casinalbo e proseguendo nello studio di soluzioni che utilizzano

l'ozono, in un'ottica green e sostenibile. Un altro step verso un futuro che RCM affronta con la stessa fiducia e la stessa determinazione con la quale ha promosso questo riuscitissima edizione del TROFEO RCM GOLF. (S.F.)



I TUOI PROGETTI IN BUONE MANI

PROTEZIONI PASSIVE AL FUOCO

Riqualificazione di strutture esistenti REI120.

MONTEDIL
TECNOLOGIE COSTRUTTIVE APPLICATE

montedil.it



Per fortuna **ALLFORTILES c'è** la fiera del rilancio

In anteprima la nuova brochure dell'edizione 2020 di ALLFORTILES, in programma presso ModenaFiere il prossimo 12 e 13 novembre. Dopo il successo del 2019, la due giorni di Ceramicanda ritorna con diverse novità, tra le quali l'inedita promozione "One year online"



PARLARE DI CRISI SIGNIFICA PROMUOVERLA, NON PARLARNE SIGNIFICA ESALTARE IL CONFORMISMO. CERCHIAMO DI LAVORARE SODD INVECE. SMETTIAMOLA UNA VOLTA PER TUTTE, L'UNICA CRISI MINACCIOSA È LA TRAGEDIA DI NON VOLER LOTTARE PER SUPERARLA.

(Albert Einstein)

**ALL
FOR
TILES**

TO SPEAK ABOUT A CRISIS IS TO PROMOTE IT. NOT TO SPEAK ABOUT IT IS TO EXALT CONFORMISM. LET US WORK HARD INSTEAD. LET US STOP, ONCE AND FOR ALL, THE MENACING CRISIS THAT REPRESENTS THE TRAGEDY OF NOT BEING WILLING TO OVERCOME IT.

(Albert Einstein)



ALLFORTILES. LA FIERA PER CHI FA CERAMICA

Per fortuna AllForTiles c'è! La fiera dei dettagli, le nuove idee, gli impianti, le materie prime, le macchine, la posa, le soluzioni, i servizi per il settore ceramico attraverso 150 espositori e convegni dedicati, aprirà regolarmente i battenti della seconda edizione nel quartiere fieristico di Modena.

ALLFORTILES. THE EXHIBITION FOR THE CERAMICS SECTOR

Fortunately, AllForTiles is there! The fair of details, new ideas, systems, raw materials, machines, installation, solutions, services for the ceramic sector through 150 dedicated exhibitors and conferences, will regularly open the doors of the second edition in the Modena exhibition center.

AREE PREALLESITATE/ PRE-FITTED AREAS (4x3m - 4x4m)



LA CONVENTION PER L'INDUSTRIA CERAMICA A 10 KM DA SASSUOLO

THE CONVENTION
FOR THE CERAMIC
INDUSTRY 10 KM
FROM SASSUOLO

ONLINE PER 1 ANNO

A tutti gli espositori verranno dedicati servizi televisivi negli stand che saranno visibili durante tutto il 2021 nella homepage del sito internet di Ceramicanda, nello spazio dedicato a AllForTiles.

ONLINE FOR 1 YEAR

Television reports will be dedicated to all exhibitors in the stands which will be visible throughout 2021 on the homepage of the Ceramicanda website, in the space dedicated to AllForTiles.





A CHI È RIVOLTA

WHO IS IT FOR

- MACCHINE E ACCESSORI
 - MATERIE PRIME
 - SOLUZIONI ESTETICHE DI PRODOTTO
 - SERVIZI PER LA CERAMICA
 - CONSULENZA E FORMAZIONE
 - CULTURA GENERALE
 - ASSOCIAZIONI
- MACHINERY & ACCESSORIES
 - RAW MATERIALS
 - AESTHETIC PRODUCT SOLUTIONS
 - CERAMIC SERVICES
 - CONSULTING AND TRAINING
 - CONSULTING AND TRAINING
 - ASSOCIATIONS

PERCHÉ PARTECIPARE
WHY IS IMPORTANT TO ATTEND

ALLFORTILES è nata come momento di dialogo e di approfondimento, un incubatore di idee dal quale nascono altre idee. A chi prenderà parte a questo evento offriremo la possibilità di una comunicazione dedicata che saprà trasformarsi in un dialogo tra gli attori che recitano il loro ruolo su un unico palcoscenico: quello della evoluzione e della competitività al servizio del settore ceramico.

ALLFORTILES was born as a time for dialogue and deepening, an ideas incubator which gives birth to many others ideas. We will offer you the possibility to communicate both evolution and competitiveness in the service of ceramic industry.



ALL FOR TILES



LA MUSICA È COME LA VITA,
SI PUÒ FARE IN UN SOLO MODO, INSIEME.

(Enza Besse)

ALL FOR TILES

MUSIC IS LIKE LIFE,
IT CAN BE DONE IN ONE WAY, TOGETHER.

(Enza Besse)



Materie prime, macchine, idee, soluzioni per l'industria ceramica.
Raw materials, machines, ideas, solutions for the ceramic industry.

IL MOMENTO ESPOSITIVO
THE EXHIBITION MOMENT

ALL FOR TILES





DETAIL 2020
IL PREMIO AL MIGLIOR DETTAGLIO

Anche la seconda edizione riserverà il prestigioso premio DETAIL 2020 che rappresenta lo spirito di ALLFOR TILES. Una giuria specializzata sceglierà, tra quelle esposte, la proposta più suggestiva e la migliore innovazione presentata riceverà il DETAIL 2020, premio che sarà assegnato da una commissione composta da Uni Bologna, Uni Modena-Reggio Emilia, Ceramicolor, Acimac e Società Ceramica Italiana.

ALL FOR TILES

DETAIL 2020
THE BEST DETAIL AWARD

The second edition will also reserve the prestigious DETAIL 2020 award which represents the spirit of ALLFOR TILES. Among the exhibits, a specialized jury will choose the most suggestive proposal and the best innovation presented will receive DETAIL 2020, a prize that will be awarded by a commission composed of Uni Bologna, Uni Modena-Reggio Emilia, Ceramicolor, Acimac and Società Ceramica Italiana.



UNA COMUNICAZIONE A 360°
L'organizzazione è a cura di Ceramicanda, un gruppo editoriale nato 25 anni fa e cresciuto esponenzialmente che si occupa di comunicazione del settore ceramico su stampa, tv e web. Oggi, grazie all'introduzione di un digital media center, le informazioni arriveranno in tempo reale attraverso un servizio di streaming on-demand fruibile su TV smart, desktop e qualsiasi dispositivo mobile come smartphone e tablet.

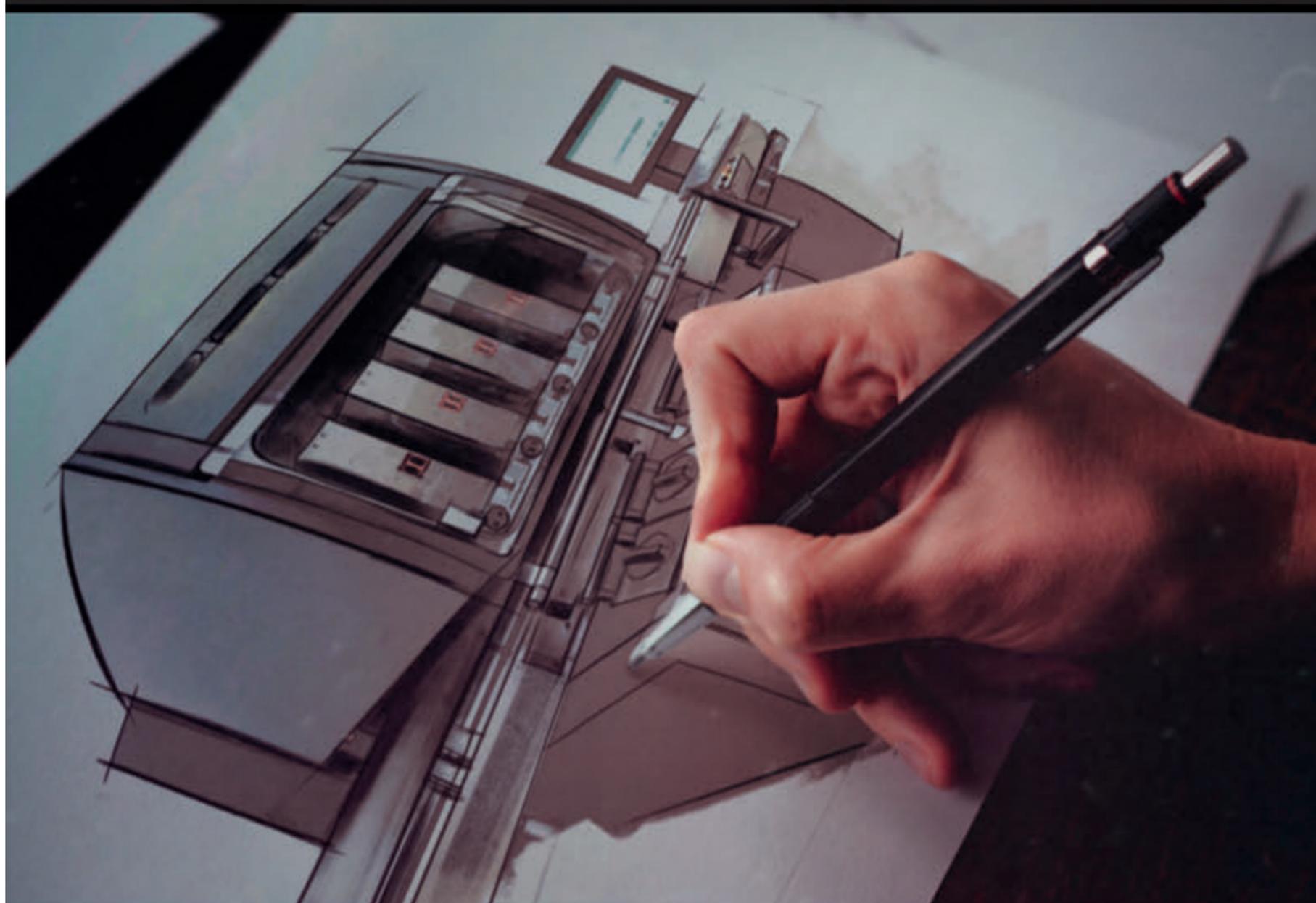
360° COMMUNICATION
The organization is managed by Ceramicanda, an publishing group born 25 years ago, which has exponentially grown and focuses on the communication of the ceramics sector in print, on tv and on the Internet. Today, thanks to the introduction of a digital media center, information will be accessible in real-time via a streaming on-demand service available on smart TV, desktop and mobile devices, such as smartphones and tablets.

CERAMICA NDA

ALL FOR TILES | **ARCHI DIVI 24+** | **ilQuotidiano**

TV STREAMING ON-DEMAND
CERAMICANDA WEBSITE
CERAMICANDA APP (IOS/ANDROID)
CERAMICANDA-ALLFOR TILES MAGAZINE
& DISTRICT FREE PRESS

INNOVA



Beyond the Frontier of Decoration

Universal: Designed for glaze + inks full digital lines

Green Technology: Water Based glaze & Inks, effects & glue

Cabinless system: through-air-conditioned, double-shell chassis

Micrometric head alignment



projecta 
engineering

A company of

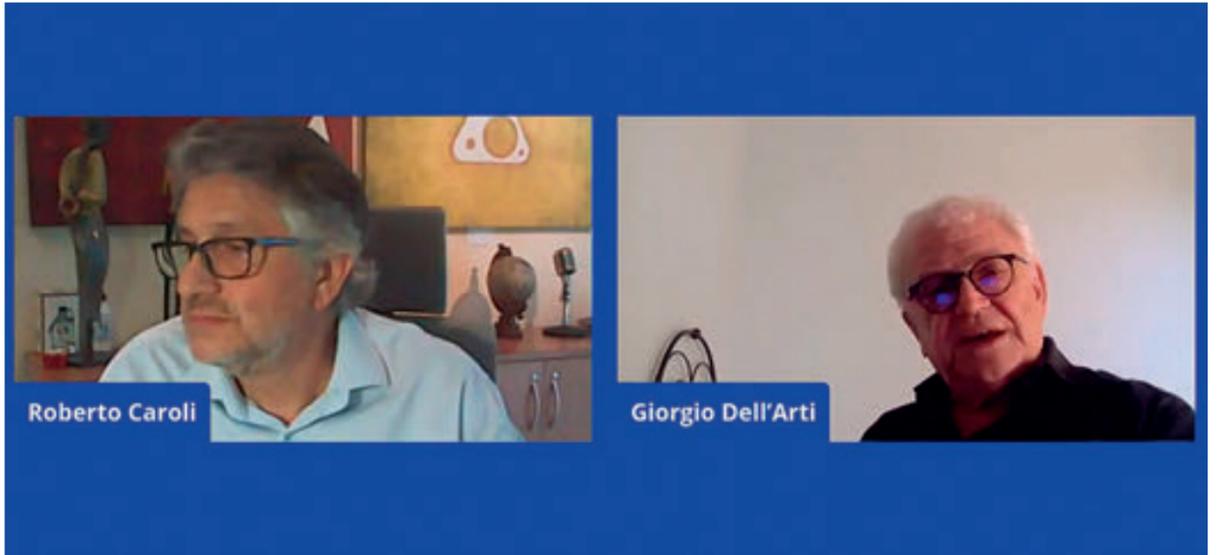


«Il suffragio universale? Una disgrazia»

Secondo l'inventore del 'Venerdì di Repubblica' la diffusione della comunicazione di massa ha cambiato gli eletti, ma anche gli elettori. «L'Italia è un paese di tribù e la politica lo sa: per quello cerca non tanto il consenso della maggioranza, ma di tante minoranze che guardano solo ai loro interessi»

«Il suffragio universale, combinato alla comunicazione di massa, è una disgrazia senza fine». Lo aveva già suggerito Carlo Cottarelli, sul numero scorso, che il problema della classe dirigente inadeguata sono (anche) gli elettori, che non scelgono la competenza ma altro. E **Giorgio Dell'Arti** rincara la dose, raccontando un paese poco istruito e dove i cosiddetti intellettuali hanno perso, anche per colpa loro, il ruolo di guida. Come del resto il ruolo di guida lo ha perso una politica «attenta solo al consenso: da quando c'è il Movimento 5 Stelle al Governo – spiega Dell'Arti – si crede il Paese si salvi regalando denaro o mantenendo chi si accontenta, e la cosa mi infastidisce perché l'Italia di oggi è stata costruita, nel dopoguerra, da chi si è rimboccato le maniche, non da chi si è fatto assistere»

I greci se ne erano accorti per primi, che per far funzionare la



Quale?
«Dove hanno sbagliato i colti, gli intellettuali, i competenti, negli ultimi anni per consegnarsi a questa

volta mediocre e anche parecchio sindacalizzata non si va avanti»
Con la cultura non si mangia, disse una volta Tremonti
«La cultura è un investimento a lungo termine, non misurabile in

trasformato la classe dirigente. In Parlamento, negli anni '60, erano tutti brutti, oggi sono dei fichi pazzeschi: i maschi sono tutti cloni di Casini, le donne della Carfagna. Immagine e apparenza, in questi tempi in cui l'apparenza conta tanto, portano consenso e il problema del suffragio universale c'è»
Magari la 'patente per il voto' potrebbe essere una soluzione...
«In Parlamento dovrebbe andare solo chi si è formato nelle assemblee locali. Il suffragio universale lo terrei solo per quelle – riducendone il numero visto che sono

Parlamento nel quale Cicciolina che vi entrava era il primo segno di una delegittimazione complessiva del sistema»
Il voto, oggi, sembra più un fine che un mezzo...
«Il livello di scoraggiamento e scetticismo è tale che penso che ad un certo punto ci sarà uno shock che porterà ad un ripensamento del sistema. C'è un debito pubblico troppo alto, una difficoltà economica evidente, e un'ignoranza diffusa in un paese comunque ricco: andiamo in una direzione che nemmeno io riesco a decifrare»



polis servivano intelletto e competenza: duemila anni dopo, non abbiamo ancora imparato la lezione.

«Questa 'guerra delle competenze' che porta chiunque, e non i migliori, ai posti di comando è

gogna? Nei discorsi, nei comportamenti, nelle teorie, e soprattutto nel trasformare la scuola sempre più in uno strumento di consenso e sempre meno in un luogo che distribuisce istruzione. E dico istruzione nel senso di rudimenti minimi: saper leggere e scrivere, far di conto, un po' di principi di consapevolezza civile e sociale»
Si legge pochissimo, ci si accontenta delle informazioni sui social, non si approfondisce...

«Gli italiani hanno sempre letto poco, ma il tema, oggi, è quello dell'analfabetismo di ritorno e coinvolge ancora la scuola: se la scuola è il posto dove io genitore lascio i figli, se il sistema è vissuto come distribuzione e organizzazione di carichi di lavoro da affidare a una classe docente qualche

«La scuola, oggi, è utilizzata per garantirsi il consenso, non per dare istruzione»

punti di PIL, ma è anche un concetto vago, ed anche per questo preferisco parlare di scuola. L'astrazione quando governi non te la puoi permettere e se parli di scuola parli di masse, della loro istruzione e della loro formazione. L'attuale classe dirigente non ha idea di cosa siano le masse. Dovrebbero andare a scuola da Togliatti o De Gasperi, o da Bernabei, quello che faceva la tv raccontando agli italiani qualcosa che li rendesse istruiti e li tenesse tranquilli. Distrandoli, anche, con le gambe delle Kessler»

Concetto antipatico, e parliamo comunque di un'altra Italia...

«Per governare oggi servono più Pinocchio o, per dire, Sveva Casati Modignani che non fare il Gruppo 63 o gli intellettuali da caminetto, perché il punto sono le masse e le loro aspettative, non la competenza astratta o fine a se stessa»

La sintesi è che l'intelletto, in ambito politico e sociale, andrebbe coniugato con le competenze. Parliamo di cultura della classe dirigente, e poi in Parlamento ci va Cicciolina...

«La competenza deve andare di pari passo con la visione sul lungo termine. Poi però c'è il consenso che è un guaio e qui direi una cosa che non vorrei dire»

La dica lo stesso...

«Il suffragio universale, combinato alla comunicazione di massa, è una disgrazia senza fine, che ha



trope – e poi circoscriverei le altre elezioni, 'perimetrando' il voto delle rappresentanze parlamentari»

Che oggi contano pochissimo...
«Vero: oggi le leggi le fa il Governo per decreto, e il Parlamento che

Bisognerebbe ridiscutere tutto, riformare, o almeno questo si sostiene da più parti

«E chi ce l'ha l'autorità di discutere e sottoporre? Chi ha la credibilità? Persino un referendum banale, e che proponeva una timida riforma come quello di Renzi scatenò un terremoto: il paese non ha nessuna voglia di cambiare ed è abbastanza ricco da temere qualsiasi svolta»

Non c'è spazio, dunque, per le riforme...

«Non facciamo gli innocenti: sappiamo bene che l'Italia è un paese di tribù, ognuna schierata a difesa del suo interesse e come lo sappiamo noi lo sa la politica, che non cerca il consenso della maggioranza, ma di tante minoranze, facendo attenzione solo a quello che succederà tra 50 giorni, non tra 50 anni». (R.C. – S.F.)

«Chi governa non conosce le masse: dovrebbe prendere lezioni da Togliatti o De Gasperi»

questi decreti ratifica abdica alla sua funzione, che sarebbe quella legislativa. Già Prodi e Berlusconi facevano ampio uso dei decreti, togliendo potere e credibilità a quel

CHIE

GIORGIO DELL'ARTI

Nato a Catania nel 1945, giornalista e scrittore già fondatore de *Il Venerdì di Repubblica*, editorialista per *La Stampa* e *La Gazzetta della sport*, scrive per *Vanity fair* e *Il Sole 24 Ore* ed è direttore di *Anteprima*. E' anche autore di numerosi libri: ha pubblicato (fra gli altri) *L'uomo di fiducia* (1999), *Il giorno prima del Sessantotto* (2008) e l'opera enciclopedica *Catalogo dei viventi - 7247 italiani notevoli* (2008, riedizione de *Catalogo dei viventi - 5062 italiani notevoli*, 2006). Tra i suoi ultimi libri *Francesco. Non abbiate paura delle tenerezze* (2013); *I nuovi venuti* (2014); *Moravia. Sono vivo, sono morto* (2015); *Bibbia pagana* (2016).

«Vedo molto assistenzialismo, ma l'Italia l'ha fatta chi si è rimboccato le maniche»

un problema, ma io rovescerei il discorso e mi farei un'altra domanda...»







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

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

Molte domande, nessuna risposta

Il 'caso' dello 'scatolone' in corso di costruzione ai piedi delle colline scandianesi arriva in consiglio comunale: dal Sindaco e dal Vicesindaco risposte in 'politichese' e obiezioni tecniche a quanto eccetto dallo scorso numero de 'il Distretto' e dai nostri TG, ma nessuna spiegazione sul merito

Col senno di poi, non si può dire non si sia colto nel segno... E' arrivata anche in consiglio comunale, a Scandiano, la vicenda dell'ecomostro, lo 'scatolone' di cemento in costruzione ai piedi delle colline scandianesi, sull'onda delle tante discussioni sollevate e dall'articolo sul numero scorso de *il Distretto* e dai servizi sui nostri tg, premiati da migliaia di visualizzazioni, a dire che l'argomento interessa.

Interessa, evidentemente, meno al sindaco Matteo Nasciuti e al suo vice Marco Ferri, che rispondendo all'interrogazione non sono entrati nel merito rispetto ad una struttura così poco armoniosa rispetto al contesto paesaggistico circostante, preferendo concentrare le repliche sui termini utilizzati dal sottoscritto ed eludendo, a ben vedere, la questione.

Mi addebitano inesattezze, dicono che sono in errore quando parlo di variante e di ecomostro, adducendo che tutto sia stato eseguito rispettando leggi e regolamenti. Punto, quest'ultimo, sul quale non ho dubbi, ma qui si parla di altro. Come si fa a sostenere che non ci siano state varianti quando per 'variante', vocabolario alla mano, si intende 'modifica di quanto precedentemente fissato e stabilito'? Come si fa a sostenere che il termine 'ecomostro' è improprio perché, ad avviso del Sindaco, sottenderebbe illegalità o abusi? Per 'ecomostro', si indicava invece 'edificio realizzato in disprezzo di ogni esigenza ambientale e valutazione estetica'.



Nel linguaggio, diceva Wittgenstein, 'il significato è l'uso che si fa della parola', e con quei due termini il sottoscritto non si esprimeva in politichese, utilizzandoli invece secondo il senso comune. Sindaco e Vicesindaco, sul punto, dimostrano non solo di non sapere ciò che fanno, ma di non sapere nemmeno quello che dicono. Il secondo, tra l'altro, dice che non è tenuto a rispondere ad un giornalista e qui

dice un'altra eresia, perché sarebbe invece obbligato a farlo, sia perché quel giornalista è un cittadino, amministrato dalla sua Giunta, sia perché così funziona in democrazia. A chi ha minacciato querelle dico che possono procedere, che sono in grado di difendermi, e a chi mi accusa di istigare al sospetto e gridare al complotto rispondo che non è questo il punto, ma che il punto è nella discrezionalità con la quale

le Amministrazioni pesano le situazioni, spesso in modo differente tra di loro. Quanto all'imprenditore che sta costruendo il capannone, resto convinto non abbia colpe, e che la colpa sia di chi gli ha permesso di costruire: un giornalista, mi si è detto ancora, dovrebbe basare le sue accuse sui documenti, ma ribadisco che non si è messa in dubbio la regolarità di quanto fatto, quanto piuttosto la realizzazione

di una struttura che evidentemente genera imbarazzo in chi l'ha permessa. La maggioranza, quindi, ed anche l'opposizione: vero che un esponente di quest'ultima ha presentato l'interrogazione, altrettanto vero che si è dichiarato soddisfatto delle risposte ricevute dall'Amministrazione. Da un'opposizione degna di tal nome mi sarei aspettato di più.

(Roberto Caroli)

AAA VENDESI CARRELLO

In Jungheinrich non giochiamo, scopri il noleggio energia. **Flessibile e su misura.**



Scopri di più www.jungheinrich.it/energypack

JUNGHEINRICH

LAVAPAVIMENTI SANIFICANTI CON 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

Distretto ceramico - Modena e provincia - Reggio Emilia e provincia

il Distretto

DISTRETTO CERAMICO

anno 12 numero 260 / 11 Luglio 2020

I conti coi ponti? Non tornano...

Servono due milioni di euro per mettere in sicurezza il ponte della Veggia: Sassuolo e Casalgrande si attivano presso Regione e Governo alla ricerca di fondi che «oggi come oggi – fanno sapere i Comuni – non abbiamo». Come andrà a finire?

Due milioni di euro per il ponte della Veggia: cercansi risorse
Dovevano bastare tra i 5 e i 600mila euro, ne serviranno più del doppio. Le analisi condotte a maggio sul ponte della Veggia, mentre erano in corso alcuni lavori di manutenzione, presentano conto salatissimo ai Comuni di Sassuolo e Casalgrande, comproprietari della struttura. Serviranno infatti tra 1,5 e 2 milioni di euro per mettere in sicurezza una volta per tutte la struttura, strategica per la mobilità del distretto complice 24mila transiti quotidiani. Il problema è che i Comuni, quei soldi



non ce li hanno e si sono già attivati presso Province e Regioni, anche se mica è facile capire come va a finire, né consola il fatto che la settimana scorsa anche un deputato del Movimento 5 Stelle, Davide Zanichelli, abbia effettuato un sopralluogo (2) garantendo l'interesse del Governo.

A Casalgrande via alla sostituzione di 4mila punti-luce
Nelle prossime settimane partirà un processo di rinnovamento dell'illuminazione pubblica di Casalgrande (3). Le attuali lampade verranno sostituite sull'intero territorio comunale con nuovi dispositivi a led che consentiranno una migliore illuminazione e un risparmio energetico. L'operazione verrà effettuata dall'azienda



che si è aggiudicata il bando per la sostituzione di 3.972 punti luce; oltre alla parte gestionale e manutentiva relativa a 4.400 punti luce in quanto 428 punti luce sono già a tecnologia LED.

Altro ponte, altri guai: servono 200mila euro per il 'Verrazzano'

Duecentomila euro, anche se le casse comunali sanguinano anche a causa del Covid che toglierà all'Amministrazione oltre 3 milioni di entrate. Tanto servirà, ha fatto sapere il Sindaco di Sassuolo Gian Francesco Menani, per 'aggiustare' il cavalcavia di via Giovanni da Verrazzano (4). La struttura, che congiunge le zone di Braida e Quattro Ponti scavalcando la linea ferroviaria Modena-Sassuolo, è stata realizzata meno di 25 anni fa ma le manutenzioni,



ha detto Menani, «sono necessarie per preservare la transitabilità del ponte sul lungo termine»

Restyling del centro a Formigine: in corso il secondo stralcio

Proseguono, a Formigine, i lavori di restyling del centro storico. Oggetto delle riqualificazioni in corso, che si aggiungono a quelle, già concluse, sulla piazza e 'valgono' complessivamente 600mila euro, via Trento Trieste (5), che è stata ripavimentata con materiali di pregio e lungo la quale sono stati eliminati gradini e dislivelli per



renderla fruibile al massimo. Oltre alla ripavimentazione, previsti sia l'allestimento di illuminazione a led che la piantumazione di cinque querce ad alto fusto.

Record di incidenti sulle strade di Casalgrande: 11 feriti in pochi giorni

In poco più di due giorni ben tre incidenti con nove feriti. L'incidente più grave è avvenuto la settimana scorsa, alle 2.35 sulla statale a Sant'Antonino, nei pressi della rotonda della Ceramica Lea. Tutte e sette le persone a bordo delle due auto sono finite in ospedale. Poche ore dopo altra collisione tra una moto e una Panda delle Poste Italiane, e altro ferito, con un 65enne che finisce all'ospedale con diverse fratture. Non bastasse, ospedale anche per un 72enne motociclista di Salvaterra, rimasto



Carani, chiuso dal 2014. La Fondazione, che ha acquistato la struttura (6) e dopo averla ristrutturata le donerà al Comune di Sassuolo, ha fatto sapere di avere affidato il progetto di ristrutturazione ad un team di professionisti (di cui fan-



no parte l'ing. Corrado Faglioni, l'ing. Giandomenico Cassanelli e l'arch. Riccardo Nicolini) che creeranno una struttura idonea ad ogni tipo di rappresentazione teatrale e cinematografica ma, nello stesso tempo, in grado di trasformarsi rapidamente in un luogo di incontro e di aggregazione per la città favorendo le più svariate occasioni di vita sociale.

Arrivano 4 nuovi 'velox' a Casalgrande, Veggia, Sant'Antonino e Salvaterra

Non che se ne sentisse la mancanza, ma il dato è tratto, e il Sindaco di Casalgrande Giuseppe Daviddi annuncia l'allestimento di quattro nuovi autovelox sul territorio del comune reggiano. Uno verrà collocato a Veggia (7), in centro, un altro a Sant'Antonino in via



Selciata, in direzione di via Statutaria. Gli altri due in via Botte, in direzione di Casalgrande e a Salvaterra, in via Reverberi.

Scandiano: violenze su moglie e figlia: un 47enne nei guai

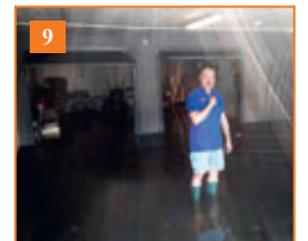
L'ennesima vicenda di violenza tra le mura domestiche è stata portata alla luce dai carabinieri di Scandiano. Complice l'uso massiccio di alcolici, un 47enne straniero da tempo sfogava la propria frustrazione sulla moglie di 35 anni e sulla figlia di 7. E' stato un vicino di casa, ad allertare i mi-

litari al culmine di un'accesa lite tra marito e moglie. Gli uomini dell'Arma (8), intervenuti, hanno trovato in strada la donna in lacrime in compagnia della figlioletta. Dal momento che la madre non parlava italiano, è stata la minore, con la voce rotta dal pianto, a riferire che entrambe erano state picchiate dal padre.

Fortunale notturno sul distretto ceramico: allagamenti ovunque

Non privo di conseguenze il fortunale che il fine settimana scorso si è abbattuto sul distretto: centinaia le cantine e i seminterrati allagati, decine le chiamate a Polizie Municipali e Vigili del Fuoco, intervenuti per liberare dall'acqua diversi stabili allagati (9).

(M.B. - P.R.)



tg Distretto
IL TG QUOTIDIANO DI CERAMICANDA

CERAMICA NDA
a proposte tecnologiche

ARCHI NEWS 24
a lo spazio collezionisti ceramici

il Distretto

CERAMICANDA Magazine

ALL FOR TILES & eventi

Andam foto...

SCARICA SUBITO LA NOSTRA APP!

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

Flop Ferrari: Leclerc ok, 'Rossa' ko...

Debutto da incubo, a Spielberg, per la monoposto del cavallino, salvata da una figuraccia «solo dal talento pazzesco di Leclerc». Il pilota monegasco, dice Leo Turrini, «meriterebbe una macchina più competitiva, ma la SF1000 appare inadeguata, un 'gambero rosso' destinato a soffrire ancora»

Hai voglia a provare a non buttarlo tutto, dopo questo debutto da tregenda della Ferrari in quel di Spielberg, primo atto di un Mondiale che per la 'Rossa' di Maranello si annuncia, con queste premesse, una via crucis. Senza fare sconti ad una «macchina completamente sbagliata e inadeguata», Leo Turrini ci prova. Il giornalista e scrittore dice infatti che «almeno una cosa bella c'è stata, dentro questo fine settimana da incubo»

Sarebbe?

«Questo Leclerc è un grande campione. Quanto ha fatto con una vettura non competitiva è super, e ne conferma il talento pazzesco. Con una macchina da decimo posto, perché questo vale oggi la Ferrari, è arrivato secondo. Sarà anche stato fortunato, come ha detto qualcuno, ma c'era e ha fatto un risultato incredibile: è proprio lui l'unica cosa da salvare di questo primo weekend, anche perché, e parlo con cognizione di causa, essendo un pilota made in Ferrari è l'uomo giusto per accendere la passione di tifosi»

Non è comunque poco, dopo un fine settimana del genere...

«Non è poco, ma non è abbastanza. E' vero tuttavia che il ragazzo è un prodotto della Driver Academy della Ferrari, e il primo pilota ad essersi formato 'in casa' che guida una 'Rossa' in Formula Uno. Il suo tutor è stato, ai tempi, il sassolese Andrea Bertolini, che Leclerc chiama ancora 'zio' e gli ha insegnato tanto, ma più in generale Leclerc è perfettamente integrato nell'universo Ferrari e se dopo il primo Gran Premio il bicchiere è mezzo vuoto, Carletto merita comunque i



Turrini e Caroli negli studi di Ceramicanda (foto d'archivio)



complimenti»

Complimenti che Turrini non si sente invece di fare alla SF1000...

«Figuriamoci. Macchina totalmente inadeguata, salvata da una figuraccia solo dallo smisurato talento di 'Carletto'. Per dare un'idea, rispetto all'anno scorso, sullo stesso circuito e nelle stesse condizioni ambientali e climatiche, la Ferrari era un secondo più lenta. Tutte le altre scuderie hanno migliorato, la Ferrari è diventata una sorta di

'Gambero Rosso', i cui problemi sono appena cominciati: da quanto ho visto in Austria le prospettive sono fosche»

Qualche correttivo, però, Maranello lo appornerà...

«Forse, ma mica è detto che basti per rendere competitiva una macchina completamente sbagliata. Il Covid ha cambiato le cose, accorciando i tempi e tagliando i budget che le scuderie dedicano allo sviluppo della vettura: da qui in

avanti si corre sempre, e se parti con una macchina sbagliata non hai né tempo né modo per migliorarla. L'unica cosa cui aggrapparsi, oltre che al talento di 'Carletto', è la nuova aerodinamica che la Ferrari monterà sulle sue monoposto dal prossimo 19 luglio, ma non credo sarà sufficiente a colmare il gap con le tante vetture che oggi, rispetto alla 'Rossa', vanno decisamente più forte».

(Stefano Fogliani)

De Zerbi-Sassuolo, non c'è due senza tre...

Ufficiale il prolungamento del contratto fino al 2021 del tecnico bresciano, che resterà in neroverde (almeno) un'altra stagione

I segnali andavano in quella direzione da tempo. Da una parte, dice lui «non mi ha cercato nessuno», dall'altra «mi piace allenare questa squadra, giovane e piena di talenti». Facile la prima affermazione non sia del tutto vera, perché Roberto De Zerbi, di estimatori in giro, ne ha parecchi, la seconda invece è senza dubbio il motivo principale che ha convinto l'allenatore del Sassuolo a restare sulla panchina neroverde almeno fino al 2021. L'ufficialità del rinnovo contrattuale è arrivata una decina di giorni fa, facendo combaciare le volontà di crescita di un Sassuolo che sul tecnico «ha impostato - parole del DG del Sassuolo Giovanni Carnevali - un progetto a lungo termine» con le ambizioni di un allenatore che tra il Mapei Football Center e il Mapei Stadium, in due stagioni, ha allestito un laboratorio che è paradigma



Roberto De Zerbi

della sua idea di calcio. «Non faccio il gioco delle tre carte: mi piacerebbe restare», aveva

detto quando ancora il rinnovo contrattuale sembrava essere in discussione, ed infatti a trovare

l'accordo, sulla base di un prolungamento fino alla primavera 2021, De Zerbi e la società ci hanno messo un pugno di giorni. Il tempo, come si dice in gergo, di 'limare i dettagli' e magari confrontarsi su quello che sarà il Sassuolo 2020/21 che, par di capire, allestirà rosa ancora più competitiva di quella di quest'anno. Ha preso le mosse proprio dalle garanzie tecniche offerte dalla società al tecnico (si farà di tutto per trattenerlo i big) il De Zerbi-ter che, in un certo senso è già cominciato. La classifica del Sassuolo, infatti, permette di lavorare, mentre si cerca di chiudere al meglio questa stagione, in vista del Sassuolo che verrà. E che dopo una prima stagione chiusa all'undicesimo posto a 43 punti, e una seconda che ha già eguagliato il risultato del 2018/19, riparte proprio da Roberto De Zerbi.

(S.F.)

L'ALTRA SERIE A

Il bilancio sociale e tre squadre al via: lo Sporting Club raddoppia...

Il Club di via Vandelli pubblica il suo primo bilancio di sostenibilità e si affaccia ai campionati di serie A1, A2 e B: una doppia sfida nel segno dell'eccellenza



Prima ha presentato il suo primo bilancio sociale, attraverso il quale ha dato conto ai propri stakeholders delle proprie attività, dei comportamenti e dei risultati ambientali ed economici. Poi ha presentato le tre squadre con le quali si presenta ai nastri di partenza dei campionati nazionali di tennis, due in serie A e una in B. Già, perché nonostante abbia varato il suo primo bilancio sociale - di solito appannaggio di aziende, non di realtà sportive/agonistiche - lo Sporting Club Sassuolo mica è realtà economica, quanto piuttosto sociale e sportiva. Ma in questo 2020 che ne celebra i 50 anni di attività - festeggiamenti rimandati al prossimo anno causa Covid - ha voluto raccogliere quella che è una doppia sfida. Pubblicando appunto il suo primo bilancio sociale - con un anno di anticipo rispetto ad obbligo che scatterà nel 2021 - e presentandosi in campo, in occasione del via dei campionati nazionali di tennis a squadre promossi dalla Federazione, non solo con le rappresentative di A1 maschile e A2 femminile, ma anche con una formazione iscritta alla serie B attorno alla quale il circolo sassolese ha raccolto le giovani promesse tesserate per il club di via Vandelli. Il tutto nel segno di quell'eccellenza che contraddistingue da sempre l'attività di uno dei circoli che ha già raccolto numerosi riconoscimenti a livello federale ma non vuole smettere di crescere nel modo giusto. Ovvero affidando alle proprie squadre l'aspetto tecnico-agonistico scritto dai risultati sul campo, e al bilancio sociale i 'numeri' di un impegno anche sociale che fa del circolo sassolese un'altra espressione di un Sassuolo di serie A mica solo nel calcio.

(S.F.)

CERAMICANDA TV

La nostra rubrica televisiva settimanale torna a settembre, ma l'informazione di Ceramicanda continua

con il TG Dstretto, in onda tutti i giorni alle 12,00 e con il rinnovato sito www.ceramicanda.com

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

CERAMICANDA TV

Il Covid-19? Adesso sembra che sia meno pericoloso del vaccino

Il consiglio è quello di contagiarsi adesso. Si eviteranno così guai peggiori in futuro

Le vittime quotidiane del coronavirus sono ormai pari al numero di omicidi commessi in famiglia. Possiamo ritenerci di nuovo felici e contenti.

Vergogna. Trattare Emilio Fede come il peggiore dei criminali. Offendendo il vero peggiore dei criminali.

Sbagliato pensare di abbattere la statua di Montanelli, e non andava neanche imbrattata. Perché? Perché non andava eretta.

Un match di Serie A può essere appassionante anche a porte chiuse. Come una partita di amatori dal vivo.

Lo spettacolo del rapporto che l'uomo intrattiene con le altre specie animali è ciò che di più bestiale la natura possa strologare.

Nel mare dei relativi paradossi ci hanno sguazato in tanti; tra questi, estrapolo il grande Ambrose Bierce, che nel suo Dizionario del Diavolo definisce così la voce "Mattatoio": "Luogo dove bestie massacrano altre bestie. È situato in genere



a una certa distanza dalle abitudini umane, in modo che chi mangia carne non sia disturbato dalla vista del sangue".

Nel Livornese, per la strada, uno straniero ha ucciso e arrostito un gatto. A inorridirsi, manco a dirsi, c'era la fila. Prendere in giro gli inorriditi è stato come giocare la tripla al totocalcio, vinci sempre: ogni giorno, in un paese come l'Italia, vengono macellati migliaia e migliaia di animali, e da un certo punto di vista non si capisce perché anche loro non debbano godere dello stesso diritto a non finire scannati. E lo straniero in questione è stato pure arrestato, mentre noi banchettiamo...

Ci sono località, nel mondo, in cui si mangiano i cani con la stessa serenità con cui da noi si servo-

no in tavola i cavalli, i suini e i bovini, così come troviamo Paesi in cui si inorridisce all'idea di cibarsi di cavalli, vacche e maiali. Ora, stralciamo - per abbreviarci il discorso - le particolarità sacrali. La regola del "Sono onnivoro, per cui posso sentirmi giustificato a divorarti" non la si fa valere - e ciò è comprensibilissimo ed è da salvaguardare - per gli animali amici, quelli più "umanizzati", gli animali di affezione. Senonché questi variano da cultura a cultura, ingarbugliando in senso irrimediabilmente relativista il discorso.

Ciliegina sulla torta, certe implicazioni vegane. Stimo i vegani, e li invidio: la loro filosofia annuncia un mondo di estesa amicizia nei confronti delle altre zoospecie

e al contempo più sano (le ripercussioni ecologiche di certo allevamento stanno causando problemi molto gravi). Molti di loro, però, hanno cani e gatti, e un gatto mangia molta più carne di quanta ne mangi io. Ma la ciliegina non è questa... Un gatto non ha, rispetto alla carne e al pesce, le mie stesse alternative nutrizionali.

La ciliegina è gustabile in un ineliminabile e sfizioso residuo argomentativo derivante da questa semplice osservazione: se anche diventassimo tutti vegani, in quale misura sarebbe compatibile con la filosofia vegana il fatto che gli esseri umani continuino poi a uccidere e macellare con le loro mani centinaia di animali al fine di mantenere un solo gatto? Buona ciliegina vegana a tutti.



di Claudio Sorbo

Tulsa, la Caporetto di Donald Trump

Al povero Trump non gliene va bene una: in previsione del comizio di Tulsa, seconda città dell'Oklahoma, aveva fatto prenotare uno stadio della capacità di 100mila persone, poi ridotto ad uno da 50mila e infine da 25mila persone. L'affluenza effettiva? Circa 6.500 persone (fonte: CNN). Per una volta, non commenteremo la sconfitta di Trump, né parleremo del libro che il suo ex Consigliere per la Sicurezza Nazionale John Bolton ha dato alle stampe contro il parere del Presidente e forte di una decisione giudiziaria a suo favore. Oggi parleremo invece di un episodio tragico della storia americana: il massacro di Tulsa, perpetrato a carico della comunità di colore locale nel 1921, a confermare che il razzismo non è roba di oggi. Dunque, all'inizio del 1900 Tulsa era una modesta città di provincia fondata meno di un secolo prima dai nativi americani costretti a lasciare nel 1830 le loro terre a est del Mississippi per fare posto ai migranti bianchi in forza dell'Indian Removal Act, (Atto di Rimozione degli Indiani) con cui il Presidente Andrew Jackson

aveva cacciato i nativi americani residenti da sempre nelle terre in cui vivevano. All'inizio del 1900, il colpo di scena: a Tulsa fu trovato il petrolio e lo sviluppo della città ebbe una crescita fulminea. Inoltre, il territorio in cui più si estraeva il petrolio era nella zona abitata dai neri. Infine, non si erano sopiti i conflitti razziali acuiti dalla sconfitta del Sud nella guerra di Secessione. Così, nella zona abitata dai neri era nata una città borghese, ad alto reddito, addirittura vi erano pelliccerie. A questo punto ecco la scintilla: fra il 31 maggio e il giorno 1 giugno 1921 ebbe luogo nel quartiere nero di Tulsa un vero e proprio massacro, detto il Tulsa Race Riot, "La rivolta di Tulsa". I fatti: un'operaia adolescente bianca impiegata a manovrare un ascensore e un giovane di colore furono sorpresi insieme. La ragazza non denunciò il fatto ma l'autorità giudiziaria si: in occasione dell'udienza si sparse la voce che i bianchi volevano linciare il ragazzo nero (pratica non infrequente nell'Ottocento, soprattutto nel sud degli Stati Uniti). I neri si armarono, alcuni

bianchi rimasero feriti: una marea di bianchi superò la ferrovia, che segnava il confine tra l'area abitata dai bianchi e quella dei neri. Soprattutto, gli scontri, cui parteciparono almeno 10mila assaltatori bianchi, si svolsero nella Black Wall Street, ove risiedeva la borghesia benestante di colore. Le case furono date alle fiamme grazie anche a rudimentali ordigni intrisi di trementina, mentre da aerei da caccia piovevano sulla città cariche di dinamite. Giunta la notte, iniziò un saccheggio che terminò solo alle luci dell'alba. Si ebbero almeno 300 morti nella comunità nera, furono distrutti 35 isolati e rimasero senza casa circa 10mila persone. Un giurista di nome Buck Colbert Franklin, padre dello storico John Hope Franklin, lasciò la descrizione degli attacchi aerei in un resoconto ora conservato presso il National Museum of African American History and Culture dello Smithsonian Institute di Washington. Tulsa ha oggi il poco invidiabile primato di essere stata la prima città americana a subire un bombardamento aereo.

GP 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

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
Publicazione 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

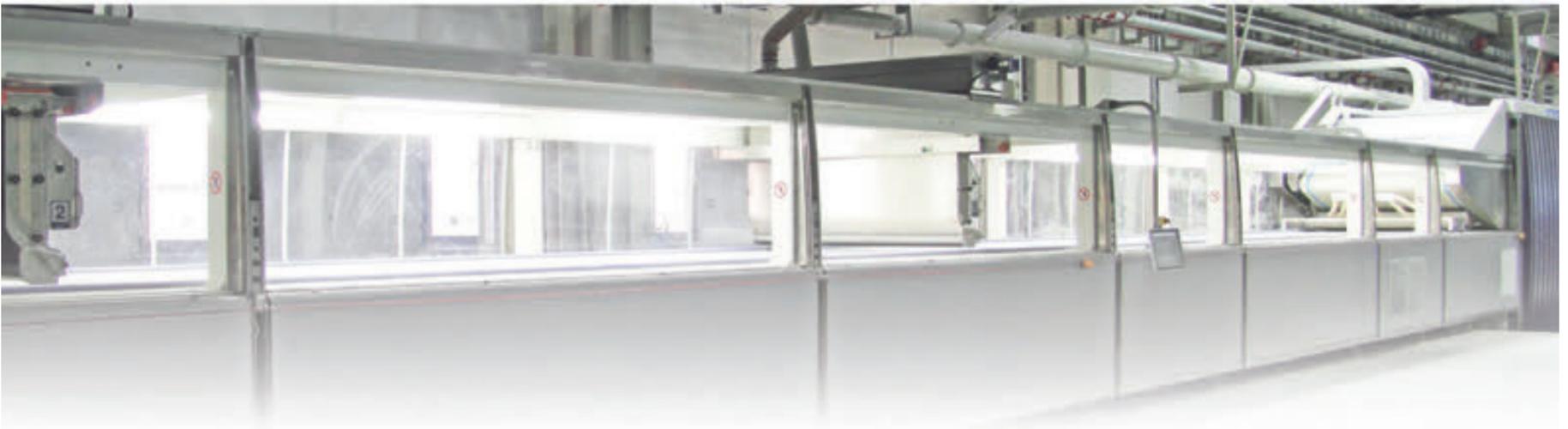
KNOWING HOW TO LISTEN MEANS POSSESSING ANOTHER BRAIN, IN ADDITION TO YOUR OWN.

ALL FOR TILES

SAPER ASCOLTARE SIGNIFICA POSSEDERE. OLTRE AL PROPRIO, IL CERVELLO DEGLI ALTRI.



“ 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.