

È TUTTO OK,
CON MAPEI

► Distretto ceramico

Da un anno e mezzo
il TG tascabile per
raccontare il distretto

Si consolida il successo del nostro
TG quotidiano, in onda la prima
volta nel maggio del 2019

pagina 9



► L'evento

ALLFORTILES
si sposta
al 15 e 16 dicembre

Rimandata la due giorni
di Ceramicanda
presso ModenaFiere

pagina 7

È TUTTO OK,
CON MAPEI

il Distretto 264

by Ceramicanda

Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato

anno 12 numero 264 • 7 Novembre 2020 • euro 1,00



► Mi sono ammalato
guardando il tg

Di Roberto Caroli

Dire che il Covid ha spaccato il Paese è un eufemismo; ci sono attriti tra maggioranza e opposizione, tra le componenti dello stesso Governo; i mezzi di informazione, televisivi e non, alfieri del negazionismo da una parte, acerrimi sostenitori del lockdown dall'altra; per non parlare della scienza, rappresentata a tutte le ore del giorno nei salotti televisivi da virologi, epidemiologi, anestesisti, infettivologi, pneumologi, ognuno espressione di teorie diverse e contrapposte. Mi chiedo come possano gli italiani, me compreso, tentare di farsi un'opinione su quanto accade e sull'efficacia delle misure governative! I tafferugli, gli arresti, gli incendi di cassonetti e automobili, la protesta pacifica, sono tutti figli dell'incertezza, della paura che assale l'intero Paese. L'aspetto principale di cui doveva occuparsi il Dpcm, rimasto lettera morta, era quello di bacchettare e mettere un freno all'informazione, troppo leggera nella scelta degli interlocutori scientifici, spesso senza i titoli necessari per affrontare un tema così delicato come la pandemia; la stampa, i programmi televisivi, i giornali, le radio, in una fase emergenziale come questa vanno regolamentati, anch'essi vanno privati della totale libertà di dire e ospitare chi vogliono. Si va a ledere la libertà di stampa, si potrebbe obiettare, ma della privazione della libertà di 60 milioni di italiani cosa diciamo!?

segue a pag. 5

DSTRISCIO

I 'nostri' raggi X sulle rosse di Maranello

**ALL
FOR
TILES**

**15.16 DIC 2020
MODENA FIERE**

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



Una stagione da incubo, quella della Ferrari. Partita con ben altre ambizioni, la monoposto del 'cavallino rampante' ne ha azzeccate pochissime. E dire che era stagione circondata da aspettative importanti, naufragate tuttavia nel corso di mesi

sempre più difficili che hanno portato in più occasioni sia la vettura che i piloti che l'intera squadra corse sul banco degli imputati. Che cosa è successo? Lo abbiamo chiesto a chi la Ferrari la conosce bene: a Leo Turrini, ma anche a Mauro Forghieri...

pagine 2 e 3

**INVITIAMO I VISITATORI
AD ACCREDITARSI ONLINE
SIN DA ORA SUL SITO
WWW.ALLFORTILES.IT**

Ds ceramico

► Aziende

ABK fa shopping
con l'acquisto di
Gardenia Orchidea

Da questa operazione
nasce un polo ceramico
da 150 milioni di euro

► Intervista

Armando Meletti:
«Vedo la ceramica
destinata a crescere»

«Mi sembra sia in atto
una decisa ripresa
su diversi mercati»

► Mercato

La piastrella 'tiene',
ma calano produzione
e consumo mondiali

Il 2019 va in archivio
registrando flessioni
attese e 'fisiologiche'

pagine da 5 a 15

► Impronte digitali

IG reels: Instagram
'risponde' a TikTok

pagina 8

► Almanacco

Il commercio in piazza
contro il Governo

pagina 17

► Rubriche

Trump vs Biden:
'pastorale americana'

pagina 19

DDG DIGITAL DECORATION & GLAZING Decorazioni ineguagliabili

PIÙ PRODUTTIVITÀ | PIÙ CONNETTIVITÀ | PIÙ SOSTENIBILITÀ

SACMI ENDLESS INNOVATION SINCE 1919

SACMI.COM

Altro che 'cavallino rampante'

Diario di una stagione difficile per le monoposto di Maranello. E dire che quando, a febbraio, venne presentata, circondata dall'entusiasmo dei più, la SF1000 doveva detronizzare la Mercedes e riportare la 'rossa' davanti a tutti. E invece...



Il giorno della presentazione della SF1000, avvenuta lo scorso 11 febbraio, l'entusiasmo dei ferraristi era alle stelle, perché quella monoposto, così aggressiva ed estremizzata, sembrava essere nata per detronizzare la Mercedes, diretta avversaria della Casa di Maranello. Mai previsione si è, però, rivelata, più sbagliata, perché gara dopo gara l'entusiasmo si è andato man mano spegnendo e, forse, oggi si è finalmente compreso che questo strano, complicato Mondiale 2020, sarà ancora tinto d'argento. La SF1000 – sessantaseiesima vettura made in Maranello a partecipare ad un mondiale di Formula 1, chiamata così perché destinata a correre il millesimo Gran Premio della sua storia - è stata presentata in pompa magna al teatro "Romolo Valli" di Reggio Emilia, proprio come si

fa con le grandi Dive: in quello stesso teatro che aveva accolto anche il primo acuto di un altro celebre figlio di Modena: Luciano Pavarotti. Forse Enzo Ferrari non avrebbe mai presentato la sua nuova monoposto in un teatro, lui che amava farlo in pista, lui che non amava la spettacolarizzazione, ma la concretezza, ma tant'è: i malumori, in un certo senso, sono cominciati lì. Sul versante modenese, quella presentazione fu vissuta con un certo mal di pancia, vista l'atavica "rivalità" tra le città di Modena e Reggio Emilia, ma lo 'smacco' sarebbe stato dimenticato in fretta se solo il nitrito del cavallino avesse superato il rombo delle frecce d'argento. Non è successo. Si è infatti capito da subito che la monoposto della Ferrari, bellissima da ferma sul palco del 'Valli', non era un cavallino scalpitante e desidero-

so di salire sul podio più alto, ma un cavallo un po' stanco ed incapace delle grandi performance che sono richieste dalla massima Formula. La Ferrari non c'è: è inutile nascondersi dietro a scusanti più o meno valide, e gli indizi emersi da una stagione difficile valgono più di una prova: già seguire dalla TV una gara che si corre in un circuito senza pubblico è angosciante. Se poi la gara, vista dalla parte dei ferraristi, è un inutile corsa al massacro il tutto diventa devastante. La monoposto destinata a celebrare la millesima presenza della Ferrari in F1 (un traguardo mai raggiunto da nessuna altra casa automobilistica) avrebbe meritato prestazioni più significative, ma si sa che un conto sono le luci e l'atmosfera in un meraviglioso teatro e un conto è il risultato conseguito in pista.

E la SF1000, già dai primi test ha deluso le aspettative, che chiedevano a questa vettura di essere in grado di colmare il gap della SF90. La SF1000 avrebbe dovuto raggiungere un miglior compromesso tra la velocità sul dritto (aspetto nel quale la SF90 eccelle) e risolvere, invece, il problema che la monoposto dello scorso anno presentava nelle curve più lente e strette. Tutto questo non si è verificato. Grande banco di prova doveva essere il Gran Premio d'Australia, dove, sicuramente, sarebbero emerse le varie potenzialità delle monoposto in gara, ma il GP di Melbourne non si è mai corso, perché sospeso a causa del Covid-19, un virus che, purtroppo, corre più forte di qualsiasi monoposto. Poi, il Circus, come tanti altri sport, ha ripreso, ma la sosta forzata non ha però cambiato le

carte in tavola e la situazione non si è spostata di un millimetro: la Mercedes ha volato, conquistando podi su podi, e la Ferrari ha sempre faticato a qualificarsi nelle prime postazioni. Nemmeno due cavalli di razza come Sebastian Vettel e Charles Leclerc hanno limitato i danni di situazione già compromessa da tempo. Quest'anno, tra l'altro, si è corso ad Imola, il 1° Gran Premio dell'Emilia Romagna, una gara importante per tutti i tifosi del cavallino, perché l'autodromo è stato voluto da Enzo Ferrari, e a lui dedicato, insieme al figlio Dino. Sarebbe stato bellissimo vedere un pilota del cavallino sul podio più alto (o almeno sul podio), ma nessuna tuta rossa ha avuto l'opportunità di salire quei gradini: peccato Ferrari, peccato davvero!!!

(Edda Ansaloni)

Forghieri: «Servono coesione e idee chiare»

L'Ingegnere che fece grandi le monoposto del 'cavallino' commenta il flop delle 'rosse'

Come mai la Ferrari non riesce ad essere competitiva nei confronti della Mercedes? Qual è il male di cui soffre oggi la Ferrari? Come si può risolvere questo problema? Per capirne di più abbiamo contattato uno dei più grandi Ingegneri della storia del circus della F1: l'Ing. Mauro Forghieri, una vera e propria leggenda, un maestro vero, nel suo campo, uomo simbolo della Ferrari, colui che ha regalato al cavallino rampante monoposto che hanno fatto la storia della massima Formula, una su tutte, la F312, con la quale Niki Lauda ha vinto due titoli iridati per la Casa di Maranello. Altri tempi, e altre macchine: «La SF1000 – spiega Forghieri - ha un problema di trazione in un certo

tipo di curve e quando esiste questo problema, non contano più i cavalli a disposizione. Ma non è facile capire sino in fondo le cause di tante difficoltà». **Come risolvere i problemi? E' possibile intervenire stagione già iniziata?** «A questo punto del Mondiale non è molto facile trovare delle soluzioni. Un punto importante da tener presente riguarda il livello di queste problematiche. Che vi sia un problema di trazione in curva è scontato, però bisogna avere tutti i dati della monoposto, per capire perché la macchina presenta determinati problemi in determinate curve e solo allora si può cercare di intervenire, ma non è così facile»

I tifosi speravano in una Ferrari vincente, o competitiva, almeno a Imola. Questo non è successo. Il motivo? «Il circuito di Imola è un tracciato dove vi sono molte curve dopo lunghi rettilinei. Questo aspetto è, in assoluto, la negazione, per questo tipo di monoposto. Sicuramente quello di Imola non è il circuito adatto alla SF1000» **La ricetta?** «La persona giusta al comando, per poter indirizzare verso un certo traguardo tutta la squadra. Direi che la parola d'ordine potrebbe essere: cooperazione, coesione, ma soprattutto avere le idee chiare sull'obiettivo da raggiungere».

(Edda Ansaloni)



BONETTI
Indoor & Outdoor Signs Solutions

TOTEM & INSEGNE
Top Class
www.bonetti.re

Leo Turrini: «La Ferrari? Troppi errori e ritardi»

Secondo il giornalista la 'rossa' paga dazio a «competenze sacrificate ad altre logiche» e soprattutto alla difficoltà di adeguarsi al cambiamento imposto ai costruttori dalla 'svolta' ecologista. «A Maranello hanno sottovalutato come l'Italia, in questo campo, non abbia né una storia né una cultura che altre fabbriche hanno invece già sviluppato»

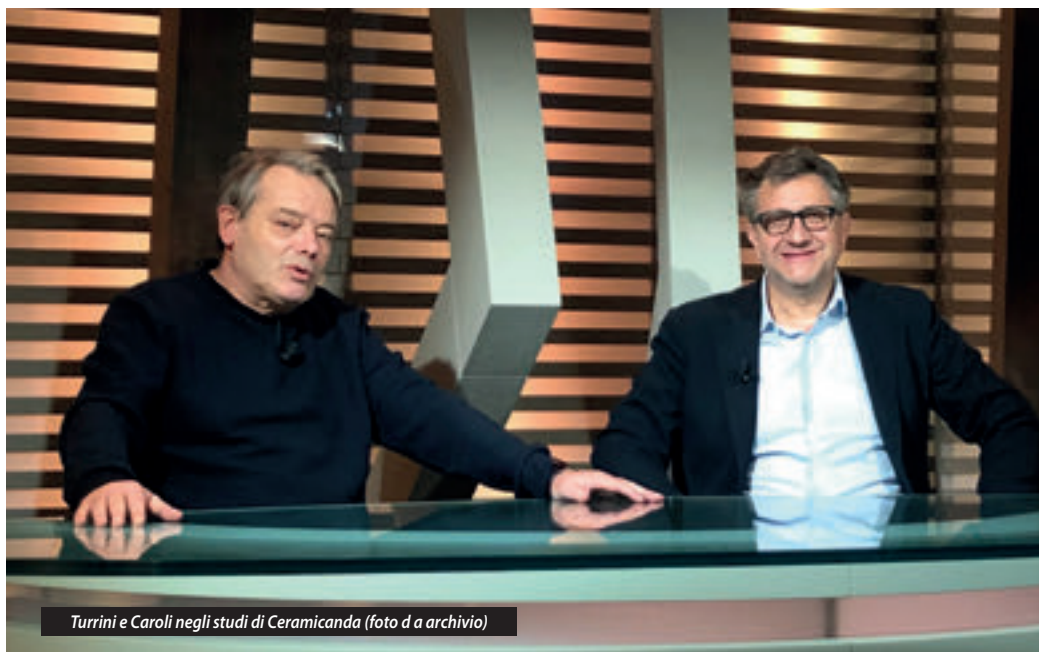
La sua ultima fatica letteraria è un fortunatissimo libro ('Panini. Storia di una famiglia e di tante figurine', Minerva Edizioni) che racconta la vicenda, umana e professionale, della famiglia Panini (quella delle figurine, per capirsi), e quando Leo Turrini, ospite negli studi di Ceramicanda, è venuto a parlarcene, è stato fin troppo ovvio chiedergli anche qualcosa sulla Ferrari. E lui ci ha messo poco e niente a 'legare' l'una all'altra quelle che sono due eccellenze del made in Italy, ricordando come «Giuseppe Panini, che era nativo di Pozza, cominciò a lavorare come meccanico alla Ferrari. Fu proprio Enzo Ferrari a suggerirgli, intuendone la creatività, che forse era il caso di occuparsene di altro...»

Ci aveva visto giusto, il Drake...
«Già, basti pensare che sia Panini che Ferrari si sono trovati, pochi decenni dopo, ad essere due tra i modenesi più conosciuti nel mondo»
Era un'altra Italia, la stessa che ci ricordano le immortali figurine... **Quella di oggi combatte contro un quotidiano difficilissimo, tra pandemia e lockdown...** **che idea ti sei fatto dei diversi**

«Quella della famiglia Panini, come quella di Enzo Ferrari è una storia non replicabile, temo, nell'Italia di oggi»

provvedimenti adottati dal Governo?

«Un parere non mi sento di darlo, anche perché c'è già troppa gente che parla a vanvera sull'argomento. Ma sul fatto che quella delle figurine, e quella che ha fatto grandi Ferrari e Panini, fosse un'altra Italia, nessun dubbio. Le figurine non sono solo un brand, sono un senti-



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

mento. Dietro di loro ci sono storie irripetibili, sopra di loro sono effigiati Riva e Rivera, ma anche Garibaldi e Cavour. Ha scritto bene Veltroni: la famiglia Panini, e le loro figurine, stanno all'Italia come Walt Disney agli Stati Uniti»
Torniamo sempre all'altra Italia, però: perché la definiamo tale rispetto a quella di oggi?

«Se parliamo dei Panini parliamo di una famiglia poverissima che in tempo di guerra ottiene la licenza di un'edicola che aprirà a Modena, poi si 'inventa' quelle figurine che diventano, come la Ferrari, un brand mondiale. Mi chiedo se sono replicabili, nell'Italia di oggi, storie come quelle di Panini o di Enzo Ferrari... Difficile, ma mi piace pensare possano essere un esempio, anche se viviamo in un paese in cui gli entusiasmi, questa almeno è la mia sensazione, vengono troppo spenti dal sistema»

A proposito di entusiasmi, non è che la Ferrari ne abbia accesi troppi quest'anno: di chi è la colpa di una 'rossa' così sbiadita?

«Le cause sono tante e diverse. La prima è che in Ferrari, dopo l'età dell'oro di Todt e Schumacher, si è disperso il capitale umano, si sono sacrificate e nuove logiche competenze mai sostituite. E oltre al fat-

tore umano ce n'è poi un altro, più strettamente tecnologico...»

Ovvero?

«Dal 2014 la F1 ha fatto una scelta, tra virgolette, ecologista. E la Ferrari ha sottovalutato il ritardo dell'Italia su queste tecnologie. Ritardo apparso subito evidente, perché i concorrenti della Ferrari avevano già sviluppato una storia

«Hamilton è il fuoriclasse 4.0. L'uomo giusto per questa F1. Avesse una Ferrari, però, oggi non credo vincerebbe»

e una cultura in quel campo»

Ritardo mai recuperato...

«Ed espresso anche da altro: per anni si è magnificata una galleria del vento che ha fatto grande la Ferrari su cui correva Schumacher, ma il tempo è passato e se è vero che la galleria del vento è stata faticosamente ristrutturata, è anche vero che a lungo la Ferrari

ha dovuto utilizzare quella della Toyota, a Colonia. Stesso problema sui simulatori, oggi asset fondamentali per la messa a punto della vettura, e più importanti di quei circuiti - la Ferrari ne ha due, ma ormai i test in pista non si fanno più - che avevano fatto la fortuna delle 'rosse' di qualche lustro fa. Ma quando Binotto chiese a Marchionne di realizzare un simulatore, si sentì rispondere che costava troppo»

A proposito di Binotto: lui che colpe ha?

«Si è trovato ad affrontare una situazione difficilissima senza le risorse necessarie a gestirla. Una squadra corse è una realtà estremamente complessa, che va ben oltre la macchina»

Anche le gestione della vicenda Vettel lascia perplessi...

«La Ferrari ha agito come avrebbe agito chiunque, considerato che in casa ha un fenomeno come Leclerc. La pandemia e la rivoluzione dei calendari hanno però mandato all'aria programmi e progetti, e il risultato è che oggi hai un pilota che vive da separato in casa, protagonista di quello che ho già definito un'odissea nello strazio»

Hamilton è davvero il più bravo o è la vettura a fare la differenza?

«E' un campionissimo, ma nella F1 di oggi senza una macchina competitiva non vinci»

Se Leclerc avesse una Mercedes vincerebbe come Hamilton?

«Non so, ma avessero la stessa macchina non so chi vince tra i due...»

E se Hamilton avesse la Ferrari?

«Di sicuro non vince... ma lui è il fuoriclasse 4.0, l'uomo giusto per questa nuova dimensione della F1. Mi spiego: quella di Schumacher era una F1 empirica, con ingegneri e piloti che lavoravano sulla vettura alla ricerca di soluzioni che venivano provate in pista, a costo di girare giorno e notte, mentre la F1 di oggi è un'astrazione. La vettura si perfeziona con i simulatori, e poi va in pista solo per le prove e la corsa. Sono due dimensioni distanti e distinte»

Azzardo: la Rossa che volava e ora arranca è specchio di un paese che rallenta...

«Vero, ma solo se pensiamo alla vettura di F1: se pensiamo all'azienda Ferrari sappiamo che non è mai andata così bene, e magari questo suggerisce che tanto la Ferrari che va in pista quanto il Paese avranno modo di rifarsi».

«Leclerc è un fenomeno, Vettel vive, suo malgrado, da separato in casa, protagonista di un'Odissea nello strazio»

L'azienda Ferrari è super, e questo suggerisce una speranza, ti fa immaginare che dietro alle cose che oggi non funzionano, e il riferimento è a una vettura non troppo riuscita prodotta da un'azienda che vale miliardi ed è un simbolo planetario, ci sia un'Italia migliore».

(R.C.-S.F.)



Le 'rosse' in pista (a sinistra Binotto, a destra Vettel e Leclerc)

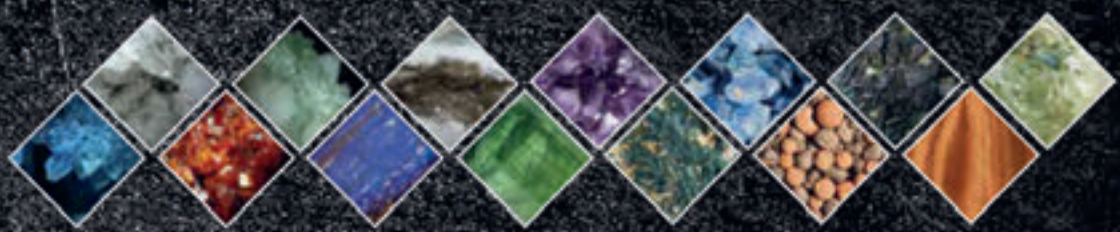




BAAN

Industrial Raw Materials

Via Maestri del lavoro, 10 - 41043 Colombaro di Formigine (MO) - Italy
info@baanmaterials.com - www.baanmaterials.com



ARGILLE • CAOLINI • FELDSPATI PEGMATITI • MATERIALI SPECIALI
CROMITE • GRES DE THIVIERS • CIOTTOLI E BIGLIE PER MACINAZIONE ZIRCONIO
ALLUMINA • ULEXITE BENTONITE • WOLLASTONITE • TALCO

LUXURY

high-glossy technology



High-Glossy TREATMENT TECHNOLOGY

LUXURY è una tecnologia che crea una reazione chimico-fisica generata da pressione e temperatura grazie alla quale il prodotto penetra nelle porosità dello smalto e garantisce una elevata lucentezza e protezione.



Ancora

www.ancoragroup.com

A Company of  

ABK si prende Gardenia Orchidea: nasce un gruppo da 150 milioni

Continua il programma di sviluppo del Gruppo finalese che consolida la propria presenza nel mercato di alta gamma acquistando la storica azienda fiorenese



«Questa operazione ci proietta come principali protagonisti nel comparto luxury del settore ceramico e fa parte di una più ampia strategia di sviluppo. Rileviamo una realtà importante del settore ceramico e diamo vita a un gruppo da 150 milioni di euro di fatturato, 500 dipendenti con una produzione complessiva di 9 milioni di metri quadrati posizionata nella fascia alta e altissima del mercato».

Con queste parole Roberto Fabbri, presidente di ABK group, commenta l'acquisizione, da parte del gruppo finalese, di Gardenia Orchidea. ABK ha investito di recente oltre 40 milioni in tecnologie innovative per le grandi lastre tra 2018 e 2019 di cui sta raccogliendo ora i frutti e, nonostante il periodo difficile che sta attraversando l'economia globale e non ha risparmiato il settore ceramico (-12% dei volumi di export nei primi sei mesi del 2020), ha perfezionato, la settimana scorsa, l'acquisto del 100% del capitale sociale della storica azienda fiorenese che con i marchi Gardenia Orchidea e Versace Ceramics ha sviluppato nel 2019 un fatturato di oltre 38 milioni di euro. «Il brand di Gardenia Orchidea - spiega ancora Fabbri - sono posizionati nella



fascia alta del mercato, come i nostri marchi storici ABK, Flaviker e Ariana ed i nuovi Abk Stone e Materia, specializzati nelle grandi lastre a spessore 12, 20 e 30 millimetri: l'acquisizione è parte di un percorso che comprende anche gli investimenti in tecnologia e innovazione che oggi ci permettono di essere al top del settore». La testimonianza di questo percorso di crescita, aggiunge il numero uno del Gruppo finalese, «sarà il dato

sul fatturato complessivo del nostro Gruppo, che nel 2020 prevediamo raggiunga i 150 milioni di euro». Nata nel 1992, ABK Group ha avuto una crescita esponenziale che l'ha portata a fine 2019 ad un fatturato di oltre 110 milioni di euro mentre il Gruppo Ceramiche Gardenia Orchidea, che fa capo alla famiglia Bonezzi, ha contribuito a portare lo stile e la qualità della ceramica Made in Italy in oltre cento paesi e ha 'scollinato',

non senza passare da un concordato che ne ha preservato attività e produzione, un momento difficile attraversato nel 2015. Oltre al marchio commerciale Gardenia Orchidea, dal 1997 il Gruppo fiorenese distribuisce l'esclusiva linea Versace Ceramics, un progetto strutturato che comprende, oltre ai rivestimenti ceramici, una linea di prestigiosi arredi per il bagno in linea con l'inconfondibile stile della maison. (S.F.)



Mi sono ammalato guardando il tg

segue dalla prima pagina

Parlare di Covid, della sua diffusione, delle misure di sicurezza, della sua gravità, delle cure, dei sintomi, è cosa troppo delicata, e non può essere lasciata alla discrezionalità di editori e direttori di testata; mi sarei atteso quindi lo stop per decreto al terrorismo mediatico incontrollato degli ultimi due mesi; quarantena forzata al Grand Hotel di Rimini, e cassa integrazione, per Mentana, Porro, Gruber, Del

Debbio, Giordano, Annunziata, Berlinguer, Floris, fino alla fine della pandemia. Credo abbiano procurato più danni loro del virus. Non si capisce perché in America parli alla Nazione solo il virologo Fauci, perché in Svezia lo faccia soltanto l'autorevole epidemiologo Anders Tegnell, quando in Italia tutti possono sostenere tutto! Il Prof. Galli che affermava a febbraio che il coronavirus altro non era che una seria influenza; la Prof.ssa Capua che dall'America

si allineava alla teoria di Galli e invitava addirittura a non indossare la mascherina: "io la mascherina non la metto perché trovo sia inutile"; oggi ce li ritroviamo entrambi in televisione a dare suggerimenti agli italiani, in virtù di quali meriti e requisiti? Prima ci dicono che la mascherina non è importante per sentenziare poi, a distanza di pochi mesi, che la colpa dei contagi è tutta delle mascherine che non sono arrivate in numero sufficiente. Oggi ci propi-

nano i tamponi su scala nazionale all'indirizzo di sintomatici, malati e asintomatici, a distanza di giorni alcuni governatori minacciano di farli solo ai sintomatici, da che parte sta la verità!? Se il Prof. Palù sottolinea a gran voce che l'asintomatico non è un malato e che difficilmente è in grado di contagiare; se il Prof. Zangrillo parla di situazione ospedaliera tranquilla, in rapporto all'informazione che monopolizza i media in queste settimane, da che parte



sta la verità!? E' l'impossibilità degli italiani ad avvicinarsi alla verità che riempie le piazze e alimenta la paura, e in alcuni frangenti la violenza. C'è da augurarsi che il pool di scienziati consulenti del governo, capitanati dal Prof. Ricciardi (ex attore negli anni '80, per dieci anni impegnato

nelle maggiori serie televisive, tra queste Padre Tobia), se non interpreti della verità siano almeno in grado di fare la sintesi di quanto passa alla televisione. Ne va del futuro dell'economia del Paese, ne va del destino di molte famiglie italiane.

(Roberto Caroli)

DAXEL

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

15.16 DICEMBRE 2020
MODENAFIERE



allfortiles.it

**È CONFERMATA, È SICURA
È SOLO RINVIATA.**

ALLFORTILES, l'edizione 2020 si terrà il 15 e il 16 dicembre

La due giorni di Ceramicanda si sposta da metà novembre al 15 e 16 dicembre: già occupati tutti gli spazi disponibili presso i padiglioni di ModenaFiere, che per il secondo anno consecutivo ospita l'evento

«Da mesi qui a Ceramicanda si lavora alacremente all'organizzazione della seconda edizione di ALLFORTILES, dapprima impiegando ogni sforzo nella ricerca degli espositori, in un secondo momento nella preparazione dei convegni, scervellando sulla scelta delle tematiche e dei relatori, pensando ai momenti di intrattenimento rivolti ai visitatori, facendo attenzione alle disposizioni per garantire a tutti una fiera in sicurezza». Il Direttore raccontava così, nell'editoriale uscito sull'ultimo numero, l'atmosfera che si respirava in redazione poco prima dei provvedimenti del Governo, con le quali ci siamo trovati, nostro malgrado, a fare i conti. Ma noi abbiamo continuato a crederci, in ALLFORTILES, e abbiamo deciso di non rinunciare al nostro appuntamento, limitandoci a spostarlo, per ora, da novembre al 15 e 16 dicembre. «Fino a qualche giorno fa la sensazione era quella che si prova stando a bordo di un aereo, laddove si rimane per tutta la durata del volo nelle mani di altri, nel caso specifico pilota e aiuto pilota; una situazione dove le nostre capacità, la nostra volontà vengono consegnate a terzi in quanto impossibilitate ad essere incisive come accade quando si è padroni della propria vita», scriveva ancora il Direttore una settimana prima che il dpcm del 25 ottobre scorso sospendesse le pubbliche manifestazioni, condividendo con i lettori le perplessità sul confermare o meno un appuntamento che viene, per ora, solo rimandato. Perché per noi di Ce-

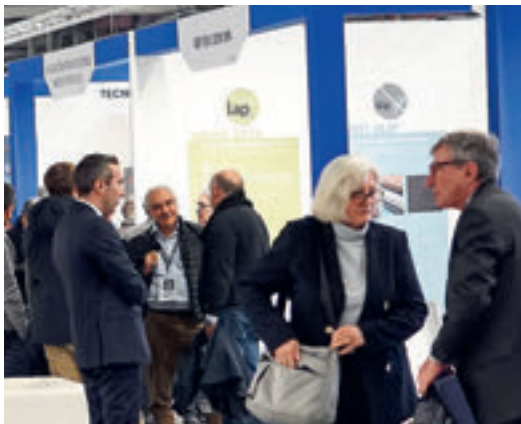


ramicanda ritrovarsi e discutere, anche se solo per due giorni, di quanto è accaduto, sta accadendo e accadrà al settore ceramico e ai comparti ad essi collegati è e resta quantomeno necessario.

Non meno di garantire a chi ha scelto di sostenerci una vetrina all'interno della quale proporre le proprie idee e, perché no, i propri punti di vista. Eccoci allora, i tempi non sono granché,

visto quanto ci accade attorno, ma il nostro appuntamento è solo rimandato, e di poco più di un mese: ALLFORTILES 2020 prende forma sempre più compiuta e definitiva, quando ormai

soltanto un mese ci separa dalla due giorni che si terrà, anche quest'anno, presso i padiglioni di ModenaFiere, presso i quali – avevamo già predisposto tutto, non sarà un problema adeguarsi a nuove ed ulteriori prescrizioni – erano già stati posti in essere tutti gli accorgimenti imposti dai protocolli dalle normative regionali e nazionali. Ci abbiamo creduto, nell'edizione 2020, e non abbiamo mai smesso di crederci. E ci abbiamo lavorato, con la stessa passione e la stessa determinazione che ci aveva spinto, un anno fa, a trasformare nella 'fiera che non c'era' un appuntamento nato nel 2017 che negli anni ha consolidato il suo ruolo. Troppo importante, ci siamo detti, offrire al distretto ceramico e alle tante realtà che lo compongono, quel momento di incontro, confronto e promozione la cui formula era già stata premiata dai numeri (e dall'interesse del pubblico) l'anno scorso, troppo importante 'fare spogliatoio', ritrovarsi e confrontarsi, rispondere ai bisogni di tante aziende che con la loro adesione al nostro progetto da una parte premiano ALLFORTILES, dall'altra suggeriscono come ci fosse necessità di uno spazio, di incontro e confronto, che prima non c'era. Riteniamo tuttavia che in questo 2020 il bisogno sia cresciuto ulteriormente, e un'edizione caratterizzata da un (inatteso) sold out conferma come la due giorni di Ceramicanda abbia ancora molto da dire al settore. Anche se si terrà al tramonto di un anno che, nostro malgrado, ricorderemo tutti a lungo.



Confidiamo nella buona sorte

Il settore ha bisogno di incontrarsi e confrontarsi, soprattutto in un momento come questo

«La nostra fiera non si svolgerà più il 12 e 13 novembre ma, confidando nella provvidenza, il 15 e 16 dicembre. Vedremo strada facendo». Così Roberto Caroli in merito allo spostamento della due giorni di Ceramicanda presso ModenaFiere, convinto di come un momento di confronto e incontro tra i protagonisti del settore ceramico sia indispensabile. Così, a dispetto dell'incertezza del momento «quello di cui sono certo – dice – è il buon lavoro svolto dallo staff di Ceramicanda, grazie al quale ALLFORTILES è sold out già da qualche settimana, con le tema-

tiche dei convegni definite per rendere le quattro sessioni previste equilibrate e unite dal filo della logica e del criterio. Il settore – prosegue Caroli – ha bisogno di incontrarsi, confrontarsi, fare spogliatoio, soprattutto a conclusione di un anno particolarmente difficile: chi produce ceramica chiuderà mediamente intorno al -10% rispetto al 2019, chi produce tecnologia al -35%, ad essere ottimisti; e non va meglio ai colorifici, i quali potrebbero chiudere a -20%. Confidiamo quindi nella buona sorte: per il resto dobbiamo solo accendere il motore!

(Roberto Caroli)



BMR Gallery, la 'fiera permanente' dell'azienda scandinava

La nuova sala mostra dell'azienda reggiana, inaugurata a settembre, è uno spazio moderno e funzionale che si estende per 700 metri quadrati e segna, dice il Presidente di BMR Paolo Sassi: «BMR Gallery è un punto di partenza»

«Questa sala è figlia di un sogno nato oltre cinquanta anni fa e che continua tuttora con una forza mai sopita. In un anno in cui non ci sono state fiere, abbiamo scelto di allestire, presso la nostra sede, una sorta di fiera permanente, una vetrina presso la quale trova spazio tutta la nostra tecnologia». Così il Presidente di BMR Paolo Sassi a proposito di BMR Gallery, la showroom dell'azienda scandinava, leader nella produzione di macchinari e tecnologie per la finitura ceramica, inaugurata qualche settimana fa. Nel luglio del 2019 la cessione del 20% del pacchetto azionario a Sacmi, «per rafforzare la nostra leadership avvantaggiandoci di un piano industriale elaborato con un'azienda del nostro stesso settore, e per garantire – spiega Sassi – la continuità aziendale sul lungo periodo», a settembre l'inaugurazione della Gallery, «che dà ulteriore tangibilità alla volontà di continuare a migliorarci e a crescere insieme ai nostri partners». Adiacente all'headquarter, in continuità progettuale ed evolutiva con la realtà di Scandiano, la nuova sala mostra segna un importante traguardo, «un punto d'arrivo e di partenza allo stesso tempo per un'azienda che non ha mai smesso di investire e, anche in questo 2020 tutt'altro che semplice, punta a confermare le performances del 2019». BMR



Gallery si presenta come uno spazio elegante e moderno, ricavato in un capannone confinante col reparto produttivo dell'azienda, da cui si accede. All'interno dei 700 metri quadrati su cui si estende la 'Gallery' dell'azienda scandinava trovano pieno risalto



alcune tra le principali e più evolute tecnologie BMR: un modulo di Leviga Plus, dedicato alla levigatura e lappatura delle superfici; una macchina SuperShine, definibile a tutti gli effetti come la prima super-lucidatrice con tecnologia a secco Dry; un modu-



lo di squadratura TopSquadraDry 4.0 con sistema di telecamere e completamente automatizzata; un TraslaDry, dedicata al pre-taglio e incisione in discontinuo per lastre, anch'essa dotata di tecnologia a secco un sistema di controllo dimensionale Tile Vi-

sion, e una Special Cut, macchina plotter per tagli speciali (tagli tondi, ad arco e scavi ellittici o tondi in automatico) delle lastre ceramiche. Completano l'allestimento espositori con lastre ceramiche di prestigio, risultato della lavorazione delle tecnologie BMR. All'interno di BMR Gallery è stata realizzata anche una Sala Conferenze: un ambiente circoscritto da pareti di vetro che danno totale visibilità alla sala mostra, all'interno del quale postazioni e schermo LCD di ultima generazione offrono il giusto contesto per momenti di incontro, per meeting e per occasioni di formazione. All'inaugurazione hanno presenziato il Sindaco di Scandiano Matteo Nasciuti e il Presidente della Provincia di Reggio Emilia Giorgio Zanni e i più importanti rappresentanti del settore ceramico italiano quali il Presidente di Confindustria Ceramica Giovanni Savorani, il Presidente di Federmacchine Giuseppe Lesce, il Direttore Generale del Gruppo Sacmi Giulio Mengoli e imprenditori come Franco Stefani, Claudio Lucchese e Luca Mussini. Qualche giorno dopo l'inaugurazione, BMR Gallery è stata visitata anche dal Presidente della Regione, Stefano Bonaccini «e più in generale – dice Sassi – posso essere molto soddisfatto dal riscontro ottenuto da questo nostro investimento».

impronte digitali

di Enrico Bertoni

Lo strumento è ancora acerbo, ed è l'ultima 'freccia' all'arco di Mark Zuckerberg per contrastare l'ascesa del popolare social network cinese

In questi mesi si è letto e sentito tante volte delle paventate strategie di Mark Zuckerberg per contrastare l'ascesa di TikTok e la sua capacità di permettere la realizzazione di video ingaggianti, perfetti per catturare l'attenzione dei più giovani (e non solo).

Dopo tante ipotesi, Menlo Park ha lanciato nelle scorse settimane le Instagram Reels, che incorporano numerose features già viste e apprezzate su TikTok. Per incentivarne l'utilizzo e diffonderle rapidamente il meccanismo è il solito: una intera sezione del social dedicato alle Reels, e una visibi-

lità organica elevatissima. In sintesi, numeri a dir poco allettanti per chiunque inizi a includerle nella propria strategia editoriale, senza sborsare un centesimo di Advertising.

Le IG Reels sono già disponibili in oltre 50 paesi, e stanno rapidamente implementando nuove features: arrivano anche i primi casi di brand protagonisti di campagne di successo attraverso le Reels, tra cui alcuni giganti come Walmart e Sephora. Ma quali sono le principali differenze rispetto alle Stories, l'altro popolare strumento del social fotografico per eccellenza?

Numerose le implementazioni a livello di editing video: si va dalla realtà aumentata, alla possibilità di unire più clip realizzate live o caricate dalla galleria, alla possibilità di creare audio originali che poi potranno essere a loro volta utilizzati da altri utenti. I Reels inoltre verranno visualizzati in una sezione dedicata del tuo profilo (come i contenuti della IG TV), e potranno essere anche condivisi nel

Ig Reels: la risposta di Instagram all'inarrestabile ascesa di TikTok



proprio feed.

A livello di marketing, sono uno strumento ottimo per creare segmenti di pubblico e adottare quindi efficaci strategie di retargeting, andando a colpire proprio la fascia di pubblico che si giudica interessata a quel contenuto.

Al momento della scrittura dell'articolo possiamo considerare i Reels come una "novità" per cer-

ti versi in fase di roll-out: non è ancora possibile programmarle, nemmeno all'interno del Creator Studio, e soprattutto per account con una base follower limitata alcune feature (soprattutto l'inserimento di clip audio) non sono ancora utilizzabili. Mancano anche insights elaborati come quelli disponibili per il resto dell'"universo Instagram", non è possibile aggiungere link esterni (a differenza degli Swipe Up delle Stories, strumenti di conversione eccezionali), e rispetto a TikTok la durata del video e le possibilità di creare contenuti che interagiscono con altri utenti sono ancora limitati (per esempio, manca la possibilità di fare i celebri Duetti tanto utilizzati sulla piattaforma cinese).

Lo strumento è ancora acerbo, ma sta già raggiungendo una diffusione capillare: al momento, TikTok non pare rischiare la fine di Snapchat, letteralmente scomparso dopo l'avvento delle IG Stories, ma con Zuckerberg di mezzo non si può mai essere troppo sicuri...



ARTWOOD
surfaces linked to nature



NovaBell



THIS IS
NOT THE
USUAL
WOOD.

www.novabell.it



Un anno di TG tascabile per raccontare il distretto

**I CONTRIBUTI
AUDIO E VIDEO PER IL TG
POSSONO ESSERE SPEDITI A**

**redazione@ceramicanda.com
o
artdirector@ceramicanda.com**

*Si consolida
il successo del nostro
TG quotidiano
all'interno della app
di Ceramicanda*

Ore 12, 6 maggio 2019. Data che a molti non dirà nulla, ma data che a noi di Ceramicanda resterà ben impressa. Perché, preceduta dalle immancabili 'puntate zero' che hanno dettato tempi e modi, limato gli eccessi e migliorato i dettagli, e da sigla che contiamo diventi familiare ai più, è infatti andata in onda la prima puntata del TG quotidiano di Ceramicanda, asse portante della nostra nuova app. **Lo abbiamo studiato a lungo, nella formula e nello svolgimento, lo stiamo tuttora trasformando seguendo i suggerimenti dei tanti che già ci seguono** in questo appuntamento con il quale, mantenendo il

registro narrativo di Ceramicanda, abbiamo scelto di evolvere aggiungendo un ulteriore strumento di comunicazione che integrasse la nuova app.

Sintetico e smart

Volevamo un altro mezzo con il quale consolidare il ruolo di Ceramicanda nel panorama della comunicazione, e un **notiziario quotidiano, visibile solo su tablet e smartphone**, ci è parso fosse il mezzo più adatto per intercettare le aspettative legate alla comunicazione **smart**.

Pochi minuti, edizioni quotidiane (ogni giorno alle 12, dal lunedì al venerdì), una

redazione dedicata e quel dinamismo che solo la comunicazione digitale può garantire sono le caratteristiche di **un contenitore che abbiamo voluto flessibile e sintetico**, in grado di adattarsi in tempo (quasi) reale al mutare degli eventi, di raccontare ma anche e soprattutto di ascoltare, in un dialogo ideale con i tanti che già seguono TG Distretto e i tanti che lo seguiranno via via che ne consolidiamo idee e contenuti.

Un dialogo con il distretto

Abbiamo aperto una finestra sul distretto, e non solo. Cronaca, sport, economia, news da studio e servizi esterni, contributi dalle tante realtà che

scelgono di raccontare e raccontarsi integrano una **proposta comunicativa** intenzionata a varcare i confini della nostra redazione, a diventare strumento di diffusione di quello che va ma anche di quello che non va grazie alla possibilità di **fare di ogni spettatore un 'nostro'**

reporter: chiunque, inviando alla nostra redazione video e/o segnalazioni, può infatti diventare l'autore di 'TG dispetto', la pillola quotidiana che si inserisce nel palinsesto del nostro notiziario, caratterizzandone lo svolgimento non meno degli altri

contributi più 'istituzionali'. **Il quotidiano e non solo** Gli eventi e le cronache del territorio, i rumors che circondano il tessuto economico e aziendale delle due sponde del Secchia che chia-

miamo 'distretto', le eccellenze e i disservizi, interviste esclusive e punti di vista sempre originali hanno aperto **una finestra su un mondo che, attraverso il nostro TG, ha un'ulteriore possibilità di raccontare se stesso** anche grazie alla rubrica 'Andò m'fora', all'interno della quale trovano spazio le eccellenze commerciali del nostro territorio. Ma anche con la rubrica 'ALL-FORTILES', che porta in primo piano i protagonisti dell'innovazione del settore ceramico. Perché, a conti fatti, **con questo TG quotidiano abbiamo scelto di rompere uno schema**, agganciando il nostro modo di raccontare la realtà, quello giornalistico nel senso più stretto del termine, da una parte a certa irriverenza che contraddistingue Ceramicanda ormai da vent'anni, dall'altra alla necessità di evolvere, esplorando una frontiera, quella digitale, con cui tutti dobbiamo fare i conti.

Impronte digitali

Sono quelle che Ceramicanda ha scelto di lasciare lanciando la sua app, e modellando sull'app **formule comunicative che sposino quelle caratteristiche di rapidità ed efficienza non replicabili sui mezzi di comunicazione tradizionali** che caratterizzano, da sempre, il Gruppo editoriale fondato e diretto da Roberto Caroli. Quelli, ci mancherebbe, restano, mentre queste, ovvero **la nostra app e il TG, è quanto credevamo mancasse**. Quindi, ce li siamo inventati.

PROVALA!

Come scaricare la nostra app gratuita sui vostri dispositivi mobili

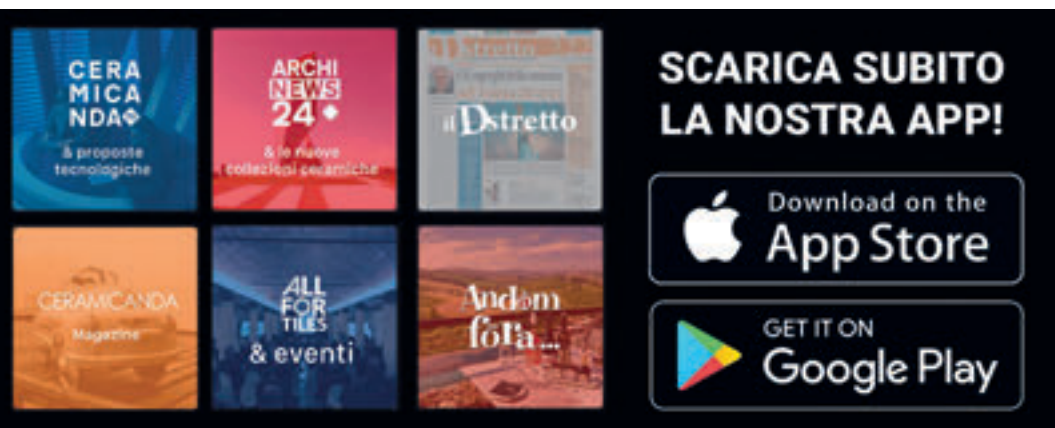
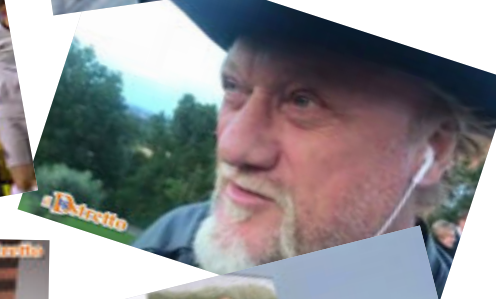
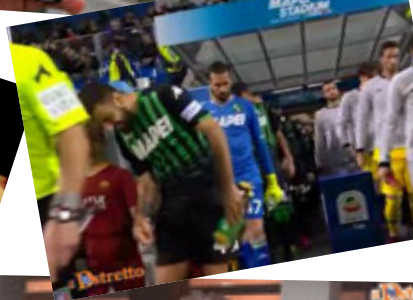
iOS e Android: istruzioni per l'uso

È gratuita, semplice ed intuitiva: ecco come scaricare nostra app sui Vostri dispositivi mobili.

Se si è in possesso di un Sistema Operativo iOS (sviluppato quindi da Apple per iPhone, iPod touch e iPad) basterà andare sull'applicazione Apple Store e nella barra di ricerca digitare Ceramicanda. Automaticamente lo store mostrerà la nostra App chiedendo il consenso per il download. Una volta dato il consenso, la app verrà scaricata sui Vostri dispositivi. Non sono necessarie password o pagamenti.



Se si è invece in possesso di Android (il sistema operativo per dispositivi mobili sviluppato da Google Inc. come ad esempio Samsung e Huawei, giusto per citare i marchi più diffusi) sarà sufficiente andare sull'applicazione Play Store che trovate sui vostri dispositivi e nella barra di ricerca digitare Ceramicanda. Automaticamente lo store mostrerà la nostra App chiedendo solamente il consenso per il download. Anche in questo caso non sono necessarie password o pagamenti, ed anche in questo caso, una volta ottenuto il consenso, la app verrà scaricata sui Vostri dispositivi.



Produzione e consumo mondiali tornano sotto i 13 miliardi di metri

Per il secondo anno consecutivo il mercato mondiale rifiata: rispetto al 2018, nel 2019 manca circa mezzo milione di metri quadrati

Torna, dopo due anni, sotto quota 13 miliardi di metri quadrati la produzione mondiale di piastrelle, trainata dai dati sul consumo che oltre i 13 miliardi era stata solo nel 2017. La produzione 2019, che si era attestata tra i 13056 milioni di metri quadri del 2016 e a 13099 del 2018, flette del 3,7% attestandosi a 12673 milioni, mentre il consumo si allinea, a 12375 milioni di metri quadrati, in calo di quattro punti percentuali rispetto ai 12818 milioni dell'anno scorso. Questi, in estrema sintesi, i dati principali elaborati da Acimac e MECS nello studio annuale su 'Produzione e consumo mondiale di piastrelle ceramiche', dal quale emerge la seconda flessione consecutiva dopo un quinquennio di crescita.

La progressione

La 'lunga marcia' ha segnato il quadriennio 2015/2019, che ha 'spinto' la produzione dai 12355 milioni al 13056 del 2016, con un aumento di mezzo miliardo che, confermato tra 2016 e 2017, ha portato la produzione alla quota-record di 13500 milioni, salvo poi vederlo assestarsi prima a 13099, poi a 12700 milioni, con un miliardo di metri 'perso' in un biennio. Stessa dinamica, e ci mancherebbe, per i consumi: i 12175 milioni di metri del 2015 hanno conosciuto aumenti di circa 500 milioni di metri annui fino al 2017 (arrivando a 13270 milioni), quando la flessione ha portato i consumi prima



anno	produzione	consumo
2019	12673	12375
2018	13099	12818
2017	13500	13270
2016	13056	12783
2015	12355	12175

dati in milioni di metri quadri (Fonte Acimac/MECS)

ai 12818 milioni del 2018 (secondo miglior dato del quinquennio) e poi ai 12375 dell'anno scorso.

Lo scenario, oggi

Colpa, si fa per dire, della Cina: il 'dragone' ha perso l'11% del-

la produzione tra 2017 e 2018,aggiungendovi poi un -8,7% tra 2018 e 2019. India e Brasile, pur aumentando la propria produzione rispettivamente del 10 e del 4% non hanno compensato la 'frena-

ta' cinese, e se l'Asia resta leader nella produzione globale (8532 milioni di metri, il 67% del totale prodotto) la contrazione del 5% si accompagna ad altre strette. Quella degli USA (-4,9%), dell'Unione Europea (-2,8%) e dell'Europa extra UE (-7,8), solo in parte compensate di +2,2% del Centro-Sud America e dall'espansione dell'Africa, che tra 2018 e 2019 registra un +5,7%.

Le previsioni per il 2020

Più che gli analisti, le scrive il Covid, che minaccia di condizionare pesantemente i dati relativi all'anno prossimo. Le stime, ancorché

prudenziali, parlano infatti di una contrazione della produzione tra gli 8 e i 9 punti percentuali. Si parla di circa 11800 milioni di metri quadrati, ovviamente al netto di nuovi lockdown. «Un flessione – si legge sullo studio elaborato da ACIMAC/MECS – comunque più contenuta rispetto alle ben più negative previsioni di maggio, grazie ad un buon recupero dell'attività a partire da giugno, confermato dalla maggioranza dei players». Tra questi la Cina, che limiterebbe i danni con un -10% e la Turchia, che addirittura conta di confermare, nel 2020, il dato del 2019. (S.F.)

di Claudio Sorbo



Suggerimenti per il buon venditore

Tratto dunque sono: concedere per ottenere

Ogni trattativa consiste nel raggiungimento di un accordo attraverso reciproche concessioni: non esiste una trattativa in cui il Cliente cede su tutte le nostre richieste (sarebbe un comportamento sospetto) né che il Cliente ottiene tutto quel che è importante per lui senza cedere niente a noi. Insomma, la torta deve essere divisa in modo intelligente tra il Cliente e noi: lui vincerà sulla forma di pagamento che per lui è importante e noi vinceremo sul numero delle uscite, un po' più numerose di quanto inizialmente il Cliente fosse disposto ad ordinare. Del resto, avviene così in ogni trattativa: quelle in cui una parte vince tutto e l'altra perde è mal fatta ed è destinata a creare rapporti che vivono poco: persino i rapporti di coppia devono essere impostati senza fretta solo dopo che noi avremo conosciuto cosa conta per la controparte e glielo concederemo in cambio di quel che conta per noi e che ci faremo concedere.

Addirittura, negli anni '60 del secolo scorso nelle cittadine della costa romagnola i fidanzamenti si rompevano all'inizio della stagione balneare e si

ricomponevano a metà settembre, quando anche l'ultima tedesca era ritornata a Flensburg, nello Schleswig – Holstein o a Dortmund. Oggi è cambiato tutto e Flensburg è ricordata solo perché ci sono gli uffici della Motorizzazione che gestiscono i punti sottratti sulle Patenti automobilistiche per infrazioni stradali. Ed è meglio così. Quindi, riassumiamo: occorre comprendere cosa conta per il cliente e concederglielo, se è nella nostra disponibilità, ovviamente in cambio di qualcosa che lui concede a noi.

Addirittura gli americani per indicare questa situazione usano una espressione che pare latina ma non lo è, come spesso accade per il noto complesso statunitense verso chi ha una storia millenaria dietro le spalle: "Quid pro quo", "Qualcosa in cambio di qualcos'altro". Inoltre, un Venditore abile si presenta non come fornitore di prodotti o servizi, bensì come un solutore di problemi, cioè come Consulente del Cliente, ovvero come colui che conosce il suo mestiere ed è in grado di migliorare la prestazione del Cliente: ad esempio, migliorando

la grafica di una pubblicità oppure consigliando al Cliente un numero di uscite adeguate a far fissare nel lettore di Ceramicanda la memoria di una pubblicità. Potreste ad esempio iniziare la trattativa, dopo i convenevoli di rito, con una frase apparentemente innocente, come "Cosa vorrebbe veder migliorato nella prestazione dei suoi fornitori?". Per mia esperienza, quasi mai il Cliente dirà "Il prezzo", bensì si orienterà sulla qualità della stampa, sul numero di colori, sulla tempestività nel recapito dei campioni. Il tutto lasciando capire al Cliente che ciò che lui chiede non sarebbe nelle vostre disponibilità ma che farete uno strappo pur di servirlo adeguatamente: anche stavolta, ci vengono in aiuto gli americani, che in questi casi parlano di "Getting preferential Treatment", "Fornire un trattamento preferenziale".

E perché il Cliente dovrebbe essere particolarmente contento se gli si fornisce un trattamento preferenziale? Perché ogni Cliente crede di essere sempre l'unico Cliente della vostra azienda. Ve ne eravate mai accorti?



ICF:WELKO
GLOBAL PARTNER FOR INDUSTRY
CERAMIC FOOD COOKWARE

Via Sicilia, 10 - 41053 Maranello (Mo) - Italy
icf-welko@icf-welko.it - www.icf-welko.it

Armando Meletti: «Sul lungo periodo vedo la ceramica destinata a crescere»

«Paesi come Brasile e Turchia – dice il Country Manager di Esmalglass-Itaca Group – sono in netta ripresa, mentre in Europa parte delle ingenti somme destinate all'edilizia avvantaggeranno anche la ceramica, elemento centrale delle nostre case»

«Al di là delle ovvie apprensioni legate al momento, sul lungo periodo vedo la ceramica destinata a crescere, e queste sono, del resto, le indicazioni che arrivano da tutti i mercati mondiali. C'è stato un ovvio rallentamento, ma mi sembra sia in atto anche una decisa ripresa». Cauti ma ragionevolmente ottimista, Armando Meletti: il Country Manager di Esmalglass-Itaca Group non può fare a meno di rilevare come in alcuni paesi («penso al Brasile, che – dice – ha in un installato che vale un miliardo di metri quadri annui, e viaggia a pieno regime, ma anche al Sudafrica, alla Turchia, alla stessa Cina») crescano consumo e produzione, e come in Europa «si stiano investendo ingenti somme sulle costruzioni e sull'edilizia».

La piastrella sorride, insomma...

«Direi di sì: alcune crescite, come quelle del Brasile, sono trainate dal costo del denaro mentre altre, e penso all'Europa, dai circa 750 miliardi che verranno investiti tra incentivi e misure



Armando Meletti

quali saranno oggetto di ristrutturazione. Si esce meno, di questi tempi, si consuma meno fuori e mi sembra ci sia una tendenza a ripensare i propri spazi domestici».

I colorifici, invece?

«Noi siamo partner dell'innovazione ceramica, e il nostro ruolo ormai è ben definito, anche se ovviamente cambia a seconda dei nostri interlocutori e del livello tecnologico ed estetico delle loro produzioni. Collaboriamo all'innovazione di processo e in molti casi, penso soprattutto alle produzioni più evolute come quelle italiane, siamo coautori dell'unicità di un prodotto che ha crescente valore aggiunto. C'è un grande lavoro, da parte delle nostre aziende, che porta alla customizzazione e alla persona-

lizzazione del prodotto finito. E c'è ancora molto da fare a livello di ricerca, sia in tema di ottimiz-

«I colorifici, oggi, hanno un ruolo importantissimo nella customizzazione e personalizzazione del prodotto finito»

lizzazione del prodotto che nella diversificazione dei supporti. La ricerca, da parte nostra, non si ferma...»

Il Covid, tuttavia, ha cambiato

lo scenario...

«Vero, e ci stiamo attrezzando alle nuove dinamiche indotte dalla pandemia. Penso ad esempio alla cancellazione di tante fiere.... Non è detto che non avere una fiera possa portare a perdere delle vendite, e pensare che il settore sia così dipendente dalle fiere lo vedo un concetto legato un po' al passato. Adesso i prodotti li presenti in mille modi diversi, e la forza del prodotto supera la forza delle proposte dirette, né si può dire che una singola fiera determini o meno il successo. Penso al nostro gruppo, la cui partecipazione alle fiere è frutto di una scelta strategica, basata sull'importanza delle fiere stesse, sul loro richiamo e sulla loro dimensione, non sulla necessità di essere presente a tutte».

E ha rallentato, la pandemia, anche le operazioni di acquisizione della business unit ceramica di Ferro di cui il vostro gruppo è protagonista. A che punto siamo?

«Stiamo aspettando le verifiche dell'antitrust giungano al termine, e aspettiamo la loro risposta entro un mese al massimo.

Come è stato annunciato sul sito della Ferro, che di fatto sta gestendo tutta la comunicazione relativa all'iter di questa acquisizione, la procedura è in atto: ne attendiamo la conclusione, adeguandoci alla tempistica richiesta da un'operazione così importante».

L'assenza di fiere, si dice, ha rallentato l'innovazione...

«Non necessariamente. Si lavora di più su quanto si è già fatto, migliorando particolari e dettagli, evitando in un certo senso di 'bruciare' risorse alla ricerca di qualcosa sempre nuovo da presentare in occasione di appunta-

menti spesso troppo ravvicinati l'uno rispetto all'altro. Come nella moda, in un momento in cui si è un po' scombuscolati da quanto ci sta accadendo intorno, non si è particolarmente ricettivi nei confronti del cambiamento».

Tuttavia sta cambiando, e in fretta, anche il vostro mondo: colorifici, ma non più solo colorifici ceramici...

«Il digitale e le innovazioni connesse a queste tecnologie spingono il settore in diverse direzioni. Diciamo che la qualità dei nostri prodotti e il know how sviluppato a livello di ricerca ci portano a diventare produttori di chimica non solo per le ceramiche, ma più in generale per ogni tipo di superficie. Il comparto ha un suo dinamismo...».

Come testimoniato, peraltro, dalla presenza dei fondi di investimento in diverse compagnie sociali, anche nella vostra...

«L'interesse dei fondi per il nostro settore e la loro diffusa presenza nella aziende del comparto, a mio modo di vedere, ne conferma la vitalità. Lavorare con i fondi significa imparare molto

«Il digitale e le innovazioni connesse a queste tecnologie spingono il settore in diverse direzioni e verso altri settori»

a livello di finanza e, siccome il controllo operato dai fondi stessi è molto stringente, obbliga ogni azienda ad ottimizzare le proprie performances». (R.C.-S.F.)

CEMONT

I TUOI PROGETTI IN BUONE MANI

PROTEZIONI PASSIVE AL FUOCO

Riqualificazione di strutture esistenti REI120.

MONTEDIL

TECNOLOGIE COSTRUTTIVE APPLICATE

montedil.it

LAVAPAVIMENTI SANIFICANTI CON OZONO



BATTERI



MUFFE



FUNGHI

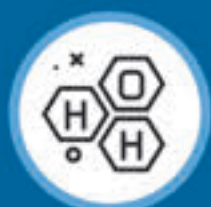
LAVAPAVIMENTI SANIFICANTI AD OZONO

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 **riconosciuto 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

FILA al fianco della ceramica

Un nuovo sistema di trattamento basato su un nano-coating antibatterico

La realtà che stiamo vivendo attualmente ridefinisce le abitudini della vita quotidiana, cambiando la sensibilità delle persone in riferimento alla cura della propria persona e degli ambienti in cui vive. Il Covid19 ci ha messo di fronte alla nostra vulnerabilità, rendendo necessari comportamenti più attenti e una maggiore igiene e sanificazione della propria abitazione così come del luogo di lavoro.

Recenti ricerche, come quella commissionata da Assocasa a GroupM, evidenziano come è in netta ascesa una maggiore sensibilità e attenzione verso superfici ed ambienti più salubri e più puliti. Secondo i dati Nielsen, il settore "cura casa" nel periodo pre Covid (30 dicembre 2019-16 febbraio 2020) aveva un valore del 1,3%, nel periodo post Covid (dati aggiornati al 17 maggio 2020) segnava invece il 17,8% a valore. Questa tendenza, oltre a modificare i comportamenti quotidiani con l'utilizzo molto più frequente di prodotti igienizzanti e sanificanti, sta modificando anche i processi produttivi della ceramica e non solo. Sta incrementando infatti l'applicazione in molte linee produttive ceramiche di prodotti che possano rendere la superficie antibatterica. Una possibilità per ottenere questo è l'applicazione di un trattamento a base di TiO_2 o TiO_2 modificato con l'aggiunta di metalli argento o rame applicato "in massa" o in superficie prima o contestualmente alla cottura finale. Abbiamo deciso di investire nella ricerca di soluzioni alternative. Ancora prima dell'ormai noto Covid19, il centro ricerche Fila aveva direzionato la sua ricerca verso materie prime innovative a base di nano coating superficiale, che possiedono un tasso di efficacia antibatterica comprovata fino al 99,99% contro diverse tipologie di batteri quali Escherichia coli e Stafilococco aureus, il che lo rende particolarmente utile per tutte le tipologie di superfici quali quelle ceramiche e pietre naturali con varie finiture e con differenti destinazioni d'uso. Il risultato della ricerca, ottenuto grazie anche alla collaborazione che Fila ha intrapreso



con la Facoltà di Chimica dei Materiali dell'Università di Padova e della partecipazione ad un bando regionale Fse, è un nuovo sistema di trattamento basato su un nano-coating antibatterico, di semplice applicazione, che non influenza il processo produttivo e che può essere la soluzione alternativa al trattamento a base di TiO_2 . Questo trattamento di ultima generazione è a base di Argento Colloidale funzionalizzato e si posiziona nella sezione post-cottura, quindi applicato a freddo sulla superficie dei prodotti ceramici in modo omogeneo. Le linee esistenti se non già predisposte possono essere facilmente adattate all'applicazione della soluzione antibatterica. La capacità antibatterica è espletata sia accoppiando additivi che promuovono la denaturazione della parete batterica e la capacità di produzione di materiali che sono in grado di distruggere i composti organici depositati su di essi. L'efficacia del nano-coating superficiale è stata valutata tramite la norma ISO 22196:2011

Misurazione dell'attività antibatterica nelle materie plastiche e altre superfici non porose. La proprietà antibatterica risulta efficace in qualsiasi condizione, non necessita dell'ausilio di raggi UV o lampade che li generano e non modificano l'estetica del materiale. Questo trattamento trova particolare applicazione nelle lastre con finalità di complemento di arredo come top cucina, dove il bisogno di avere una superficie igienizzata risulta essere maggiore. Il protettivo applicato non è pericoloso, non rilascia sostanze nocive sulla superficie e nell'aria, è rispettoso dell'ambiente e sicuro sia per la salute del personale che lo applica e per chi "vivrà" quel materiale.

Oltre al team di r&d che studia le migliori materie prime, testa e collauda le formulazioni, al fianco dei produttori ceramici e di pietra naturali, vi è il team Filatech che li affianca per individuare la migliore soluzione da applicare in linea. Il team offre servizi di consulenza tecnica sui processi di produzione in linea

industriale dei materiali ceramici, pietre naturali e agglomerati a livello internazionale. Grazie alle competenze trasversali e alla decennale presenza nel canale della trasformazione del gres, Fila segue il materiale lungo la filiera di trasformazione, dal marmista trasformatore, passando per l'installatore fino al cliente finale che potrà scegliere nella gamma dei prodotti igienizzanti Fila quello più adatto. Oggi Fila si propone come partner tecnico per il cliente, offrendo la possibilità di trasformare le superfici ceramiche in superfici con proprietà antibatteriche, industrializzare il processo sviluppando la giusta configurazione produttiva, per massimizzare la resa ed efficacia del prodotto. Innovazione, competenza, presenza puntuale lungo tutta la filiera di trasformazione della lastra e respiro internazionale fanno di FILA il partner tecnico ideale non solo per l'azienda ceramica, ma soprattutto per la piena soddisfazione del fruitore delle nostre stupende superfici Made in Italy.



**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



**FORNITURA E POSA IN OPERA
PAVIMENTI – RIVESTIMENTI – PARQUET**

LINEA UNO srl

Sede legale, magazzino ed uffici:

Via P. F. Sacchi, 11/A - 42019 SCANDIANO (RE)

Tel. 0522/982754 - Fax 0522/984968

e-mail: info@lineaunoceramiche.it - pec: lineauno.srl@legalmail.it





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

Il lockdown frena SITI B&T Group, ma gli ordini ripartono

Nel primo semestre ricavi in calo del 22,9%, ma la situazione finanziaria resta solida e si guarda al futuro con ottimismo. L'AD Fabio Tarozzi: «Continueremo ad investire»

«Continueremo ad investire in nuove tecnologie con l'obiettivo di proporre prodotti ad alte prestazioni e nuovi servizi e svilupperemo ulteriormente il nostro network internazionale». L'obiettivo, dice l'Amministratore Delegato di SITI B&T Group, Fabio Tarozzi, è ottenere a fine anno «un risultato decisamente superiore rispetto alle aspettative interne dei primi mesi dell'anno nonché alle previsioni degli analisti». Nel semestre segnato dal lockdown e dal rallentamento globale dell'economia causato dalla pandemia, SITI B&T Group registra una frenata, con ricavi pari a 47,6 milioni di euro, in calo del 22,9% rispetto al primo semestre 2019. Un rallentamento comunque inferiore alla media dei costruttori italiani di macchine per la ceramica (il settore nel semestre flette del 26,4%) che, sottolinea Tarozzi, «ci permette comunque di essere ottimisti: il Gruppo ha contrastato la crisi economica globale e straordinaria attraverso l'efficientamento dei costi di struttura e una proposta tecnologica che sta consentendo di recuperare, nel secondo semestre, i volumi di vendita. Inoltre il nostro Customer Ser-



vice, ovvero il business del post vendita, ha performato in modo positivo». La prima parte del 2020 di SITI B&T Group è stata caratterizzata dall'acquisizione di Diatex e dalla crescita del Customer Service a livello qualitativo e sul fronte dei risultati economici (ricavi a +8% nel primo semestre 2020) e, a dispetto di una flessione comunque attesa, la situazione finanziaria del

Gruppo rimane molto solida, anche grazie al finanziamento di 30 milioni ricevuto da un Pool di Banche a supporto del nuovo piano industriale e ai 13 milioni provenienti dal decreto Cura Italia. «Risorse che - conclude Tarozzi - serviranno per sostenere lo sviluppo, rafforzare la leadership nei mercati internazionali e proseguire i numerosi progetti di R&D del Gruppo». (E.B.)







**SERVIZIO
AL
CLIENTE**

Materiali pronta consegna a magazzino •

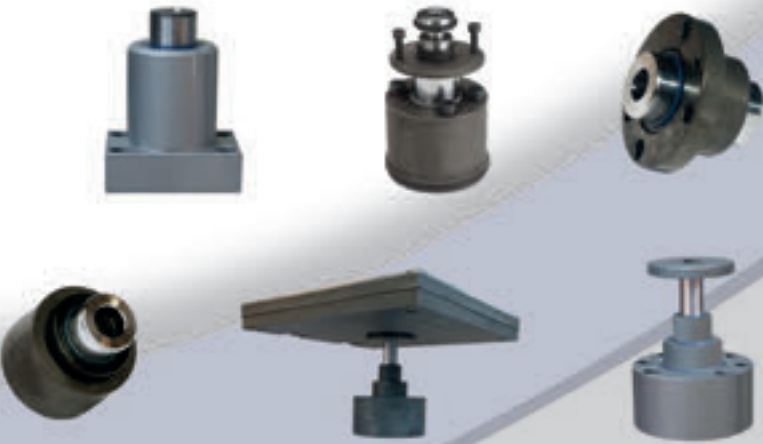
Componenti per rigenerazione stampi •

Prodotti speciali su richiesta •

Interventi rapidi •

Risposte certe •

Affidabilità •



CABOL srl - Via Luigi Gazzotti, 251/269 - 41100 Modena - Italy - Tel. +39 059 281621 - Fax +39 059 284609 - www.cabol.eu - info@cabol.eu



MINERARIA di BOCA

Group



MINERARIA di BOCA IBERICA

MISCELIAMO
IDEE
REALIZZIAMO
UN NUOVO
FUTURO
PER LA CERAMICA



SEDE LEGALE E AMMINISTRATIVA

Via Macina, 2 - 42013 Salvaterra di Casalgrande (RE)
Tel. 0522/771964 - Cell. 340 8560141 - Fax 0522/771965
info@minerariadiboca.it

UNITÀ LOCALE

Via Ghiarola Nuova, 140/C - 41042 Fiorano Modenese (MO)
deposito@minerariadiboca.it

NUOVA UNITÀ LOCALE

Strada Secchia SN, 41049 Sassuolo (MO)



ESERCIZIO LAVORI

MINIERA BOCCIOLE

Via Vesco, 1/A - 28010 Boca (NO) - Tel. 0322/87351 - Fax. 0322/866677

MINIERA MARELLO

Strada Vic. Motti Vallalta - 28014 Maggiore (NO) - Tel. 0322/87351

MINIERA CROSO DEL SASSO

Via Galizia, 1 - 13045 Lozzolo (VC) - Tel. 0322/87351

MINIERA BADDE LACANA

Loc. Pertusa - 07013 Mores (SS)

www.minerariadiboca.it

Il distretto scende in piazza: va in scena la rabbia degli esercenti

La chiusura di diversi esercizi alle 18 imposta dal Governo Conte gonfia la protesta di baristi e ristoratori, che scendono in piazza contro il dpcm. «Con questo provvedimento – dicono – rischiamo la chiusura». Si annuncia un autunno 'caldissimo' anche per il distretto ceramico

Nulla a che vedere con quanto successo altrove, e ci mancherebbe. Siamo gente seria, qui nel distretto ceramico, ma quando ci vuole ci vuole, ed ecco allora la protesta di baristi, ristoratori ed esercenti che, per due volte, scelgono la formula del flash-mob e la cornice sassolese di piazza Garibaldi per far sentire la loro voce. Mica è successo solo questo, nel distretto, figuriamoci, ma scegliamo volentieri di fare sintesi delle ultime settimane di cronaca con queste manifestazioni proprio perché a loro modo inedite da queste parti.

Dopo gli 'esperimenti', riapertura definitiva della Ztl a Casalgrande

Dopo anni di chiusura e tante lamentele, e poi dopo un periodo di sperimentazione finalmente si potrà passare per il centro dei "Bogliani". La riapertura definitiva della Ztl è stata disposta a seguito di due periodi di prova «in cui abbiamo valutato gli effetti di questa scelta». Lo ribadisce il sindaco Giuseppe Daviddi dopo la formalizzazione dei provvedimenti che riguardano



1

le riaperture del centro storico del paese: in particolare il tratto che da via Aldo Moro e dalla piazza del teatro De André porta sino al municipio di piazza Martiri della Libertà (1), inibito ai veicoli fino al 2019.

A Castellarano e Sassuolo l'ingresso dei nuovi parroci

«Insieme al vice Paolo Iotti, a Mons. Luciano Monari, al Vicario del Vescovo Don Alberto Nicelli, al Maresciallo Mario Ravallese ed a tutti i rappresentanti di Parrocchia di Santa Maria Assunta abbiamo insieme dato il benvenuto al nostro nuovo Parroco Don Giovanni Rossi». Con queste parole il



2

Sindaco di Castellarano Giorgio Zanni ha salutato l'ingresso di Don Giovanni Rossi (2), nuovo responsabile dell'Unità Pastorale di Castellarano. Arriva da Sassuolo, Don Giovanni Rossi, dove



3

per sei anni è stato responsabile dell'Unità Pastorale di San Giorgio dove, sabato scorso, si sono insediati, con una cerimonia cui ha partecipato il Vescovo Massimo Camisasca, i co-parroci Don Patrick Valena e Don Carlo Menozzi e i vicari Don Andrea Aversa, Don Alessandro Camilli, Don Francesco Facchini (3).

Scandiano, le farmacie nel mirino dei ladri: due colpi in una settimana

Due rapine alle farmacie del territorio nel giro di 48 ore. Giovedì scorso è toccata alla farmacia comunale del centro commerciale Futura (4). Le tre dipendenti sono state minacciate per farsi consegnare l'incasso della giornata. Sono entrati con il volto coperto, si sono avvicinati al bancone e hanno estratto le pistole. Spaventate dalle armi e dalle minacce dei malviventi, non hanno potuto fare altro che assecondarne le richieste, consegnando l'incasso della giornata. Sabato, invece, nel mirino dei malviventi è finita la farmacia comunale di via Goti a



4

Ventoso di Scandiano. I malviventi, sotto la minaccia di una pistola, si sono fatti consegnare l'incasso, circa un migliaio di euro in corso di esatta quantificazione.

La rabbia degli esercenti in piazza a Sassuolo contro il dpcm

Una prima manifestazione lunedì, un'altra giovedì (5). Sale la rabbia degli esercenti, costretti alla chiusura alle 18 dal dpcm dello scorso 25 ottobre. A centinaia si sono ritrovati in piazza Garibaldi a Sassuolo per esprimere il loro dissenso nei confronti di un



5



6

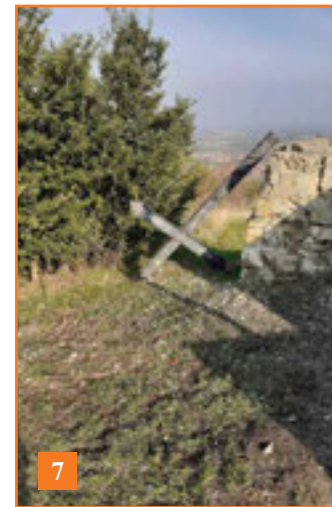
provvedimento «che – si è detto – penalizza centinaia di attività». I manifestanti hanno fatto simbolicamente tintinnare le chiavi (6) dei loro negozi, cui i provvedimenti del Governo causeranno «danni irreparabili». In piazza con i commercianti, giovedì scorso, anche la Giunta sassolese al completo.

Furto con spaccata alla Tabaccheria One in via Emilia a Rubiera

Furto con spaccata alla tabaccheria One di Rubiera in via Emilia Ovest. I ladri, utilizzando un tombino, hanno rotto la vetrata della porta d'ingresso e sono entrati nei locali che ospitano l'attività commerciale da cui hanno rubato, da un primo controllo ancora in fase di esatto accertamento, vari tabacchi e tagliandi della lotteria istantanea gratta e vinci e il cassetto del registratore della cassa. Sulla vicenda indagano i carabinieri della stazione rubierese.

Vandali al monte delle Tre Croci, condanna unanime

Un croce abbattuta, un'altra spaccata. È il risultato di un atto vandalico fatto al Monte delle Tre Croci di Scandiano (7) negli scorsi giorni. Un atto gratuito che sicuramente dimostra il degrado mentale di chi lo ha compiuto. Per fortuna in molti hanno reagito e ben presto le Croci verranno risistemate e l'area sarà più bella di



7

prima alla faccia di chi crede che con simili gesti si possa ledere il senso del bene comune. Unanime condanna da parte di istituzioni e forze politiche.

Il Comune di Rubiera attiva la piattaforma #rubieraadomicilio

Il Comune di Rubiera si è deciso per una mobilitazione in relazione al divieto che il nuovo Dpcm ha previsto per bar e ristoranti dalle ore 18. L'amministrazione comunale ha infatti attivato il portale www.rubieraadomicilio.it (8) per raccogliere le offerte dei ristorato-



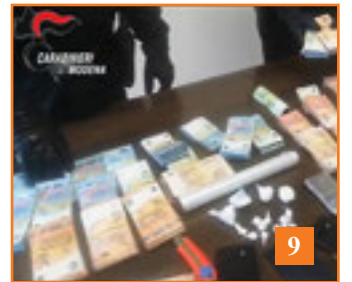
8

ri - e non solo - rubieresi, al fine di organizzare una specie di rete di consegne a domicilio di cibi e bevande.

Operazione 'Tiger': sgominata rete di spaccio da 5 milioni di euro

È una delle operazioni antidroga più imponenti che si ricordi, quella che lo scorso 20 ottobre ha permesso di rintracciare e arrestare 19 uomini, tutti di origine magrebina otto dei quali irregolari nel territorio nazionale. Posta in essere dai Carabinieri di Sassuolo, l'operazione 'Tiger' (9) ha smantellato una rete di spaccio, con gruppi collegati fra loro, operativa prevalentemente nelle città di Sassuolo, Modena e Carpi ma con 'propaggini' anche a Mantova, Reggio Emilia e Bologna. Per evitare i controlli delle Forze dell'ordine, i responsabili, che nascondevano la droga a bordo delle loro auto, usavano applicazioni web nelle quali si esprimevano con linguaggio cifrato. Il totale sequestrato è di oltre 10 chili di droga tra marijuana, hashish e cocaina, oltre a 127.000 euro in contanti. L'indagine ha permesso di documentare 4.500 episodi di spaccio con la movimentazione di 47 chili di sostanza stupefacente, per un giro di affari ipotizzato di oltre cinque milioni.

(Paolo Ruini - Massimo Bassi)



9

IL TG QUOTIDIANO DI CERAMICANDA

CERAMICA NDA
a proposte tecnologiche

ARCHI NEWS 24
a proposte collezionistiche

il Distretto

CERAMICANDA Magazine

ALL FOR TILES & eventi

Andromeda

SCARICA SUBITO LA NOSTRA APP!

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

L'integrazione non è un pranzo di gala

Dalla Francia all'Austria: i recenti attentati e le loro orride modalità ci hanno ricordato la celebre frase di Mao

Quando la nave affonda i topi scappano. Capisco... Quello che non ho mai capito è dove vanno.

Se non altro gli esperti sembrano autorizzare un certo cauto pessimismo.

Covid. Gli amanti dei paradossi, e con loro tanti teorici della conoscenza, stanno andando in deliquio. L'altra sera, in tv, parlava un medico. Sulla diffusione epidemiologica del contagio, e sul relativo senso di responsabilità personale, ha espresso parole chiare: «Ognuno di noi

dovrebbe comportarsi come se fosse un positivo asintomatico, e trattare gli altri come se fossero tutti dei positivi asintomatici». Credo non sia possibile pronunciare un discorso più bello e più efficace. E non se ne può nemmeno pronunciare uno più divertente. Se ci dovessimo considerare tutti positivi, noi e gli altri, che bisogno ci sarebbe di precauzioni?

Il nervo vago cercò di dimostrare di non essere troppo nervoso, ma rimase troppo vago.

E' così magro che ha le maniglie dell'odio.

Genitori senza autorità, che dovrebbero tornare a scuola a ripassare un po' la storia della filiosofia.

Che vitaccia, questi killer islamici. Sbarcano in Italia, gli tocca viverci da espulsi e non trovano neanche un autore di satira "libero" che gli dia la soddisfazione di fare una vignetta su Maometto o sulle brutalità dell'Islam radicale. "Meno male che la Francia non è troppo lontana" è stata la frase sentita pronunciare da qualcuno di loro.

Niente porta a schiantarsi come la paralisi.

Che una donna non sia bellissima non vuol dire che sia da bruttare.

"Musulmani in Europa come gli ebrei durante il nazismo". E'



l'opinione del presidente della turchiavica.

Nell'era di internet i bolognesi non dicono più *soccia*, sono passati ai *soccial*.

Organismo di controllo sui diritti umani, la Russia viene fatta entrare nel Consiglio. Onu sull'orlo di una crisi di nervini.

Ci faremo l'abitudine. E ci saremo dentro fino al collo.

Ho letto, su un quotidiano locale, un articolo sul commissariato (per caporalato) di Uber Italy, che pagava i riders 3 euro a consegna. Anche nel titolo del giornale traspariva giustamente

l'indignazione per un tale trattamento economico riservato a chi presta il proprio lavoro. Articolo bellissimo, per il quale al collaboratore sono stati corrisposti 2 euro. Lordi.

U, c'erano i turisti, sono rimasti i tristi.

Forse il Covid l'ho già avuto. Inconsapevolmente come tanti. E ora mi rammarico di non avere intrapreso la professione di controllore su autobus o treni. Sono gli unici che in questo periodo hanno il lavoro assolutamente garantito; essendo anche, i mezzi pubblici, il luogo di maggiore propagazione del virus.

(Massimo Bassi)



di Claudio Sorbo

La 'lunga notte' di Donald: come (e quando) finisce?

"Tanto tuonò che piovve", dice il proverbio. Stavolta il temporale era largamente prevedibile, anzi, era stato annunciato. Ci riferiamo, ovviamente, alle elezioni presidenziali americane. Innanzi tutto, i nuvoloni neri sono stati costituiti da un fatto accaduto nell'ultimo mese: il largamente previsto acquisto di armi da fuoco ad uso personale effettuato dai cittadini elettori. Ne sono state acquistate in quantità strabocchevole, un vero record: duecento milioni, dalle Walter PPK tedesche, la pistola di James Bond, calibro 7,65 per difesa personale al capolavoro russo AK - 47, (una delle poche cose riuscite al regime sovietico), un fucile d'assalto che ancor oggi gode di ampia popolarità soprattutto nelle innumerevoli guerre in giro per il mondo. La cosa più notevole di questo acquisto di massa è che a comprare le armi sono state soprattutto le donne di casa della sconfinata provincia americana e quelle delle periferie urbane delle metropoli. Come si vede, gli Stati Uniti offrono motivi di studio a molteplici discipline sociologiche e spesso anche ai medici legali. Poi, il temporale vero e proprio ha cominciato a scrosciare nei primi giorni di novembre,

quando "Donnie" Trump ha inopinatamente dichiarato di aver vinto le elezioni quando nessun voto giunto per posta era ancora stato scrutinato: si è trattato di un infantile tentativo di non far votare chi ancora doveva farlo, contando che se qualcuno avesse creduto alle sue parole, non sarebbe andato a votare perché era inutile. Insomma, un trucco da giocatori delle tre carte, quelli che si trovano sui banchetti fuori dalle fiere pronti a far fesso un uomo semplice. Per finire il capitolo delle armi, il record precedente (160 milioni di armi vendute) si ebbe quando fu eletto Trump la prima volta. Va aggiunto che l'attuale Presidente ha già dichiarato che, in caso di verdetto a lui contrario sia dal voto delle urne, sia dal voto per posta (oltre 100 milioni di voti, al momento ancora tutti da scrutinare), scatenerà il reggimento dei suoi avvocati perché lui è un uomo che in qualunque modo e a qualunque costo vuole solo vincere. E per questo motivo che, dopo la morte della Giudice Ruth Bader Ginsburg, Trump di è affrettato di nominare il nuovo Giudice nella Corte Suprema nella persona di Amy Coney Barrett, una fervente cattolica contraria all'aborto, madre di set-

te figli di cui due adottivi. Questa signora, classe 1972, si è laureata con lode in Legge all'Università cattolica di Notre Dame dove ha insegnato per 15 anni. Come si vede, con la nomina di questa donna i giudici della Corte Suprema diventano sei Repubblicani e tre Democratici. Considerato, però, che il diavolo fa le pentole ma non i coperchi, la mossa di Trump non è certezza di voto a lui favorevole in caso di contestazione elettorale davanti alla Corte Suprema perché, ahimè per lui, il Presidente della Corte Suprema John Roberts è uomo che ha dimostrato già più volte di non essere asservito alla disciplina del Partito Repubblicano, cui pur appartiene, avendo votato più volte contro il suo partito in cause importanti. Insomma, a questo punto bisogna chiedersi perché Trump vuole per forza vincere. Alcuni dicono che si tratta di una ennesima sua turba mentale, altri dicono che egli avrebbe un debito di 421 milioni di dollari in scadenza con un gruppo di oligarchi russi. Personalmente, preferisco la prima teoria: gli oligarchi russi non appartengono ad associazioni caritative e i loro modi sono alquanto sbrigativi, come si è visto già in passato.

ALL FOR TILES

15.16 DIC 2020

MODENA FIERE

LAURO FERRARINI SELF

FACCIAMO BRILLARE LA TUA PASSIONE

LAVAGGIO SELF LAVAGGIO MANUALE CARROZZERIA E INTERNI SERVIZI TOP MOTO DETAILING

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

il Dstretto by Ceramicanda

DIRETTORE RESPONSABILE
ROBERTO CAROLI
carocaroli@ceramicanda.com

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

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

REDATTORI
Stefano Fogliani, Daniela D'Angeli

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

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

PUBBLICITA'
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

ARCHI NEWS 24

IL NUOVO CANALE SATELLITARE
SOTTOTITOLATO IN INGLESE
CERAMICANDA GUARDA AVANTI!

ARCHI NEWS 24



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

