

È TUTTO OK,
CON MAPEI

Il caso

A Scandiano cresce
l'indignazione
contro l'ecomostro

Ancora proteste contro
lo 'scatolone' realizzato
alle porte di Scandiano

pagina 13



Sport

Sassuolo Calcio al via:
comincia la stagione
del 'centenario'

In vista del campionato,
i neroverdi al lavoro
al Mapei Football Center

pagina 17

È TUTTO OK,
CON MAPEI

Il Dstretto 261

Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato

CON QUESTO NUMERO
LA BROCHURE DI
ALLFORTILES

by Ceramicanda

anno 12 numero 261 • 5 Settembre 2020 • euro 1,00



Meretrici a nostra insaputa

Di Roberto Caroli

Siamo per l'ennesima volta nel pieno di uno show elettorale, non certo una novità in questa Italia che dal dopoguerra ad oggi di rado ha fatto riposare i seggi. Uno show nel quale si crogiola l'establishment tricolore: partiti, movimenti, giornali, tv e oggi anche il web. Gli argomenti, tutti, tirati per la giacchetta dalle segreterie per appropriarsi, chi in un verso chi nell'altro, dei brandelli prodotti dallo strap-pio. Immigrazione, Covid-19, scuola, Mes, calcio, la nostra classe politica è divisa su tutti i fronti con i media a recitare la parte dei camerieri al banchetto della scorpacciata di voti. Anziché lavorare uniti nell'interesse esclusivo del nostro sgangherato Paese gli addetti ai lavori guardano ai sondaggi, studiano le frasi ad effetto, consultano gli esperti dei social, inseguono telecamere e rotative, tutto questo per guadagnare consensi, il vero fine della loro missione politica. Ciò che inquieta è il ruolo che la politica ci assegna: siamo il mezzo e non il fine, come invece vorrebbe la democrazia, siamo lo strumento che serve al raggiungimento dei loro obiettivi, per lo più personali, slegati e lontani dai bisogni del Paese, del suo sviluppo, della qualità della vita dei cittadini. Noi elettori siamo trattati come meretrici: in campagna elettorale abusano di noi e poi... chi si è visto si è visto!

segue a pag. 3

DSTRISCIO

L'azzardo: un fenomeno da oltre trecento milioni

ALL FOR TILES

**12.13 NOV 2020
MODENA FIERE**

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

allfortiles.it



Tanto si gioca nel distretto ceramico: abbiamo scomposto il dato nazionale esaminando quanto si gioca in circa 190mila abitanti delle due sponde del Secchia del distretto ceramico, e abbiamo calcolato numeri da

brividi, dietro i quali si nascondono fenomeni trasversali il cui impatto socioeconomico, dicono gli addetti ai lavori, va tenuto d'occhio. Anche perché nemmeno la pandemia ha abbassato la cosiddetta 'febbre del gioco'

pagine 2 e 3

BAR DELLE VERGINI



Pensiamo 'positivo'

Al Bar delle Vergini tiene banco la presunta recrudescenza del Covid, e soprattutto del fatto che il virus sembra essersi particolarmente affezionato ai vacanzieri che non ti aspetti. Uno su tutti Silvio Berlusconi: tra un cornetto e un cappuccino, anche in Viale XX Settembre non si parla d'altro: «Ma come? Anche Silvio?», si chiede un avventore, subito consolato dal vicino di tavolo... «Almeno, questa volta ha preso qualcosa over 18»

IL DEBITO PUBBLICO
ITALIANO OGGI

€ 2.502.981.763.704

IL DEBITO PUBBLICO
PER CITTADINO

€ 40.495

Ds ceramico

L'evento

Un ALLFORTILES
per fare business
e 'spogliatoio'
in sicurezza

Appuntamento
il 12 e 13 novembre,
presso ModenaFiere

Aziende

Prima Iprel,
poi Euroelettra:
estate di shopping
per Sacmi

La holding imolese
ha perfezionato due
importanti operazioni

Cultura

Marca Corona
porta la storia
della ceramica
a Palazzo Ducale

In mostra oltre 250
'pezzi' della collezione
Vigarani Guastalla

pagine da 5 a 11

Impronte digitali

TikTok, ovvero
la 'guerra fredda'
al tempo dei social

pagina 6

Rubriche

I concorrenti?
Conoscerli bene
aiuta a vendere

pagina 7

Almanacco

Qualche spunto
di cronaca
dal territorio

pagina 15

DDG DIGITAL DECORATION & GLAZING Decorazioni ineguagliabili

PIÙ PRODUTTIVITÀ | PIÙ CONNETTIVITÀ | PIÙ SOSTENIBILITÀ

SACMI ENDLESS INNOVATION SINCE 1919

SACMI.COM

Se trecento milioni vi sembrano pochi... Ecco quanto si gioca nel distretto

L'azzardo nel distretto ceramico è un fenomeno in crescita: Sassuolo è anche il Comune della provincia di Modena dove si gioca di più, Scandiano il secondo più spendaccione di quella di Reggio Emilia, e dei 310 milioni giocati se ne perdono oltre il 25%: siamo sicuri che ne valga la pena, di giocare?

Trecentodieci milioni, un quarto dei quali rimasti 'al banco', ovvero persi. Ecco quanto è costato, nel 2019, agli oltre 180mila abitanti del distretto ceramico rincorrere la fortuna attraverso il gioco d'azzardo legale. I conti – sull'intero territorio nazionale – li ha fatti l'Agimeg, agenzia giornalistica sul mercato del gioco, e noi del Dstretto abbiamo isolato quelli che ci servivano, ovvero quelli relativi agli otto comuni che, per definizione, siamo abituati a considerare il distretto ceramico, ovvero il triangolo inscritto tra Scandiano, Maranello e Formigine che comprende, sulle sponde reggiana e modenese del Secchia, anche Sassuolo e Fiorano, Casalgrande, Castellarano e Rubiera.

Per dare un'idea...

In Emilia Romagna, quarta Regione italiana dove si gioca di più, sono stati giocati 1,3 miliardi di euro. In Italia la somma complessiva è da capogiro (110,5 miliardi) e anche di fronte a questi numeri non sfugge come il distretto faccia il suo. Ognuno dei 185mila residenti gioca infatti oltre 1600 euro l'anno (la media nazionale è di 1800 euro), avvalendosi delle molteplici forme attraverso cui l'azzardo di Stato convince tutti, ma proprio tutti, a provarci, fornendo loro un catalogo che spazia dalle slot (le più gettonate, nonostante le tante misure di contrasto messe in atto dalla Regione per limitarne la diffusione nei locali pubblici) alle lotterie istantanee (i gratta e vinci), dalle scommesse sportive a quelle lotterie tradizionali ormai del tutto soppiantate dalle nuove offerte.

Domande e offerta

C'è la domanda, insomma, e l'offerta si regola, sapendo bene che il guadagno non manca: dei 310 milioni che i giocatori del distretto hanno 'investito' alla ricerca del 'colpo', nelle tasche dei giocatori ne sono tornati meno di 240: il resto (73 milioni circa) mancia... E' un gioco a perdere, insomma, comandato dal caso, come del resto è facile rilevare se si incrociano i singoli dati, riferendoli al numero degli abitanti dei paesi del distretto. Che raccontano come a Sassuolo si giochi di più, ma che a Formigine la percentuale delle vincite sia superiore rispetto alla capitale del distretto ceramico. E come a Castellarano, ad esempio, si giochi sensibilmente meno che a Fiorano ma si vinca uguale. Comanda il caso, insomma, e conti alla



QUANTO SI GIOCA (E QUANTO SI VINCE E SI PERDE) NEI 'NOSTRI' COMUNI			
COMUNE	GIOCATO	VINTO	SPESO
FIORANO	€ 17.427.161,00	€ 11.987.121,00	€ 5.346.476,00
FORMIGINE	€ 72.984.395,00	€ 58.210.840,00	€ 14.772.052,00
MARANELLO	€ 14.852.670,00	€ 10.618.573,00	€ 4.232.674,00
SASSUOLO	€ 90.182.463,00	€ 69.701.716,00	€ 20.475.980,00
CASALGRANDE	€ 35.434.772,00	€ 27.023.275,00	€ 8.411.558,00
CASTELLARANO	€ 12.905.827,00	€ 9.427.111,00	€ 3.477.638,00
RUBIERA	€ 17.285.720,00	€ 12.631.276,00	€ 4.652.928,00
SCANDIANO	€ 49.259.196,00	€ 37.759.794,00	€ 11.495.102,00
TOTALE	€ 310.332.204,00	€ 237.359.706,00	€ 72.864.408,00

I NUMERI

Un business in crescita, nonostante il Covid

L'azzardo vale sempre di più ed in questa prima parte dell'anno si è fatto beffe del lockdown: volume d'affari in aumento di oltre l'8%

Centodieci miliardi nel 2019, ovvero il 6% del PIL, e il conto è destinato a salire nel 2020, perché se l'emergenza sanitaria ha penalizzato diversi settori industriali, a quello dell'azzardo legale ha fatto giusto il solletico. A sentire le stime della Gan, uno dei principali operatori del settore, alla chiusura delle sale slot e delle sale bingo imposte dal lockdown e all'assenza di eventi sportivi – fermi anche quelli – sui quali scommettere i giocatori hanno risposto spostandosi altrove. In parte continuando a scommettere su lotto e gratta e vinci (le tabaccherie-ricevitorie non hanno mai abbassato le serrande), in parte trasmigrando su internet, dove i portali che veicolano il gioco online hanno fatto, complici le diffuse chiusure domestiche, le proverbiali 'budella d'oro'. Dall'inizio del 2020, raccontano le stime, il gioco online ha registrato una crescita dell'8,4%, con punte a marzo – in pieno lockdown, quindi – del 13,9% e alcuni giochi – il poker online, ad esempio, hanno raccolto in un solo trimestre oltre 78 milioni di euro. Un business importante, a ben vedere, uno dei pochi sui quali la pandemia non ha impattato e del resto era facile prevedere potesse andare così, anche considerato che su oltre 8 milioni di giocatori si stima che 1,3 siano affetti da dipendenza. E chi non è affetto da dipendenza una 'giocatina' in più, magari in cerca di un 'colpo di culo' a ravvivare fase non semplice che ha colpito in modo durissimo le abitudini di tutti, scuotendo la psicologia di tanti, non ci sono dubbi che l'abbia fatta. (P.R.)

mano, e fatte le somme, si scopre quanto si è sempre saputo, ovvero che a vincere non è mai il giocatore... Per il quale, in agguato, c'è anche la dipendenza che può sfociare in patologia, ma questa è un'altra storia, di cui leggete a fianco.

Chi spende di più

Sassuolo e Formigine, rispettivamente, prima e seconda, Scandiano terzo: i tre Comuni più popolosi del distretto ceramico 'assorbono' oltre due terzi del to-

tale che si gioca, trainato forse dal numero di abitanti (quasi la metà degli abitanti totali del distretto) e, magari, dal fatto che la circostanza moltiplica le occasioni di gioco. Fatto sta che sono sassolesi, scandianesi e formiginesi a spendere più di tutti, con Sassuolo che, con i suoi 2203 euro giocati all'anno da ogni abitante, è anche il Comune in provincia di Modena dove si gioca di più. Scandiano, invece, è solo 'terzo' (ma in provincia di Reggio solo a Reggio si gioca di più, 53 milioni) nella 'classifica'

del distretto con i suoi 1911 euro giocati ogni anno perché Formigine (2111 euro l'anno) lo sopravanza, anche se di pochissimo.

I Comuni più 'virtuosi'

Castellarano e Maranello sono gli unici due Comuni che restano sotto la soglia dei mille euro e, curiosamente, il rapporto tra le cifre giocate e il numero di abitanti dà la cifra – identica – di 840 euro. Di poco sopra i mille euro (1021) Fiorano, mentre Rubiera, il cui numero di abitanti è il più basso

dell'intero distretto (14861 abitanti) mostra propensione al gioco non indifferente (1163 euro l'anno), ma è zona di forte attraversamento, e il dato è probabilmente 'gonfiato' dal tanto movimento di persone legato alla sua posizione a 'cavallo' delle province di Modena e Reggio. Ancora superiore, riguardo a Rubiera, la spesa pro-capite fatta registrare da Casalgrande: ci abitano meno di 19mila abitanti, ma ognuno di essi gioca quasi 1900 euro l'anno.

(Stefano Fogliani)

CERAMICA
NDA TV

La nostra rubrica televisiva settimanale torna il 10 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

CERAMICA
NDA TV

«La dipendenza? Un fenomeno trasversale: attenzione al suo impatto socioeconomico»

Giorgia Pifferi, Dirigente del SerT di Sassuolo, analizza una 'nuova dipendenza' legata a comportamenti considerati leciti e legali e, anche per questo, ancora più infida e pericolosa. «Si ritiene di poter controllare la fortuna, si pensa che più si gioca più aumentano le possibilità di vincere». E invece...

Neppure il coronavirus ha fermato il gioco d'azzardo, anzi. I dati più recenti – relativi al primo trimestre del 2020, confermano infatti come vi sia stato un aumento rispetto allo scorso anno. Il fenomeno è molto preoccupante, perché interessa tutte le fasce di età. Abbiamo contattato la Dott.ssa Giorgia Pifferi, Dirigente Psicologa del SerT di Sassuolo, alla quale abbiamo fatto alcune domande, per capire meglio il problema e come le famiglie o i giocatori stessi possono comprendere quando il gioco si sia trasformato in patologia e vi sia, dunque, la necessità di intervenire «anche alla luce della sua valenza sociale, oltre che delle crescite costanti e continuative»

Ogni anno aumentano coloro che si avvicinano al gioco d'azzardo: ci vuole illustrare il fenomeno?

«Il fenomeno del gioco assume caratteristiche molto diverse e una di queste caratteristiche è sicuramente quella sociale, perché è un comportamento che ha in sé delle potenzialità di creare dipendenza. Vorrei sottolineare che il gioco d'azzardo può anche essere contenuto, ma in situazioni particolari si crea un disturbo, una vera e propria patologia, riconosciuta anche dai parametri scientifici come dipendenza comportamentale. La si può considerare come una 'nuova dipendenza': non ha come oggetto della dipendenza una sostanza stupefacente o psicotropica, che va ad alterare gli aspetti neurofisiologici del cervello, ma un comportamento considerato lecito e legale. Quando però il gioco d'azzardo declina in un disturbo comporta gravi disagi per la



LA SPESA PRO-CAPITE NEL DISTRETTO (2019)		
COMUNE	ABITANTI	MEDIA
SASSUOLO	40918	€ 2.203,98
FORMIGINE	34559	€ 2.111,88
SCANDIANO	25770	€ 1.911,49
CASALGRANDE	18982	€ 1.866,76
RUBIERA	14861	€ 1.163,16
FIORANO	17064	€ 1.021,28
CASTELLARANO	15346	€ 840,99
MARANELLO	17680	€ 840,08
TOTALE	185180	€ 1.675,84

persona, per la sua famiglia, con ripercussioni importanti sia di carattere lavorativo, sociale, ma soprattutto economico, perché si arriva anche ad un indebitamento molto importante. Oltre a questi problemi c'è anche un importante problema di salute, perché questa

è una patologia a cui possono associarsi anche altri disturbi come abuso di sostanze, disturbi ansiosi e/o depressivi»

Quando una persona diventa dipendente? Quali sono i meccanismi che portano a tutto ciò?

«Il gioco d'azzardo patologico è

una dipendenza comportamentale, che va ad attivare gli stessi meccanismi neuropsicologici del sistema nervoso centrale, che sono implicati nelle dipendenze. E' chiaro che vi sono più fattori, che portano a una dipendenza: particolari fragilità, aspetti ambientali, ma soprattutto la perdita del controllo sul gioco d'azzardo, entrando così in un meccanismo errato. I giochi d'azzardo sono, infatti, considerati dei giochi di alea, cioè di fortuna, il che non implica nessun tipo di abilità, ma il tutto dipende dalla fortuna. Premesso questo, cosa succede quando si passa alla dipendenza? La persona incomincia a sviluppare "un pensiero magico", cioè una vera e propria distorsione cognitiva, praticamente una valutazione errata del concetto di caso».

In che senso?

«Il giocatore è convinto di poter controllare una cosa che per definizione non è controllabile come la fortuna. L'altro aspetto è rappresentato dal lato economico: quando un giocatore si rende conto di quanto denaro perde, un elemento che scatta frequentemente è il "rinforzo al gioco", perché continua a pensare che più si gioca, più vi sono possibilità di vincere, il che è errato. In questa patologia, se il giocatore vince, scatta un meccanismo che fa pensare di poter controllare la fortuna, mentre se perde vi è la rincorsa della perdita: tutto questo comporta la creazione di un circolo che può portare al sovraindebitamento. A questo punto il gioco d'azzardo, che prima poteva essere un divertimento, diventa un pensiero prevalente, il tema centrale della vita stessa del giocatore

e tutto gira intorno a questo»

Qual è la fascia d'età più a rischio per questa patologia?

«Il Disturbo da gioco d'azzardo è una patologia trasversale, perché può colpire gli adolescenti, i giovani, gli adulti e gli anziani. Quello che cambia rispetto alle fasce di età, è la modalità con cui si gioca: i più giovani, di solito, fanno scommesse sportive, giocano online o acquistano gratta e vinci, la fascia di mezzo predilige le slot, mentre i più anziani frequentano le sale bingo e comprano gratta e vinci»

Quali sono i segnali che una famiglia deve cogliere?

«Le persone colpite da questa patologia tendono a nascondere, perché subentra un sentimento di vergogna. Fondamentalmente vi sono due aspetti da tenere ben presenti: cambiamenti caratteriali (oscillazioni del tono dell'umore, somatizzazioni, insonnia) e l'aspetto economico»

La famiglia si può rivolgere agli specialisti o deve essere la persona stessa a comprendere che ha un problema patologico?

«Purtroppo frequentemente le famiglie dei giocatori d'azzardo patologici, si accorgono del problema, quando la situazione è già compromessa e sono proprio i familiari che più spesso chiedono aiuto. Il servizio sanitario della AUSL di Modena si occupa del disturbo da gioco d'azzardo patologico all'interno dei servizi di dipendenze patologiche, che sono presenti in ogni distretto dell'Azienda. Questo è un servizio ad accesso libero, cui possono rivolgersi sia le famiglie, che i giocatori stessi».

(Edda Ansaloni)



Meretrici a nostra insaputa

segue dalla prima pagina

Ciò che inquieta è la passività con la quale ci adeguiamo a questo ruolo, non accenniamo neppure il minimo segno di ribellione per ribaltare la situazione ed essere noi a fottare loro, come dovrebbe essere in una Repubblica parlamentare rappresentativa; con gli eletti impegnati esclusivamente a rappresentarci, alla ricerca delle scelte politiche

atte al miglioramento delle nostre vite e del conto economico. Tra poco ci saranno le elezioni in sei regioni italiane: Marche, Toscana, Puglia, Campania, Veneto e Liguria, con annesso referendum che chiederà agli italiani se sia giusto o meno ridurre il numero dei parlamentari, tanto per non cambiare la musica. Il fatto che i politici siano concentrati sul numero dei parlamentari

e non sulla loro qualità è emblematico di quello che avviene nelle sedi istituzionali, dove meritocrazia e competenza occupano il posto di fanalino di coda nella scala delle priorità; d'altra parte vengono prima l'aspetto fisico dei candidati, l'eloquio, la capacità di convincimento, i voti! Anziché ragionare su come portare in Parlamento le migliori teste pensanti, si scivola rovinosamente nel campo della mera e fredda aritmetica, a fronte di un risparmio economico che si perde nel mare del debito pubblico come una goccia nell'oceano. E già si parla di possibili elezioni politiche a marzo, con il carrozzone dello show elettorale pronto a ripartire, con ruote gommate per affrontare le profonde e numerose buche del selciato Italia! Il professor Cacciari ha recente-

mente dichiarato che al politico onesto ma incapace preferisce senza ombra di dubbio quello un po' meno onesto ma competente. Non so voi, ma io comincio a rimpiangere, turandomi il naso, il CAF: Craxi, Andreotti, Forlani! (Roberto Caroli)



mente dichiarato che al politico onesto ma incapace preferisce senza ombra di dubbio quello un po' meno onesto ma competente.

Non so voi, ma io comincio a rimpiangere, turandomi il naso, il CAF: Craxi, Andreotti, Forlani! (Roberto Caroli)

ARTWOOD
surfaces linked to nature

NovaBell

THIS IS NOT THE USUAL WOOD.

www.novabell.it



MONTEDIL®

TECNOLOGIE COSTRUTTIVE APPLICATE

NUOVI MATERIALI E TECNOLOGIE PER DARE VALORE AGLI SPAZI

“Dal 1984, lavoriamo al fianco di imprese, architetti, ingegneri, geometri, privati e alla nostra consolidata clientela mettendo al servizio la nostra professionalità, competenza e disponibilità”

COSA FACCIAMO?

- Progettazione e realizzazione di finiture di interni
- Leader in sistemi costruttivi a secco
- Arredamento per ufficio
- Protezioni antincendio
- Contract
- Barrisol

Montedil è una società con sede a **Scandiano di Reggio Emilia** ed operante sul territorio regionale e nazionale nella progettazione, produzione e realizzazione di strutture e soluzioni di finitura di interni per edifici residenziali, industriali, terziari e pubblici.

Via Prandi, 5, 42019 Scandiano RE - 0522 855543 - info@montedil.it

Ds ceramico by Ceramicanda

Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato

anno 12 numero 261 / 5 Settembre 2020

Un ALLFORTILES per fare business e 'spogliatoio' in sicurezza

Confermata il 12 e 13 novembre la manifestazione a ModenaFiere, alla luce della buona situazione epidemiologica

«Non sono uno sconsiderato e neppure un negazionista, ma credo che sia tempo di tornare ad incontrarci per fare business, ad ALLFORTILES lo faremo in sicurezza. Abbiamo tutti fatto vacanze come se il Covid non esistesse, trovo folle rinunciare ad una opportunità così importante in un anno nel quale il Distretto non ha potuto fare sistema». Così **Roberto Caroli**, ideatore ed organizzatore di ALLFORTILES, spiega la decisione di confermare la manifestazione nel quartiere fieristico di Modena il 12 e 13 novembre.

«Credo sia giusto guardare ai numeri con razionalità, il primo settembre sono stati registrati 99 nuovi casi in Emilia Romagna a fronte di oltre 10.700 tamponi, questo vuol dire che sono positivi meno dell'1% delle persone sottoposte a tampone, gli asintomatici sono la metà, 45, e 55 dei positivi erano già in isolamento». Nessuna sottovalutazione dunque ma un po' di sano realismo «sono numeri rassicuranti», prosegue Caroli, «che infatti non stanno impedendo molti eventi, su tutti le varie feste dell'Unità, trovo puerile pensare che si possano fare assembramenti per il luna park di una festa e non incontrarsi in un padiglione fieristico nel quale saranno garantite tutte le norme anti contagio». Forte l'impegno di ModenaFiere per permettere lo svolgimento di ALLFORTILES in tutta sicurezza: «Terremo per 15 giorni l'elenco dei visitatori che parteciperanno alle varie manifestazioni», spiega il Presidente di ModenaFiere **Alfonso Panzani**, «verrà rilevata la temperatura all'ingresso ad espositori e visitatori, sarà obbligatoria la mascherina e naturalmente è previsto il distanziamento all'interno per evitare il diffondersi del contagio. Siamo tutti consapevoli dell'importanza di contenere questo virus ed abbiamo dimostrato di saper rispettare



le poche regole fondamentali, non possiamo perdere altro tempo per creare occasioni di business per il distretto ceramico». Al momento ALLFORTILES sta ricevendo risposte importanti dagli espositori, è infatti già occupato il 75% degli stand, non mancherà la risposta del pubblico, fatto di ad-

detti ai lavori del settore ceramico che potranno raggiungere la fiera con facilità coprendo le poche decine di chilometri che separano il Distretto dalla fiera. «Abbiamo un sistema che monitorerà gli accessi in fiera», spiega il Direttore di ModenaFiere **Marco Momoli**, «assicureremo sempre che siano ga-

rantiti gli spazi previsti, ovvero tre metri per ogni visitatore, avremo anche un servizio di vigilanza che eviterà assembramenti e nel caso inviterà ad allontanarsi. Sono previsti servizi di sanificazione nelle zone comuni e saranno a disposizione di tutti i gel disinfettanti». (Daniela D'Angeli)



Una vetrina per le idee e l'innovazione

Diverse le novità della prossima edizione della due giorni di Ceramicanda

Presso il quartier generale di Ceramicanda, fervono i preparativi per l'edizione 2020 della due giorni ideata e promossa da Roberto Caroli, che non verrà meno ai tanti driver di successo che ne hanno già fatto un appuntamento irrinunciabile per una filiera cui, tra i padiglioni di ModenaFiere, verrà data occasione di confrontarsi, scambiarsi idee, promuovere prodotti e innovazione. Vorremmo, e lo abbiamo scritto in altre occasioni, che ALLFORTILES 2020 fosse 'la fiera del rilancio' e non solo perché è rimasta l'unica: abbiamo voluto che fosse l'unica, ci siamo confrontati sull'opportunità di confermare questa edizione ma i



dubbi sono scomparsi quasi subito. «Parlare di crisi - scriveva Albert Einstein - significa promuoverla, non parlarne significa esaltare il conformismo. Cerchia-

mo di lavorare sodo, invece, l'unica crisi minacciosa è la tragedia di non voler lottare per superarla». Troppo importante dare un segnale, troppo importante, in

questo momento, garantire un'occasione di confronto alle tante realtà che, attraverso i mezzi di comunicazione del Gruppo fondato e diretto da Roberto Caroli, raccontiamo da 25 anni. Troppo importante 'fare spogliatoio', ricompattarsi, fornire risposte alle mille domande che l'oggi pone a qualsiasi azienda della filiera ceramica, chiamata a confermare la propria eccellenza con determinazione e coraggio. La stessa determinazione e coraggio che ci ha indotti a proseguire nel nostro progetto, che a novembre 'cuciremo' su misura alle esigenze che verranno. Abbiamo ritenuto che esserci, per ALLFORTILES, fosse quasi un dovere. Nei confronti

del nostro compito di comunicatori, ma anche nei confronti delle tante realtà che hanno 'sposato' con entusiasmo il nostro progetto della 'fiera che non c'era'. Abbiamo rinnovato il sito internet e il materiale comunicativo relativo al nostro evento, predisposto una campagna pubblicitaria ad hoc, stiamo lavorando al programma dei convegni che anche quest'anno saranno asset fondamentale della due giorni di Ceramicanda, concentrati sulla necessità di offrire ad espositori e visitatori quanto si aspettano, ovvero una vetrina in grado di veicolare l'innovazione e le idee collocata strategicamente a pochi chilometri dal distretto ceramico.



Due acquisizioni per SACMI

La holding imolese ha perfezionato due importanti operazioni, portando prima al 100% la sua partecipazione in IPREL e poi perfezionando l'acquisizione di Euroelettra

SACMI continua ad investire sui servizi per l'innovazione, e nel corso dell'estate ha perfezionato due importanti operazioni. La holding imolese a luglio ha infatti acquisito il 100% di IPREL, poi, ad agosto, Euroelettra Sistemi Spa. Con 120 tecnici di altissimo livello, IPREL è cresciuta in questi anni come realtà strategica sia in una logica di servizio a tutte le Divisioni e BU del Gruppo SACMI, sia nello sviluppo di soluzioni per clienti terzi, anche in collaborazione con laboratori, Università ed enti di ricerca. Tra le diverse attività sviluppate da IPREL nel corso del 2019, solo per citare le più rilevanti, sistemi avanzati per l'analisi dei big data, studio di tecnologie per sistemi di supply chain, piattaforme per l'acquisizione automatica delle immagini in funzione controllo qualità. Quindi, in ambito extra-Gruppo, lo sviluppo di sensori avanzati per applicazioni nell'ambito biomedicale. «IPREL – si legge sulla nota con la quale veniva ufficializzata l'operazione – continuerà ad operare all'interno del “pacchetto dell'innovazione” SACMI, che promuove lo sviluppo di servizi avanzati per l'innovazione digitale in azienda e sul territorio. Tra gli obiettivi in corso d'anno, il potenziamento e il consolidamento di relazioni collaborative, in particolare in ambito big data, con l'obiettivo di realizzare nuovi progetti pilo-



ta per tutti i business del Gruppo. Ad agosto, invece, SACMI ha annunciato l'acquisizione di Euroelettra Sistemi Spa. Costituita nel 1979, Euroelettra Sistemi è

oggi fornitore globale di soluzioni per l'automazione, revamping impiantistico, supporto allo sviluppo di sistemi di monitoraggio e gestione di impianti industriali.

Sottoposta dal 2018 a procedura di liquidazione, Euroelettra Sistemi è stata accompagnata da SACMI per 14 mesi, con l'affitto in continuità del ramo d'azienda a partire da giugno 2019. Una data chiave quella del 7 luglio scorso quando SACMI si aggiudica l'asta competitiva e si avvia al completamento dell'operazione, realizzata con il pieno accordo di tutte le parti (curatore e giudice fallimentare, aggiudicatario, dipendenti e loro delegati sindacali). «Lo sviluppo del progetto di acquisizione – osserva il presidente di SACMI Imola, Paolo Mongardi – trae origine dalla volontà di SACMI di rafforzare la crescita anche per linee esterne in ambito Automation, con particolare riferimento ai servizi di supporto al cliente ed alla capogruppo nell'installazione e gestione di sistemi di monitoraggio e controllo dei flussi d'impianto, sempre più orientati ai principi di Industria 4.0».

IL LUTTO

E' scomparso Mario Schianchi

L'imprenditore sassolese, fondatore della TSC, aveva 73 anni

Se ne è andato, a fine agosto, un altro pioniere per l'impiantistica per ceramica. E' infatti mancato all'affetto dei suoi cari e dei tanti che lo conoscevano e ne apprezzavano le doti umane oltre che il "fiuto" di imprenditore, Mario Schianchi. Nativo della Sassuolo più profonda, quella che tra Palazzo Ducale e piazza Grande era il quartiere dei cosiddetti "rochegiant", Schianchi aveva fondato, tra l'altro, la TSC, azienda con sede a Fiorano che era anche stata sponsor di un Sassuolo non ancora entrato nella galassia Mapei. Ai familiari le condoglianze del "Distretto".



AZIENDE

A System Ceramics l'attestazione TÜV per l'Hygiene Audit

L'azienda fiorenese è la prima del settore dell'automazione industriale a ricevere il prestigioso riconoscimento in Italia



System Ceramics ha ricevuto l'attestazione Hygiene Synopsis da parte di TÜV Italia in riferimento all'attività di Hygiene Audit che ha lo scopo di verificare la conformità rispetto alle misure d'igiene e di protezione definite per il settore di riferimento in materia di prevenzione Covid-19. E' la prima azienda in Italia ad aver superato tali verifiche nel settore delle automazioni industriali, dimostrando di aver integrato nel proprio modello di gestione i contenuti definiti nei propri protocolli anti-contagio. Il dipartimento QHSE (Qualità Salute Sicurezza Ambiente) dell'azienda ha operato in sinergia con TÜV Italia, e dall'attività di audit sono emersi gli elevati standard di qualità delle misure di igiene e sicurezza messe in atto. Sono stati oggetto di valutazione 4 elementi fondamentali che riguardano le misure di protezione per i contatti con i clienti e il servizio clienti, la pulizia e disinfezione di servizi igienici e sale comuni, la garanzia del rispetto del distanziamento e infine la formazione dei dipendenti e comunicazione. Sono state effettuate verifiche analitiche anche sulle superfici mediante test per il rilevamento SARS-CoV-2 (tavoli, maniglie, sedie) in aree aziendali molto frequentate. L'esito dei test ha dimostrato la completa efficacia delle azioni di disinfezione e sanificazione condotte. La procedura di Hygiene Audit ha interessato anche la controllata Tosilab, che ha superato le verifiche con successo. «Siamo la prima azienda di automazione industriale in Italia ad avere l'attestazione di Hygiene-Synopsis di TÜV Italia a dimostrazione della centralità che riserviamo al benessere dei nostri collaboratori, clienti e fornitori. Ci siamo attivati in modo celere e tempestivo mettendo in campo ogni azione possibile di prevenzione Covid-19, raggiungendo un obiettivo di grande importanza per l'azienda».

impronte digitali

di Enrico Bertoni

La crescita esponenziale dell'app cinese, 800 milioni di utenti mensili medi, la mette al centro di un autentico 'intrigo internazionale'

Tik tok, tik tok... non è il ticchettio della sveglia, ma poco ci manca: secondo un sempre maggior numero di esperti le lancette del grande orologio dei social network scandiscono giorno dopo giorno l'inevitabile scalata del social network cinese nell'Olimpo delle piattaforme più diffuse al mondo.

Con 800 milioni di utenti mensili medi e 1,5 miliardi di download l'app della società ByteDance ha già scavalcato nomi storici del panorama social ed è già un fenomeno consolidato, tanto che l'iniziale platea di giovanissimi (13-18 anni il mercato di riferimento iniziale) si è già ampliata a tanti utenti provenienti da Instagram, ottenendo un consistente allargamento verso la fascia



TikTok e la 'Guerra fredda' dei social

18/34. Inevitabilmente, la crescita pantagruelica del colosso cinese non è stata esente da incidenti e polemiche: bannato in India per qualche tempo a causa di scandali legati a contenuti pornografici, da sempre osteggiato dagli Stati Uniti e da altri governi, spesso al centro di dubbi intorno alla scarsa sicurezza e trasparenza sulla gestione dei dati di utenti (spesso peraltro minorenni) nei server cinesi.

Il fenomeno ha assunto i contorni di un vero e proprio "intrigo internazionale" dopo che l'amministrazione Trump ha intrapreso un concreto percorso verso il totale ban dell'applicazione sul territorio statunitense. Il governo a stelle e strisce ha giustificato l'azione con la necessità di garantire adeguata protezione ai propri concittadini, in seguito ai sospetti che ByteDance condida dati di utenti americani con il governo cinese.

TikTok replica invece citando la mancanza di prove concrete di qualunque azione di questo tipo, riportando i numerosi tentativi fatti dai propri vertici per trovare accordi costruttivi con il Governo USA, ripetutamente restati inascoltati. A entrare a gamba tesa in questo scenario da Guerra Fredda ci ha pensato Kevin Mayer,

CEO di Tik Tok che, con una mossa a sorpresa, ha dichiarato la volontà dei vertici del social network cinese di aprire il suo algoritmo e lanciare una operazione di trasparenza senza precedenti. Mayer ha dichiarato che «l'industria dei social network è tenuta a rispettare standard eccezionalmente alti. Ecco perché crediamo che tutte le aziende dovrebbero rivelare i loro algoritmi, le politiche di moderazione e i flussi di dati alle autorità di regolamentazione. Non aspetteremo che arrivi la regolamentazione, ma TikTok ha invece fatto il primo passo lanciando un Centro di Trasparenza e Responsabilità per la moderazione e le pratiche sui dati». La mossa di Mayer mette sicuramente TikTok un passo avanti rispetto ai concorrenti, con Facebook impegnata ora a rispondere sui delicatissimi fronti di trasparenza e privacy proprio mentre Zuckerberg cerca l'appoggio del Governo americano (con cui, peraltro, i rapporti non erano stati certo eccezionali negli ultimi mesi) per contrastare l'ascesa di TikTok nel nome dei valori di democrazia, libertà, inclusione e trasparenza, spostando la battaglia tra i social a una vera e propria battaglia di civiltà.

La sfida - a colpi di dati e utenti - è aperta: chi vincerà?



IMPIANTI RISCALDAMENTO CIVILE/INDUSTRIALE

Condizionamento - Climatizzazione - Pompa di calore - Antincendio - Gruppi Frigo - Osmosi

IMPIANTI IDRICO IGIENICI SANITARI

IMPIANTI ELETTRICI CIVILI/INDUSTRIALI

Rilevazione Incendi - Antifurto - Videosorveglianza - Domotica - Automazione cancelli

ARREDO BAGNO

Vendita - Progettazione - Installazione

Via A. Gramsci, 56 - 42013 Casalgrande (RE) - Tel. +39 0522 849629 - Fax +39 0522 772315 - Email: global-impianti@alice.it

► Andrea Bordignon: «Il business ceramico di Victoria PLC parla italiano e spagnolo»

A tre anni dallo sbarco nel settore ceramico con l'acquisto di Serra e Keraben, la multinazionale inglese «studia – spiega l'AD di Serra e Ascot – altre opportunità di crescita: la ceramica, oggi, vale il 50% del fatturato del gruppo»

«Victoria è una società industriale che ha secoli di storia, nata nel 1863, divenuta nel tempo tra i leader mondiali nel flooring: tra i driver di sviluppo, visto che si agisce, oggi, su uno scenario fortemente globalizzato, non poteva mancare la ceramica». Detto fatto: la lunga marcia della holding inglese (630 milioni di sterline di fatturato a fine marzo, circa 3000 dipendenti, una ventina di *operations* sparse nel mondo) verso la piastrella cominciò nel 2017, con l'acquisizione di Serra Ceramiche, una delle aziende storiche del distretto, ed è proseguita con altre acquisizioni in Spagna (Keraben nel 2017, Saloni nel 2018, Ibero nel 2019) e ancora in Italia, con l'acquisizione di Ascot, perfezionata lo scorso marzo, con la quale la multinazionale inglese ha portato la sua capacità produttiva oltre i 35 milioni di metri quadri annui. «Il business ceramico di Victoria parla italiano e spagnolo, e i numeri stanno dando ragione alla strategia messa in campo da un gruppo che – spiega Andrea Bordignon, oggi AD di Serra e Ascot – vuole consolidare la sua leadership nel flooring, in un'ottica di crescita organica mirata a diversificare i business e internazionalizzare l'attività».

Il distretto ha una diffidenza innata per gli investitori esteri, e anche per i fondi: il luogo comune li vorrebbe strumenti eminentemente finanziari...

«Victoria ha, da sempre, una stra-



Andrea Bordignon

tegia di espansione ben precisa, cui garantisce concretezza una realtà industriale che rappresenta la sua forza principale, ed essendo quotata sfrutta quelli che possono essere i meccanismi della quotazione per un progetto ambizioso che è quello di consolidare il suo ruolo di protagonista nel settore del flooring. Di Victoria fanno parte la divisione storica, riconducibile al carpet, ma anche altre business unit che 'coprono' i settori del LVT, del sottofondo, del linoleum e della plastica, fino alle erbe sintetiche».

Il contrario, volendo sintetizza-

re, di quanto fanno molte aziende del distretto ceramico che si occupano, appunto, solo di ceramica: secondo lei è giusto gli imprenditori di casa nostra non guardino ad altre superfici?

«Oggi l'arena sulla quale tutte le aziende combattono è tanto globale che pensare di poter essere piccoli e da soli può creare problemi. Poi è vero che ogni azienda ha la sua forza e la prova tangibile è nel fatto che Victoria ha puntato su realtà italiane e spagnole, ma la strategia del Gruppo è quella di essere presente sul flooring in maniera la più allargata e diffusa possibile. E

l'insieme delle cose, organizzato su più livelli, che garantisce alla aziende del gruppo la crescita di ognuna».

Quanto rappresenta, oggi, il ceramico sul Vostro fatturato?

«Oggi come oggi quella ceramica è la divisione più importante del Gruppo: rappresenta quasi il 50% del fatturato totale... Ci sono anche altri ambiti protagonisti di grande crescita a livello di fatturato, ma non è detto che la crescita del fatturato si traduca anche in marginalità. La ceramica, infatti, esprime diversi valori, e a livello di gruppo esprime una marginalità di circa il 65% a fronte del già citato 50% di fatturato».

Siete già sazi o pensate ad altre acquisizioni?

«L'idea è che la ceramica sia business molto interessante, e che valga la pena ragionarvi sopra anche in ottica di lunga scadenza: stiamo quindi studiando le diverse opportunità di espansione e non è un mistero che a fine gennaio sia stato emesso un bond che finanziasse un'ulteriore crescita. Abbiamo passato in mondo brillante il Covid-19 e c'è la disponibilità finanziaria in grado di garantire continuità ad un progetto che non esclude ulteriori acquisizioni».

Vi mancherebbero le grandi lastre...

«Mancherebbe anche altro, in realtà, visto che il mondo della ceramica è in continua evoluzione, ma come detto stiamo studiando le diverse opportunità. A questo pro-

posito credo che le grandi lastre, per una realtà come la nostra, siano un business ancora da costruire e per fare una cosa fatta bene serviranno tempo, risorse, uomini. Aggiungere alle nostre linee produttive una linea per grandi lastre tanto per averle, ma poi non essere in grado di promuoverne la vendita sarebbe come per averla».

Vi mancherebbe anche la parte relativa alla preparazione degli impasti.

«In Italia sì, in Spagna no... Anche in questo campo, tuttavia, stiamo lavorando e monitorando le diverse situazioni: in un business come il nostro, in cui il controllo dei costi è fondamentale ritengo che avere il controllo della materie prime sia importantissimo».

Qual è, oggi, la vostra preoccupazione?

«L'attenzione è all'evolversi della situazione. C'è stata una brillante ripartenza post lockdown ma le preoccupazioni per una fluidità finanziaria futura restano. Guardiamo con attenzione, quindi, ai nostri crediti e a quanto accade sui mercati: questi due mesi di forte crescita sono stati a mio avviso un rimbalzo cui seguirà, credo, un recupero che andrà monitorato. Ci sono paesi, e penso a quelli per così dire a distanza di camion, che stanno dando ottimi risultati, mentre l'oltremare sta soffrendo. Ma in questo momento sappiamo tutti che soprattutto la parte americana dell'oltremare è molto concentrata sul fronteggiare la pandemia».

di Claudio Sorbo



Suggerimenti per il buon venditore

La 'marketing intelligence' come strategia di vendita

Esiste una espressione nella lingua inglese appartenente alla categoria dei *"false friends"*, i "falsi amici", cioè le parole simili a quelle italiane ma che in inglese hanno significato completamente diverso. Ad esempio, l'avverbio *actually*, che non significa affatto "attualmente" bensì "in realtà", oppure *"camera"*, che in inglese non significa affatto "camera, stanza" ma "macchina fotografica", oppure ancora *"romance"*, che in italiano non vuol dire "romanzo" bensì "storia d'amore". La lingua inglese pullula di centinaia di termini che apparentemente significano una cosa, mentre ne vogliono dire un'altra. La ragione di tale abbondanza risiede nella vicinanza geografica tra l'Inghilterra e le lingue neolatine (cioè mutate dall'antico romano) che hanno creato questi apparenti equivoci. Uno di *"false friends"* che oggi ci interessa è "intelligence", che non significa "intelligenza", bensì "spionaggio". Bene, direte, che c'entra lo spionaggio con le Vendite? E l'espressione *"Marketing Intelligence"*? C'entrano entrambe, eccome. Si tratta di tutte quelle attività

che riguardano la conoscenza della concorrenza in tutti i suoi aspetti, dalla struttura commerciale delle aziende che vendono prodotti concorrenti con i vostri, ai prezzi da loro praticati, all'andamento delle aziende, ai cambiamenti nei vertici aziendali (un nuovo Direttore Generale, una nuova proprietà che subentra a quella esistente, un andamento deficitario di alcune attività, la cessione di rami d'azienda ad altre imprese). Qual è lo scopo della *Marketing Intelligence*? Conoscere quel che non sapete onde sfruttare i vostri eventuali punti di forza o limitare la portata di eventuali punti di debolezza. La *Marketing Intelligence*, ovvero "lo spionaggio di Marketing", non ha nulla di diverso dallo spionaggio vero e proprio, che consiste nel "sapere senza che gli altri sappiano ciò che voi sapete": in pratica, una operazione di acquisizione, all'insaputa del concorrente, di informazioni utili al vostro lavoro di Venditori. Una delle vie più comuni attraverso le quali si fa *"Marketing Intelligence"* sono le Fiere dove è molto probabile voi incontriate qualcu-

no che conoscete e fa il vostro stesso mestiere: sembra impossibile, ma raramente un Venditore della concorrenza riesce a resistere alla tentazione di far vedere quanto lui sa del mercato, dei competitori, dei loro prezzi, della loro presenza sul territorio. Come si fa a ottenere notizie riservate? Solitamente attraverso la lusinga: basta avere un ruolo importante in un'impresa, avvicinare un personaggio minore di un'azienda concorrente e creare "l'occasione del debitore": ad esempio, invitando a cena, con una scusa qualsiasi, il personaggio della ditta concorrente, poi, al momento del conto, offrire la cena contro la rivelazione di una notizia riservata di cui questo sia a conoscenza. Pochi riescono a sottrarsi a questo ricatto e di solito cedono, magari non subito ma quasi subito. Questa è la ragione per la quale molte aziende vietano ai propri Venditori di frequentare gli Stand di aziende concorrenti. L'*intelligence* nasce dalla natura umana: dimostrare di sapere quel che gli altri non sanno (e che non dovrebbero sapere).

DAXEL

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

LAURO FERRARINI
SELF
FACCIAMO BRILLARE LA TUA PASSIONE



**LAVAGGIO SELF
LAVAGGIO MANUALE
CARROZZERIA E INTERNI
SERVIZI TOP MOTO DETAILING**

Via Bosco 16/a
Pratissoli di Scandiano RE
Cell. 340.6857338
Seguici su Facebook!

il Distretto
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 DISTRETTO
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

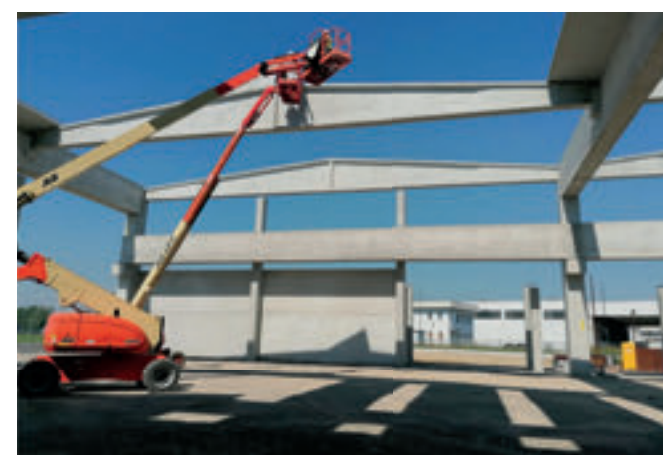
CERAMICANDA garantisce la massima riservatezza dei dati
forniti e la possibilità
di richiederne gratuitamente la rettifica
o la cancellazione scrivendo al responsabile dati
Ceramicanda via De Amicis 4 42013 Veggia di Casalgrande
(RE). Le informazioni custodite nel nostro archivio
elettronico verranno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

‘Never give up’: ALE rilancia e continua a ‘costruire qualità’

Il famoso motto inglese ha accompagnato l'azienda sassolese nel corso di un 2020 che conferma ALE protagonista nel campo dell'edilizia industriale



A.L.E. Spa Building and Consulting è una azienda che si occupa di edilizia industriale. Il nostro impegno è rivolto alla realizzazione di capannoni prefabbricati in calcestruzzo anche con soluzione di servizio “chiavi in mano” su tutte le opere complementari, al fine di soddisfare le esigenze dei

nostri Clienti. Usiamo tecnologie all'avanguardia, per costruire qualità. Lavorando nel completo rispetto delle normative vigenti di sicurezza, ci occupiamo del coordinamento preciso di tutte le fasi di lavoro necessarie alla realizzazione delle opere nei tempi stabiliti. “NEVER GIVE UP” è stato il

motto costante di A.L.E SpA Building and Consulting durante il periodo difficile del Lockdown. Non ci siamo mai fermati, ma al contrario, abbiamo continuato a lavorare a distanza per servire i nostri clienti, per rispondere alle loro esigenze, ma soprattutto per fare sentire loro la nostra vicinanza in un periodo in cui

eravamo tutti costretti al distanziamento. Con la speranza che l'emergenza e le restrizioni non si ripresentino, noi continueremo con lo stesso impegno e con più serenità, a svolgere il nostro lavoro da ciascuna delle nostre sedi: Sassuolo (MO), Traversetolo (PR), Bologna e dalla nostra nuova sede di Milano.



BIGslim
spessore sottile GRANDI FORMATI
thin thickness BIG SIZES



BIG SLIM FOR BIG SLABS

MFL004 STRADORA - CNC FORATURA E TAGLIO

MTL TAGLIO

MSL SMUSSATURA



50 YEARS
FERRARI & CIGARINI
VERY ITALIAN TECHNOLOGY

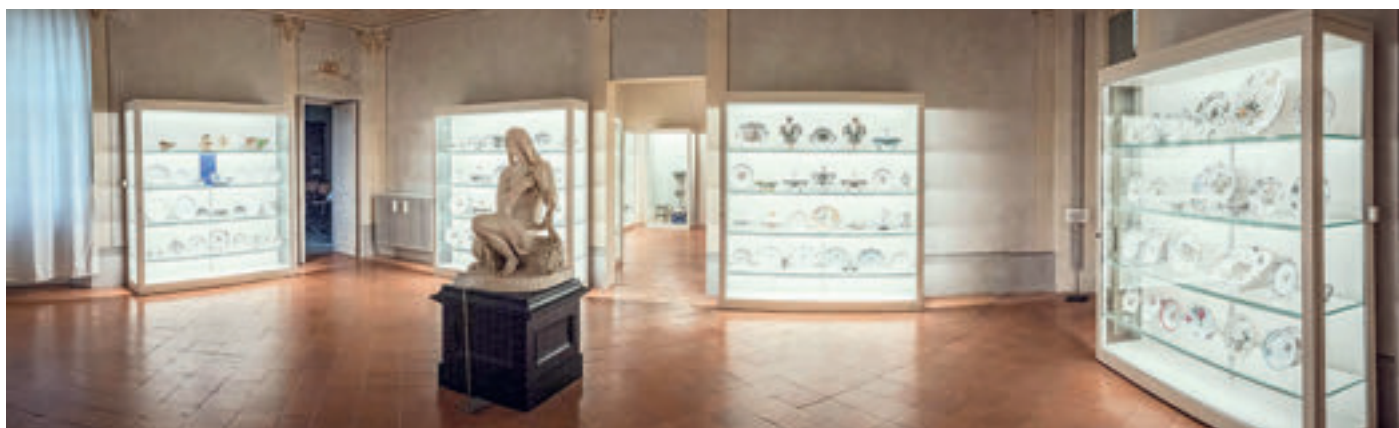
Tel. +39 0536 941510
sales.dpt@ferrari-cigarini.com
www.ferrari-cigarini.com



La storia della ceramica in mostra a Palazzo Ducale

Con 'Tra Corte e Fabbrica', Ceramiche Marca Corona espone, per la prima volta, gli oltre 250 pezzi unici della collezione Villa Vigarani Guastalla

Per i prossimi 5 anni, gli spazi di Palazzo Ducale ospiteranno la mostra **Tra Corte e Fabbrica: la storia della ceramica di Sassuolo**. La mostra è promossa da Ceramiche Marca Corona in collaborazione con Gallerie Estensi di Modena, che hanno messo a disposizione della cittadinanza sassolese e di tutti i visitatori due sale ad accesso gratuito all'interno del Palazzo Ducale di Sassuolo per ospitare l'esposizione della preziosa raccolta artistica. «Si apre una nuova fase del percorso museale del Palazzo: l'accordo con Marca Corona - sottolinea la Direttrice delle Gallerie Estensi Martina Bagnoli - concretizza il proficuo rapporto tra pubblico e privato che ha da tempo marcato la rinascita del Palazzo Ducale». L'acquisizione della collezione Villa Vigarani Guastalla da parte di Marca Corona nasce dalla volontà di proseguire il progetto di valorizzazione del patrimonio ceramico sassolese, già intrapreso con l'inaugurazione nel 2010 del Museo Aziendale "Galleria_Marca Corona". La raccolta in esposizione a Palazzo Ducale, nata dallo spirito pionieristico dell'imprenditore ceramico e collezionista Villiam Tioli e dal contributo dello studioso Francesco Liverani, racchiude al suo interno pezzi unici e di valore, rappresentativi della produzione locale di maiolica, di cui Marca Corona è stata uno dei primi e principali interpreti. Con questa acquisizione artistica Marca Corona ha potuto riunire numerosi pezzi appartenenti alla propria storia, che vanno ora a completare la raccolta di oggetti ospitati



all'interno del Museo Aziendale, creando così un percorso ideale tra Corte e Fabbrica e fornendo una panoramica completa sulla storia del distretto ceramico, nonché di Marca Corona. «Il duplice percorso tra Corte e Fabbrica permette al pubblico di avere una visione approfondita e completa della storia del nostro distretto, unendo il patrimonio genetico aziendale a una collezione privata rappresentativa della

produzione del territorio. Il nostro compianto presidente professor Cirillo Mussini, promotore del Museo Aziendale a lui dedicato, sarebbe orgoglioso di questa iniziativa che arricchisce il valore storico della nostra collezione e rafforza ulteriormente la collaborazione di Marca Corona con il territorio», spiega Lelio Poncemi, AD di Ceramiche Marca Corona. L'esposizione si compone di oltre 250 pezzi unici,

realizzati tra la metà del Settecento e i primi anni del Novecento dalle migliori maestranze del territorio sassolese. All'interno della mostra questi cimeli diventano veri e propri oggetti narranti, raccontati attraverso le parole dei personaggi dell'epoca e confrontati con oggetti di attuale uso quotidiano, in un costante dialogo tra passato e presente, alla scoperta delle storie della ceramica del territorio.

Orari dal martedì alla domenica, feriali o festivi: 10-13 e 15-19. Il lunedì feriale chiusura al pubblico, il lunedì festivo apertura ore 10 -13 e 15 -19, con posticipo della giornata di chiusura settimanale al primo giorno successivo non festivo.
Info e prenotazioni: Biglietteria del Palazzo Ducale (0536 801655 / 389 2673365), Urp Sassuolo (0536 880801, urp@comune.sassuolo.mo.it)

Uno sguardo alla collezione

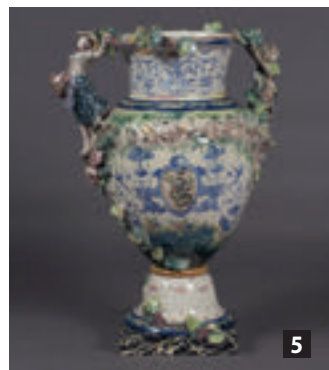
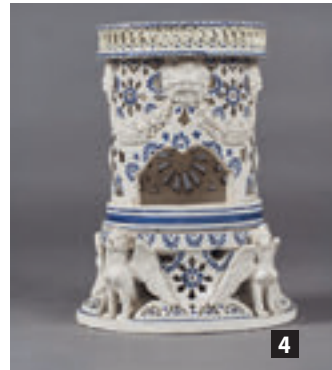
Dalla 'pezzetta' alla 'marescialla', pezzi unici e di valore, rappresentativi della produzione locale di maiolica, di cui Marca Corona è stata uno dei primi e principali interpreti

Tra i numerosi oggetti esposti, vi sono pezzi di particolare interesse storico e artistico: oggetti emblematici di una storia iniziata nel 1741. La **Pezzetta da Maiolica** (1) evoca e spiega il titolo stesso della mostra: realizzata nel 1753, riproduce le stesse decorazioni presenti sulle ceramiche che rivestono i camini di Palazzo Ducale. Rappresenta il simbolo più evidente del rapporto tra la Corte Ducale e la Fabbrica Dallari: fu infatti il primo manufatto a documentare lo stretto rapporto di committenza che legava la corte di Francesco III d'Este alla Fabbrica di Giovanni Maria Dallari, cui il ducato concesse il monopolio produttivo e di commercializzazione, permettendo di apporre lo stemma ducale sui prodotti della Fabbrica. La **Marescialla** (2) è un grande vassoio con prese a "pinna" decorato da Pietro Lei nella seconda metà del XVIII sec per la Fabbrica Dallari. Si contraddistingue per la grande eleganza, la minuziosità e l'accortezza usata nella stesura dei pigmenti. Il **set di zuppiere**



e **rinfrescoatoio da tavolo** (3), realizzato nella seconda metà del XVIII secolo, presenta oggetti da tavola decorati a rilievo floreale e con ricca cromia, in linea con i più raffinati modelli dell'argenteria settecentesca. Il **Veilleuse** (4), lume da notte, è un oggetto apparentemente semplice ma complesso. Realizzato nel XIX secolo dalla Fabbrica Ferrari Moreni, aveva la duplice funzione di offrire una debole luce da camera nelle ore

notturne e allo stesso tempo mantenere calda una tisana o una bevanda. E' decorato con motivi in bianco e blu, tonalità tipiche della produzione della restaurazione modenese. Il **grande vaso ornamentale Casaltoli-Barberini** (5) è un altro pezzo unico, rappresentativo della ricca produzione del talentuoso plastico/pittore modenese Silvestro Barberini in associazione con il pittore fiorentino Carlo Casaltoli.



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

**poca spesa...
massima resa!**

RIPARTI COMUNICANDO CON CERAMICANDA

Offerta straordinaria e limitata nel tempo

**CERA
MICA
NDA**◆



RIVISTA CERAMICANDA

(10MILA COPIE)

Doppia pagina all'interno di
AllForTiles Magazine



CATALOGO FIERA ALLFORTILES

(20MILA COPIE)

Pagina interna



RUBRICA TV CERAMICANDA

Logo in sovraimpressione



IL DSTRETTO

¼ pagina inserto Allfortiles



WWW.CERAMCANDA.COM

Banner homepage 400x400
(visibilità su website e App)

**al costo di € 2.900
anzichè € 6.000**

Offerta valida dal 24 agosto al 16 settembre

Investire in pubblicità costa la metà

Per tutto il 2020, su tutti gli investimenti su quotidiani e periodici (carta stampata e online) e su emittenti televisive locali, è previsto un **CREDITO D'IMPOSTA PARI AL 50%** (DL "Rilancio" del 13 maggio 2020)

Philippe Daverio e la 'grande bellezza'

Capitava spesso di incontrarlo a margine degli eventi dedicati alla ceramica, cui guardava con grande curiosità, giudicandola espressione di un saper fare italiano che a suo avviso non aveva eguali. Se ne è andato in settimana, lo ricordiamo così...

L'ultima volta che lo abbiamo incontrato, a margine dell'edizione 2019 di Cersaie, ci aveva spiegato come, a suo avviso, la ceramica italiana avesse tutti i crismi per essere considerato un 'prodotto unico'. Derivante, aggiunse, «da quel saper fare tipicamente italiano perfezionato in 24 secoli di pratica: gli italiani hanno un'intelligenza tutta loro, sviluppata nel pollice e nel polpastrello. In ogni manufatto del made in Italy c'è l'intelligenza del creare che deriva dal *tocco*». Il Cersaie, ma anche il Salone del Mobile, il Fuorisalone, altri eventi: le occasioni per fare due chiacchiere non sono mancate, in questi anni, e ci piaceva, e succedeva spesso confrontarci con Philippe Daverio, e con tutta probabilità piaceva anche a lui, intellettuale finissimo e mai banale, studioso dell'arte nelle sue più multiformi applicazioni, consegnarci le sue opinioni su arte e architettura, o su quel primato del made in Italy del quale Daverio era, a prescindere da una formazione internazionale nel senso più vero del termine, fervido sostenitore. Era nato in Alsazia, in Francia, nel 1949, quarto di sei figli, da madre francese e padre italiano: formazione in collegio, in Francia, ma giovanissimo ecocolo in Italia, a studiare: prima l'istituto Europeo di Varese poi



Philippe Daverio con il direttore Caroli

Milano, la Bocconi, Facoltà di Economia presso la quale finì gli esami ma non la tesi. Mica erano i numeri, la sua passione, ma l'arte: gallerista negli anni Ottanta, si 'reinventa' divulgatore, diventa persino assessore alla cultura del Comune di

Milano ma dalla fine degli anni Novanta è uno degli intellettuali più seguiti dal grande pubblico, grazie proprio a quel 'tocco' che gli permetteva di conquistare con uno sguardo o una frase. Lui 'la grande bellezza' l'aveva vista prima di altri, espressa da un

saper fare di cui è stato cantore tra i più sapienti, quasi conquistato da quella capacità di creare che lo stupiva e ne conquistava curiosità innata. «Il pollice degli italiani – ci aveva detto nel corso di quell'ultima intervista, adducendo alla creatività nasco-

sto nelle pieghe del Belpaese che produce e inventa – andrebbe tutelato come patrimonio dell'UNESCO». Provocava, Daverio, ma nemmeno troppo. Definiva gli italiani, «individualmente perfetti, ma incapaci di tradurre la loro eccellenza individuale in una meccanica complessiva», e guardava con indulgente stupore ad una creatività «senza eguali, in grado di creare quell'unicità invidiata in tutto il mondo». Altri, diceva alludendo ai tedeschi, «marciano compatti e in colonna verso il mercato ed il futuro, noi italiani ci presentiamo alle sfide di tutti i giorni in ordine sparso, ma il nostro 'tocco' alla fine prevale. E – aggiungeva – chi prova a copiarci parte da troppo indietro: la pratica italiana non ce l'ha nessuno». Motivo in più, suggeriva, per difenderla, «e invece chi dovrebbe proteggerla è poco incisivo, nonostante la creatività italiana resti un punto di riferimento per chiunque provi ad inventare qualcosa». Ci piaceva, attraverso le nostre telecamere e le nostre interviste, confrontarci con Daverio, e ci dispiace se ne sia andato. L'Italia perde un intellettuale capace di interpretare la bellezza e raccontarla, declinandola su più livelli, noi un interlocutore con il quale confrontarsi era sempre un piacere. E spesso una sorpresa. (S.F.)

GIÙ LE ZAMPE. NON È IN VENDITA.

Con Jungheinrich scopri la
rivoluzione del noleggio energia.
Il nostro osso nella manica.



Ti aspettiamo in filiale
www.jungheinrich.it/energypack

JUNGHEINRICH

grazie todah takk благодаря
shukriya hvala
Xièxiè gracias teşekkür ederim

TITANIUM® Technology

The Green Revolution

arigatô dziękuje
grazzi faleminderit спасибо
tak merci diolch
Ďakujem dankie Дякую

100
paldies dėkuji
grazzi tänan
nandri ačiū
xвала
M'h'gōi

100 TIMES THANKS

**FOR UNDERSTANDING THE TECHNOLOGICAL
SUPERIORITY OF OUR KILN**

danke dank u
kop khun multumesc
shukran köszönöm
kiitos dhanyavād

- Drastic emission reduction: -25%
- Temperature uniformity: planarity, tones, calibers
- Best in class for energetic consumption

Баярлалаа choukrane tack
obrigado dankie
gràcies ευχαριστώ
terima kasih teşekkür ederim



www.sitibt.com

Благодарам

Indignati per l'ecomostro... gli scandianesi non mollano

Una miope pianificazione del territorio, una gestione poco oculata, una struttura non in sintonia con il paesaggio. E in arrivo, in zona, ci sarebbe un altro capannone..

L'ecomostro credo vada guardato da tre prospettive diverse: estetico e paesaggistico, formale e procedurale, come figlio di una miope pianificazione del territorio. Estetico e paesaggistico: credo che su questo la maggior parte degli scandianesi siano concordi nel sostenere che quell'orribile e mastodontica struttura lì dove si trova sia fuori luogo e non in sintonia con il paesaggio! Formale e procedurale: saranno i documenti del comune a guidarci, quando e se arriveranno, non soltanto mappe e progetti, ma anche tutti i verbali delle specifiche commissioni. Soltanto dopo la loro lettura conosceremo le dinamiche che hanno portato alla scellerata decisione; se tutto è stato fatto nell'interesse della comunità scandianese o nell'interesse del singolo o di eventuali singoli; se il principio di discrezionalità applicato su quell'intervento è lo stesso applicato in altre situazioni del territorio. Una miope pianificazione del territorio: l'ecomostro è proprio figlio di una pianificazione poco oculata del territorio. Dov'è la zona anno-



naria per le industrie alimentari? Il polo industriale? L'ordinato quartiere artigianale? Qui si è fatta un ammucchiata che non ha accontentato nessuno, motivo per cui ogni qualvolta si è avvertita la necessità di un insediamento industriale lo si è pensato e materializzato in mezzo a un campo di grano o a ridosso di una zona residenziale: vedi Ragno, Pregel, Maletti, ora l'ecomostro! Chiudo con una parola con un aggettivo che dovrebbe accompagnare chi ha responsabilità di governo, COMPETENZE!

(Roberto Caroli)



L'associazione Puntavanti: «uno sfregio»

Da Gianluca Ferrari, Presidente del sodalizio scandianese, riceviamo e pubblichiamo

Come associazione culturale che, nel nostro piccolo, da anni lavora per promuovere la valle del Tresinaro, nonché uno specifico metodo di approccio alla conoscenza dei territori finalizzato anche alla loro promozione turistica, non possiamo esimerci dall'esprimere un giudizio negativo in merito alla costruzione, in corso, di una grande struttura in fregio alla strada Statale, presso la rotonda di Pratissolo, cioè a quella porzione di spazio che rappresenta a tutti gli effetti una dei panorami d'ingresso sia alla Valle che a Scandiano. Venendo da Ovest tramite la strada statale, quello spazio rappresentava un vero e proprio biglietto da visita della Valle poiché in un solo colpo d'occhio era possibile cogliere, incastonate nella bellezza delle colline, la parte alta del torrione della Rocca, la chiesa di Ventoso e il castello della Torricella. Un quadro paesaggistico unico che si sarebbe potuto, e dovuto, preservare e magari valorizzare ulteriormente e non sfregiare in modo osceno come è accaduto. Usiamo il termine osceno in senso estetico per dire di qualcosa di brutto che, in quanto brutto, non dovrebbe "essere in scena", ovvero vedersi e che invece, oscenamente, occupa la scena deturpando una parte integrante e pubblica, del patrimonio culturale scandianese, e di quelle colline che dal XV secolo in poi sono considerate fra le più belle d'Italia, come ribadiva anche all'inizio del secolo scorso Luigi Bertarelli (fondatore del Touring club italiano). Abbiamo usato la parola pubblico perché la centralità del paesaggio e la rilevanza della sua tutela sono tra i valori costituzionalmente garantiti dall'ordinamento giuridico della Repubblica. Centralità riconosciuta anche da un consolidato orientamento della Corte Costituzionale, ai sensi del quale la tutela del valore estetico culturale del paesaggio è elevata a valore primario dell'ordinamento costituendo un interesse pubblico fondamentale che va salvaguardato nella sua interezza. Nonostante ciò si è avallata un'operazione edilizia (con evidente disprezzo di ogni valutazione estetica) che, lo ripetiamo, ha deturpato come mai prima era avvenuto una parte integrante del patrimonio culturale scandianese, trasformando una spettacolare "porta d'ingresso" alla Valle, da pregevole "biglietto da visita" al più "sommio" manifesto negativo di gestione del territorio locale degli ultimi decenni.

(R.C.)

Nasce anche un gruppo su facebook

La protesta corre in rete: si punta alle mille adesioni – sono già oltre 500 – a 'Scandian l'Era.. un gran Scandian... Noi indignati per l'ecomostro'



Siamo, vogliamo essere un insieme di cittadini, rimasti indignati di fronte a quello che viene definito oggi "L'ecomostro di Scandiano", a ciò che L'amministrazione comunale ha deliberato e concesso nell'area di ingresso al paese, dalla quale era

possibile ammirare lo Skyline della città del Boiardo, ora coperto da uno scatolone di cemento orrendo e fuori luogo. Non siamo né un partito politico né un movimento politico, semplicemente vogliamo rivendicare il diritto di opporci ad

una scelta discutibile, nebulosa quanto inopportuna! Nulla è perduto, possiamo ancora dire la nostra! Aderire a questo nuovo gruppo significa contribuire a promuoverlo e diffonderlo, perché solo se numericamente rilevanti possiamo ancora

dire la nostra, svergognare gli autori di quell'obbrobrio! "Noi indignati per l'ecomostro di Scandiano": cercaci nei gruppi e ti ringraziamo anticipatamente dell'amicizia e della condivisione!

(R.C.)

**ARCHI
NEWS
24**

**IL NUOVO CANALE
SATELLITARE
SOTTOTITOLATO IN INGLESE
CERAMICANDA GUARDA AVANTI!**

**ARCHI
NEWS
24**



è il sistema/accessorio applicabile alle macchine RCM (nuove o già vendute) per lavare-asciugare-sanificare in un solo passaggio, i pavimenti (e non solo).



* ECO3SANITIZING (Cert. Università di Padova) è il sistema ad OZONO presentato da RCM nel 2008 come accessorio delle lavapavimenti MEGA II.

KILO **SANITIZING**, PER ESEMPIO!



La noleggio o la compro?

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

ASSMO

ASSMO SRL

Via Via Romano, 4 - 41043 Casinalbo MO - tel.059 740 5260
www.assmo.it - informazioni@assmo.it

L'Almanacco

La nostra selezione
delle principali notizie
degli ultimi **15** giorni

Distretto ceramico - Modena e provincia - Reggio Emilia e provincia

il Distretto

DISTRETTO CERAMICO

anno 12 numero 261 / 5 Settembre 2020

Le vacanze sono finite... anche per i delinquenti

*Aggressioni e maxirisse,
truffe e furti...*

*Dopo la pausa estiva il
distretto mostra la sua
faccia meno rassicurante
e piacevole...
Ma non doveva andare
tutto bene?*

Tra Maranello e Sassuolo risse e aggressioni riportano d'attualità il fenomeno delle baby gang... Poi ci sono ladri, spacciatori e truffatori che tornano in attività: il distretto ceramico chiude la sua estate più complicata – quella del Covid-19 – scoprendo che mica è detto che andrà tutto bene. E più che il virus preoccupa la frequenza di episodi che riportano la sicurezza in primo piano. Sicurezza in senso di ordine pubblico, ovvio: perché c'è un altro tipo di sicurezza che angustia il distretto, ed è quella del ponte 'vecchio' della Veggina...

**Baby gang scatenate:
due aggressioni
tra Sassuolo e Maranello**

Uno, sassolese, 34 anni, pare abbia provato a rubare un monopatino e lo hanno pestato a sangue, lasciandolo a terra nei pressi di piazzale Roverella, a Sassuolo, e spedendolo in ospedale con un trauma cranico e numerose contusioni. L'altro ha esagerato con le avances nei



confronti di una ragazza di Fiorano, i cui amici non hanno gradito e i conti sarebbero stati regolati con una maxirissa che ha avuto come teatro piazza Libertà, a Maranello. Il fine settimana scorso riporta di attualità il fenomeno delle cosiddette baby-gang, gruppi di ragazzini le cui gesta inquinano il quotidiano del distretto ceramico e a volte – come in questi due casi, sui quali indagano i Carabinieri (1) della Compagnia di Sassuolo – non si limitano a schiamazzi e piccoli vandalismi ma sfociano in episodi di autentico 'gangsterismo urbano'.

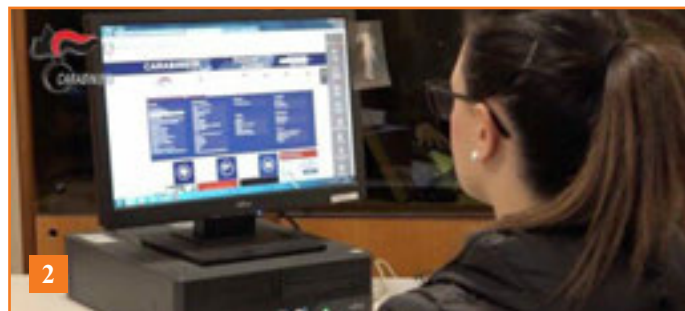
**Arrestato spacciatore 2.0
a Castellarano: consegnava
cocaina a domicilio**

I Carabinieri di Castellarano hanno arrestato, la scorsa settimana, un "taxi driver" della coca. Spaccio di stupefacenti l'accusa mossa dai Carabinieri del nucleo operativo di Castelnovo Monti e dei colleghi di Castellarano nei confronti di un albanese domiciliato a Castellarano. Consegnava la cocaina a domicilio. È stato arrestato mentre portava la droga ad un cliente. Gli sono stati sequestrati 20 grammi di coca, 1500 euro in contanti e le successive perquisizioni presso la sua abitazione hanno permesso ai militari dell'Arma di trovare 13 grammi di coca più tutta l'attrezzatura per preparare le dosi.

**Un'indagine dei Carabinieri
di Scandiano smaschera
un 'orco' del web**

Adescava ragazze sul web (2) e – con astuzia o minacce di morte – si faceva inviare materiale pedopornografico. Arrestato un 25enne di Teramo, a seguito di un'inda-

gine partita dalla denuncia di una vittima, che si è presentata con la mamma ai Carabinieri di Scandiano, che hanno avviato le indagini condividendole con la Procura della Repubblica di Bologna, Au-



torità Giudiziaria competente in ordine ai reati di natura sessuale commessi in danno di minorenni. Pesantissime le accuse mosse al 25enne: pedopornografia, adescamento di minori e detenzione di materiale pedopornografico.

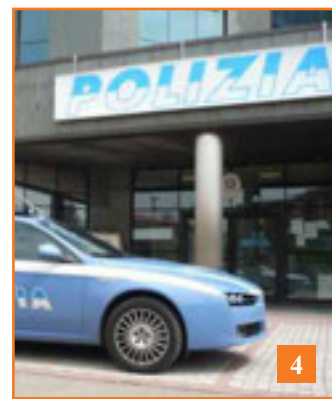
**Ponte della Veggina
e trasporto scolastico:
si decide in settimana**

Supplemento di indagine per il ponte della Veggina. Dopo i lavori di maggio e le prime analisi statistiche compiute da una ditta specializzata qualche settimana fa (3), il ponte è infatti stato chiuso al transito nelle notti tra mercoledì

e giovedì e tra giovedì e venerdì per dare modo ai tecnici di effettuare verifiche statico-dinamiche delle arcate quando sottoposte ad una forte sollecitazione. Le verifiche sono finalizzate a verificare la possibilità di far transitare sul ponte i pullman del servizio di trasporto scolastico. In settimana dovrebbero essere resi noti i risultati delle indagini: ove il ponte non risultasse transitabile, per le Amministrazioni comunali di Sassuolo e Casalgrande, comproprietarie della struttura ci sono tempi strettissimi – le scuole cominciano il 14 settembre – per individuare percorsi alternativi.

**Devasta il Commissariato
di Sassuolo e aggredisce
gli agenti: arrestato**

E' finita con l'arresto per il reato di resistenza a pubblico ufficiale e danneggiamento la "notte brava" di un tunisino di 33 anni che si è presentato presso il Commissariato di Sassuolo (4) in evidente stato di ebbrezza alcolica e sanguinante ad una mano, asserendo di essere stato ferito da un suo connazionale. E' stato medicato ma, alla richiesta di esibire i documenti necessari alla sua identificazione, ha dato in escandescenze, tentando più volte di farsi del male cercando di sbattere la testa contro il



muro per poi aggredire fisicamente gli operatori, uno dei quali riportava lesioni guaribili in cinque giorni. Condanna unanime per l'accaduto, e solidarietà espressa da più parti agli agenti dal Commissariato.

**Rinegoziazione affitti:
a Rubiera parte
un progetto-pilota**

Il Comune di Rubiera ha emesso un avviso pubblico di erogazione contributi per la rinegoziazione delle locazioni esistenti e la stipula di nuovi contratti a canone concordato. L'obiettivo è favorire la rinegoziazione dei canoni di locazione, con eventuale modifica della tipologia contrattuale quale strumento per fronteggiare la difficoltà nel pagamento del canone, oltre a incentivare i proprietari di alloggi sfitti a immetterli sul mercato della locazione a canone concordato. La rinegoziazione dei canoni, effettuata anche con il supporto delle organizzazioni di rappresentanza di proprietari e inquilini, consente di conciliare gli interessi di inquilino e proprietario attraverso un'azione solidale di redistribuzione delle risorse volta a diminuire il rischio di morosità e di eventuali sfratti.

**Fiorano: la sagra
dell'8 settembre
ai tempi del Covid**

Tutte le messe all'aperto, in una tensostruttura già allestita. Un percorso esterno al piazzale, che per tutto il periodo rimarrà chiuso al traffico e alla sosta, con servizio di navetta dal centro. E niente



processione, né banchetti allestiti in centro, ma solo un paio di eventi a margine del programma religioso: è l'8 settembre ai tempi del Covid. Fiorano non ha, giustamente, voluto rinunciare alla sua festa più importante, ovvero la secolare Festa della Beata Vergine del Castello di Fiorano (5), ma il programma è stato 'rimodulato' in modo che tutto si svolga in assoluta sicurezza. Di fatto, si terrà solo il programma liturgico.

**Marcia a tappe forzate
per il restyling di piazza
Martiri a Sassuolo**

La linea del traguardo è fissata per fine anno, ma i lavori sono proseguiti, senza sosta, anche ad agosto. Dopo i ritardi dovuti al Covid, proseguono a tappe forzate i lavori per il rifacimento della pavimentazione di Piazza Martiri Partigiani (6), a Sassuolo.

«La ditta rallenterà gli interventi, ma senza fermarsi, durante le Fiere d'Ottobre e terminerà l'opera entro il 31 dicembre data in cui è prevista la conclusione del contratto», ha fatto sapere la settimana scorsa il Sindaco di Sassuolo Gian Francesco Menani.

(M.B. – P.R.)



IL TG QUOTIDIANO DI CERAMICANDA

CERAMICA NDA
a proposte tecnologiche

ARCHI NEWS 24
a notizie e collezioni ceramiche

il Distretto

CERAMICANDA Magazine

ALL FOR TILES & eventi

Andam for...

SCARICA SUBITO LA NOSTRA APP!

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

Tel. 0522 849629 - Fax 0522 772315

*Il tuo Partners di
fiducia*

GLOBAL IMPIANTI

PROGETTAZIONE / REALIZZAZIONE / CERTIFICAZIONE IMPIANTI

RISCALDAMENTO **CIVILE-INDUSTRIALE**
CLIMATIZZAZIONE
CONDIZIONAMENTO
POMPE DI CALORE
ANTINCENDIO
GRUPPI FRIGO
OSMOSI

IDRICO IGENICO **SANITARIO**

ELETTRICO **CIVILE-INDUSTRIALE**
RILEVAZIONE INCENDI
ANTIFURTO
VIDEOSORVEGLIANZA
DOMOTICA
AUTOMAZIONE CANCELLI

ARREDO BAGNO **VENDITA**
PROGETTAZIONE
ISTALLAZIONE

*Materiale di alta
qualità, marchi
prestigiosi,
personale altamente
qualificato*



GLOBAL IMPIANTI SRL DEI F.LLI MONTELLA

VIA. A. Gramsci nr. 56 – 42013 CASALGRANDE – RE tel. 0522 849629 / fax 0522 772315

www.elettricisti@global-impianti.it - mail : global-impianti@alice.it

Il Sassuolo riparte, tra campo e mercato

E' già cominciata l'ottava stagione dei neroverdi nella massima serie: preparazione al Mapei Football Center per la squadra di Roberto De Zerbi, che punta a confermare tutti i big e a migliorare l'ottavo posto del 2019/20. Con, sullo sfondo, il centenario da festeggiare e in tasca un sogno chiamato Europa

Intanto il difensore Kaan Ayhan, acquistato con largo anticipo dal Fortuna Dusseldorf, poi il talentino uruguayano – giovane, classe 1999, ma in cerca di rilancio – Nicolas Schiappacasse, arrivato dall'Atletico Madrid. Sono loro, ad oggi, gli unici volti nuovi del Sassuolo Calcio, che da una decina di giorni si è rimesso al lavoro in vista della stagione 2020/2021. Chiusa con un ottavo posto che non sarà semplice migliorare, ma visto che è l'anno del centenario l'idea è che i neroverdi vogliano provarci, migliorando sul mercato una rosa già competitiva e che gli uomini mercato del Sassuolo non hanno nessuna voglia di stravolgere. Partendo, appunto, proprio dal gruppo della stagione scorsa.

Tra campo e mercato

Quello che si allena in questi giorni al Mapei Football Center – niente ritiro, preparazione in città – è infatti lo stesso gruppo della stagione scorsa, base dalla quale né Roberto De Zerbi né Giovanni Carnevali vogliono prescindere, a costo di scavare trincee per difendere dall'assalto delle big i gioielli neroverdi.

Parliamo, ovviamente, di Boga, Locatelli e Berardi, ma anche di atri (Caputo, Raspadori, Ferrari) che pure sono oggetto di attenzione da parte di diversi club: se non parte nessuno saranno necessari aggiustamenti minimi, diversamente andrà fatto un mercato un tantino più prepotente.

A occhio tuttavia, il Sassuolo sembra in grado di resistere agli assalti della Juve per Locatelli e pare ragionevolmente certo di poter contare su Berardi, mentre l'unica incognita è Boga. Sull'attaccante francese – che, essendo in isolamento in quanto positivo, deve ancora cominciare la stagione – si sono mossi prima il Napoli e poi mezza Europa, ma il Sassuolo lo valuta 40 milioni e se lo cede vuole monetizzare. Con cifra che, oggi, sono pochissimi i club in grado di garantire.



il tecnico neroverde Roberto De Zerbi in allenamento



le celebrazioni del centenario con Veronica e Marco Squinzi



la preparazione al Mapei Football Center

Lo scenario

Azzardiamo: se Boga dovesse partire verrà comunque rimpiazzato con sostituto all'altezza, perché chi lo compra lo paga a peso d'oro, e perché il Sassuolo,

da questo mercato appena cominciato, ha già incassato quasi 50 milioni (i riscatti di Inter e Fiorentina su Sensi, Lirola e Duncan) spendendone meno di un quarto (per riscattare Defrel, Haraslin e

Kyriakopoulos) e non ha, quindi, necessità di vendere. Dovesse vendere anche Boga alle cifre che 'girano', ai neroverdi non mancherebbero risorse per rimpiazzarlo a dovere. (S.F.)

CALENDARIO ufficiale 2020/21

Si (ri)comincia contro il Difra

I giornata
20 settembre - 31 gennaio
Sassuolo-Cagliari

II giornata
27 settembre - 7 febbraio
Spezia-Sassuolo

III giornata
4 ottobre - 14 febbraio
Sassuolo-Crotone

IV giornata
18 ottobre - 21 febbraio
Bologna-Sassuolo

V giornata
25 ottobre - 28 febbraio
Sassuolo-Torino

VI giornata
1 novembre - 3 marzo
Napoli-Sassuolo

VII giornata
8 novembre - 7 marzo
Sassuolo-Udinese

VIII giornata
22 novembre - 14 marzo
Verona-Sassuolo

IX giornata
29 novembre - 21 marzo
Sassuolo-Inter

X giornata
6 dicembre - 3 aprile
Roma-Sassuolo

XI giornata
13 dicembre - 11 aprile
Sassuolo-Benevento

XII giornata
16 dicembre - 18 aprile
Fiorentina-Sassuolo

XIII giornata
20 dicembre - 21 aprile
Sassuolo-Milan

XIV giornata
23 dicembre - 25 aprile
Sampdoria-Sassuolo

XV giornata
3 gennaio - 2 maggio
Atalanta-Sassuolo

XVI giornata
6 gennaio - 9 maggio
Sassuolo-Genoa

XVII giornata
10 gennaio - 12 maggio
Juventus-Sassuolo

XVIII giornata
17 gennaio - 16 maggio
Sassuolo-Parma

XIX giornata
24 gennaio - 23 maggio
Lazio-Sassuolo

Sopra a tutto, c'è Ibatici.

La scelta sicura per ogni copertura



Coperture



Sistemi di Sicurezza



Rimozione Amianto



Rinnovabili



Luce e Aria

Da **35 ANNI** costruiamo il Vostro futuro.

Il nuovo Bando INAIL ISI per l'anno 2020, una grande opportunità da non perdere! Con noi non avrai spese di istruttoria!

Chiama subito e chiedi un sopralluogo e un preventivo gratuito!

IBATICI Srl, Via Lingua Lunga, 21 - 41042 Fiorano Modenese (MO) - Tel. 059 86 77 161 - www.ibaticigroup.it - info@ibatici.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 trasmission 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

Covid, i governi accusati di intralcio al contagio

I negazionisti protestano a Berlino contro la mascherina. Prossima manifestazione al Billionaire...

La conquista del paradiso in terra è una condizione in cui l'occorrenza per la beatitudine lo si può conseguire e conservare senza sforzo. Niente più problemi, preoccupazioni, niente più bisogno di riorganizzare le cose, di riprogettarle, di doversi rimboccare sempre le maniche. In pratica, una situazione in cui si passa il tempo a sognare di trovarsi in piedi in purgatorio ad aspettare che all'inferno si liberi un posto.

Il Movimento ha molte anime, una delle quali è stata venduta al diavolo. Le altre gli sono state regalate.

Briatore in quarantena a casa della Santanchè. Ma non erano i poveri quelli con le donne cesso?

Juve, scegliere uno come Pirlo è stata la cosa più saggia. Se l'allenatore deve essere Cristiano Ronaldo, tanto vale mettere in panchina uno che non ti costa una follia.

Lumamegivesado: la settimana enigmistica

Robert Gallo: "Il Covid va affrontato come l'Aids". Tradotto: niente vaccino;

COVID, SI È ABBASSATA L'ETÀ MEDIA DEI SOGGETTI CONTAGIATI



E ANCHE L'INTELLIGENZA MEDIA

cure a vita per guarire la fame di profitto compulsivo.

E' vero eros quando il demone dei sensi ipnotizza la mente.

Covid, i vigilanti vigilano sulla movida e la polizia vigila sui vigilanti. Quando a vigilare sarà l'intelligenza avremo la metà della vigilanza

Domanda da un milione di dollari: quante volte è già stato toccato il fondo?

(Massimo Bassi)

I CATTIVI HANNO CONCESSO PIÙ DI 200 MILIARDI DI EURO ALL'ITALIA

NOI, CHE SIAMO I BUONI, LI CONCEDEREMO ALLA MAFIA



di Claudio Sorbo

Kenosha, Wisconsin, il 'Rubicone' di Trump

Alzi la mano chi solo un mese fa sapeva dell'esistenza di Kenosha, cittadina di 99mila abitanti, nel Wisconsin. Nessuno, vero? E ne avete ben donde, è la tipica cittadina della provincia americana, dove non è mai nato nessuno di importante, dove non c'è nulla di rimarchevole, dove la gente trascorre una vita torpida inanellando un anno dopo l'altro. È nella regione dei Grandi Laghi e vi cresce una buona qualità di grano, frutto del clima freddo continentale ideale per la sua coltivazione. Oggi invece Kenosha è balzata agli onori della cronaca a seguito dell'ennesimo episodio di sconsiderata gestione dell'ordine pubblico da parte della Polizia locale. Bene, i fatti li conoscete: dopo aver sedato una lite tra donne, Jacob Blake tornava alla sua auto incurante della Polizia Locale, nel frattempo sopraggiunta. All'improvviso, mentre stava per montare in macchina, è stato colpito da alcuni colpi di pistola esplosi alle spalle da un poliziotto evidentemente non addestrato a gestire simili situazioni. Risultato: probabilmente Jacob Blake perderà l'uso delle gambe.

Stante il susseguirsi di tragedie che vedono al centro le responsabilità delle forze dell'ordine viene da chiedersi quanto e come vengano selezionati i poliziotti locali negli Stati Uniti. Di certo, procurano danni irreparabili a vittime spesso disarmate e comunque innocenti. Ora chiediamoci quali siano le conseguenze di questo ennesimo fattaccio sulla partecipazione alle elezioni presidenziali dei due candidati alla Casa Bianca. Ebbene, storicamente i riots, sommosse, disordini, tumulti, quando avvengono in prossimità delle elezioni presidenziali favoriscono il Partito Democratico se chi li provoca è di colore mentre avvantaggiano il Partito Repubblicano se provenienti da bianchi. In entrambi i casi si registrano accuse alle Polizie locali. Questa volta è diverso: bianchi e neri hanno sventolato scritte "Black Lives Matter", "Le vite dei neri contano" e la richiesta non è di "meno Polizia", bensì di "più Polizia". In particolare, in città come New York, ora ridotta a un deserto di calcestruzzo dalle vetrine coperte da pareti di legno a difesa di vetri ed entrate nei negozi.

Insomma, nonostante le palesi responsabilità della Polizia in tanti fatti di sangue, la richiesta non è di "meno Polizia", bensì di "Più Polizia" per evitare episodi di ruberie generalizzate. Capitolo a parte, proprio a Kenosha, sono stati i bianchi armati a tutela delle proprietà private a delinquere: in particolare è stato arrestato il diciassettenne Kyle Rittenhouse, fanatico di armi, fotografato mentre imbracciava un fucile automatico col quale ha ucciso due manifestanti. Comunque, per evitare ulteriori drammi Trump ha disposto l'invio della Guardia Nazionale, la *National Guard of the United States*, una forza militare di riservisti di ciascuno Stato federato. Fondata il 13 dicembre 1636, conta 467.587 effettivi, equipaggiati come un esercito di terra e addestrati allo stesso modo. Interviene in casi di disordini o di catastrofi naturali ed è "parte terza", quindi non facente parte delle armi tradizionali. Si spera che le stridenti differenze razziali, alla base dei disordini, possano essere attenuate. Comunque, servirà ben altro che la *National Guard* per dare dignità a gente che non l'ha.



Best Squaring
and Lapping
Performance

IDEAS
TECHNOLOGY
RESOURCES
HISTORY
THE ESSENCE
OF LEADERSHIP.

A leader for more than forty years in the design and manufacture of lapping, polishing, calibrating and squaring lines for ceramic products. Caring for nature and human beings.



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





Superfast No Compromise

Superfast è la **prima pressa al mondo senza stampo** per una manifattura flessibile, ad alte prestazioni, connessa e rispettosa dell'ambiente. Grazie al software proprietario System Ceramics è possibile produrre in **multiformato**, variare lo **spessore da 3 a 30 mm**, usare una formulazione di atomizzati standard e raccogliere dati per l'elaborazione dei parametri di efficienza in tempo reale. Con una **capacità produttiva fino a 23.000 m² al giorno**, per un **risparmio energetico oltre il 70%** e un **totale recupero dello scarto**, Superfast è un concentrato di tecnologia all'avanguardia che non scende a compromessi.

www.systemceramics.com

