

È TUTTO OK,
CON MAPEI

► **Personaggi**

Donato Grosser
«Da Trump a Biden,
cosa cambia negli USA»

Il dopoelezioni
negli Stati Uniti
visto da vicino

pagina 5



► **Sport**

Il turboSassuolo
atteso dalla
‘prova del nove’

Secondi in classifica
dopo otto giornate,
i neroverdi stupiscono

pagina 15

È TUTTO OK,
CON MAPEI

il Distretto 265

by Ceramicanda

Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato

anno 12 numero 265 • 28 Novembre 2020 • euro 1,00



► **La nostra fiera**
direttamente sui
vostri devices

Di Roberto Caroli

Costretti alla resa ma con l'onore delle armi! Già in sold out degli spazi espositivi, con oltre tremila visitatori accreditati on line, ad obbligarci alla resa sono stati unicamente i Dpcm del Presidente del Consiglio, unitamente all'attuale situazione emergenziale che avrebbe comunque tolto serenità e pienezza alla manifestazione. ALLFORTILES è ufficialmente rinviata al 2021, nei giorni 12 e 13 maggio! Soddisfatti per il lavoro sin qui svolto, orgogliosi per il risultato ottenuto, siamo già propositivi e pronti a rilanciare con ALLFORTILES on the road! L'inizio dei lavori è fissato per le ore 9 di mercoledì 9 dicembre, luogo dell'incontro il pc posizionato sulla vostra scrivania. I protagonisti? Chiunque abbia idee, dettagli, soluzioni, macchine, materie prime, servizi, per il settore ceramico; un gruppo selezionato di relatori capaci di approfondire argomenti di attualità riguardanti la produzione ceramica, le analisi di mercato, l'estetica di prodotto, il quadro economico, l'analisi di settori diversi da quello ceramico; gli studi televisivi di Ceramicanda faranno da trait d'union alle diverse pagine di ALLFORTILES on the road.

segue a pag. 3

► **EVENTO**

ALLFORTILES diventa 'on the road'



► **BAR DELLE VERGINI**



Ho visto Maradona..

Ha scosso anche i pochi che ancora frequentano il Bar delle Vergini, attestati sul marciapiede sul quale li ha confinati la 'zona arancione', la notizia della scomparsa di Diego Maradona. In tanti, nell'unica occasione in cui il 'pibe de oro' si palesò dalle nostre parti (Modena-Napoli, 28 settembre 1988), erano sulle tribune del Bra-

glia. E se sono diversi gli avventori che, del fuoriclasse argentino, ricordano la cifra tecnica, altri, più cinici, ne ricordano soprattutto gli eccessi, che ne punteggiarono l'esistenza dissennata. «In campo era un genio, fuori un diavolo: fosse venuto qui, anche solo a bere un caffè - dicono i secondi - dovevamo cambiare nome al Bar».

IL DEBITO PUBBLICO ITALIANO OGGI € 2.577.816.320.436

IL DEBITO PUBBLICO PER CITTADINO € 41.705

► **Ds ceramico**

► **Aziende**

Azimut si prende il 65% di Sicer: closing a fine anno

► **Inchiesta**

Perché i fondi investono sulle 'nostre' aziende

► **Fiere**

Anche il Coverings si riaggiorna e si 'sposta' a luglio

► **Mercato**

L'export regionale frena ma non crolla: i dati del semestre

pagine da 5 a 13

► **Impronte digitali**

Per i social media è già domani: i trend del 2021

pagina 8

► **Rubriche**

Serietà e sobrietà: il venditore e il 'giusto approccio'

pagina 9

► **Almanacco**

Spunti di cronaca tra le due sponde del Secchia

pagina 17

DDG DIGITAL DECORATION & GLAZING Decorazioni ineguagliabili

PIÙ PRODUTTIVITÀ | PIÙ CONNETTIVITÀ | PIÙ SOSTENIBILITÀ

SACMI ENDLESS INNOVATION SINCE 1919 SACMI.COM

Ceramicanda rilancia, e inventa un nuovo format

La 'fiera che non c'era' reinventa se stessa, senza tradire lo spirito della manifestazione: dal 9 dicembre andiamo online, raccogliendo l'ultima sfida di questo 2020...

Se Maometto non va alla montagna... Il momento espositivo di ALLFORTILES è rimandato, ma ci è sembrato giusto rilanciare. Perché nulla e nessuno ci vieta di puntare comunque sulla comunicazione, così come l'avevamo pensata, e così come l'avremmo concretizzata nel corso della nostra due giorni che si sarebbe tenuta presso i padiglioni di ModenaFiere.

Abbiamo scelto di rilanciare comunque, inventandoci un format nuovo ed una formula altrettanto nuova: ALLFORTILES on the road reinventa temi e contenuti della nostra manifestazione senza tradirne lo spirito e la finalità: un momento di incontro

Un palinsesto quotidiano ricco di novità

e confronto tra le eccellenze del distretto che non abbiamo voluto questa congiuntura, e i divieti che ne sono derivati, facesse venire meno.

Fino ad un mese fa avevamo lavorato sulla road map tracciata da mesi, contando («ci vorrà anche la buona sorte», scrivevamo un paio di numeri fa su queste colonne) sulla possibilità di poter dare vita ad un'edizione non dissimile da quanto avevamo programmato, ferme le



prescrizioni poste a tutela della sicurezza di espositori e visitatori poi, quando il gioco si è fatto duro, abbiamo mandato a memoria quanto al motto seguiva («i duri cominciano a giocare») e ci siamo reinventati, consapevoli che l'attuale situazione avrebbe

comunque tolto serenità ad una manifestazione «in presenza». Guardando avanti, abbiamo pensato che valesse comunque la pena cercare una strada nuova, e l'abbiamo trovata, scegliendo di percorrerla comunque e seguendo quelle intuizioni che hanno

fatto, da metà degli anni Novanta ad oggi, di Ceramicanda un punto di riferimento... Ci siamo reinventati, dicevamo: con un format integralmente online, i cui contenuti rispecchiano tuttavia fedelmente quanto ALLFORTILES è diventato in

questi anni: momenti espositivi accanto ad approfondimenti, opinioni e punti di vista, aziende, processi e prodotti, interviste ad imprenditori e addetti ai lavori, ma anche a tecnici, a studiosi e

Disponibilità dei contenuti su più device

accademici come ad esponenti delle istituzioni e dell'associazionismo imprenditoriale. I famosi «dettagli» sui quali, prima di ALLFORTILES, tante aziende hanno fatto la loro fortuna. Saranno loro i protagonisti del nuovo format, basato su un palinsesto che, come ha fatto in questi anni «la fiera che non c'era», non mancherà di stupire: è filiera complessa, quella che alberga nel distretto, la raccontiamo da anni cercando formule sempre nuove, che scegliamo di arricchire con questa prima edizione online di

ALLFORTILES sarà online dal 9 dicembre

ALLFORTILES cui diamo corso raccogliendo la sfida che ci ha imposto questo anno a suo modo indimenticabile. Convinti, ci mancherebbe, di vincerla. (R.C.)

PRENOTA IL TUO SPAZIO

contatta lo 0536.990323

o scrivi a redazione@ceramicanda.com

E ai convegni non rinunciamo...

Confermati i momenti di approfondimento, parte integrante di un programma che non rinuncia ad informare e suggerire temi di discussione

Furono, quando ancora ALLFORTILES era un'idea, asset strategico da subito della due giorni di Ceramicanda, e mai come quest'anno abbiamo ritenuto fossero necessari, in quanto veicolo di idee e punti di vista irrinunciabili per un appuntamento come ALLFORTILES, costola di un gruppo editoriale che da sempre racconta il settore ceramico. Non abbiamo rinunciato alla nostra due giorni, non potevamo rinunciare alla sua spina dorsale, ovvero quegli appuntamenti che mettono a confronto esperti a tutto campo, ma anche imprenditori, tecnici, consulenti, giornalisti, amministratori e addetti ai lavori con una platea che il web allarga a dismisura. Anche per questo, ridisegnato il format, abbiamo rivi-



sto anche le tematiche oggetto di lectio magistralis che troveranno ampio spazio nell'edizione 2020 di ALLFORTILES. Il mercato per come lo stanno ridisegnando le emergenze sanitarie, le novità che le aziende suggeriscono al mercato stesso, i punti di vista di associazioni di imprese e istituzioni, le novità di processo



e quelle di prodotto, ma anche i nuovi orientamenti del gusto dei consumatori, le nuove dimensioni del vivere collettivo e domestico sono solo alcuni dei tempi che i nostri interlocutori affronteranno. Li abbiamo scelti tra tanti, li stiamo tuttora scegliendo, perché lo scenario cambia in fretta, ma su qualche certezza sappiamo già



di poter puntare: dai presidenti di Confindustria Ceramica, Acimac e Ceramicolor (Giovanni Savorani, Paolo Mongardi, Claudio Casolari) al vicepresidente di Confindustria Emanuele Orsini fino all'economista Lucio Poma e all'architetto Marina Del Monaco, dagli imprenditori (Enrico Grassi, Emanuele Orsini, Gian-



marco Messori) agli addetti ai lavori (Cristiano Canotti, Mariano Paganelli) saranno in tanti a suggerire quegli spunti di discussione cui non abbiamo voluto rinunciare. Nasce dalla necessità di confrontare idee e opinioni, ALLFORTILES, e l'edizione 2020 a questa necessità non rinuncia.



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

Al via la fiera 'on the road': seguitemi, ne varrà la pena...

Una nuova formula per l'edizione 2020 di ALLFORTILES: il nostro furgone è pronto a mettersi in strada per raccontare 'i dettagli che fanno la differenza' e non solo

Ci siamo messi in strada a inizio settimana e di strada, ci piace pensare, ne abbiamo fatta. Abbiamo a lungo cercato a come ovviare allo spostamento dell'edizione di ALLFORTILES per come ci eravamo abituati ormai a pensarla, ovvero l'appuntamento (anche espositivo che un anno fa, proprio di questi tempi, aveva raccolto sotto i padiglioni di ModenaFiere oltre 120 espositori e quasi 4000 visitatori e l'idea ci è venuta pensando ai quasi 6mila visitatori 'virtuali' dell'edizione 2020, e anche agli oltre 32mila utenti che hanno visualizzato le pagine del sito web dedicato alla nostra due giorni.

Virtuale e reale

Così, nello scegliere di 'sposare', gioco forza, il virtuale, abbiamo voluto comunque aggiungere al palinsesto del 2020 un tratto che distinguesse ALLFORTILES, e quel tratto lo abbiamo trovato nel furgone di ALLFORTILES che in questi giorni ha cominciato a solcare le strade del distretto. Una sorta di studio 'mobile', ma anche qualcosa di più, perché se il dpcm ha impedito agli espositori di trovare visibilità a ModenaFiere, nulla impedisce ad ALLFORTILES di farsi itinerante, proprio grazie alla nostra 'unità mobile' a bordo della quale, in totale sicurezza, le tante aziende che hanno sposato il progetto di Ceramicanda avranno modo di mettere in luce i propri 'dettagli'.

On the road

Il nostro furgone si recherà infatti presso le aziende, ne racconteremo



rà la realtà sia per immagini che attraverso un'intervista dedicata ed il materiale diventerà poi oggetto di quello stand 'virtuale' che integrerà il palinsesto di

Ceramicanda 'on the road', che sceglie formula inedita e si reinventa, consapevole che vale comunque raccontare l'eccellenza, e veicolarla presso una platea che,

i numeri dell'edizione 2019 di ALLFORTILES ne sono conferma, alle tante eccellenze che punteggiano il distretto ceramico non resta indifferente.

Nuova formula...

Eccoci, allora: cambiano, e non potevano non cambiare, le modalità e l'approccio, non cambia la 'cifra' che caratterizza ALLFORTILES: sempre di comunicazione, si tratta, e si tratta sempre di organizzare, sulla base di un palinsesto di indubbia originalità, quel momento di incontro e confronto che il Gruppo editoriale fondato e diretto da Roberto Caroli mise a punto nel 2017, consolidò nel 2018 e trasformò in fiera (nel senso più proprio del termine) l'anno scorso, trovando riscontri insperati nell'attenzione dei più. Attenzione che non abbiamo voluto andasse dispersa 'saltando' a piè pari l'edizione 2020, ma trasformandola in altro, ovvero in una nuova strada che abbiamo scelto di percorrere.

... e nuovo palinsesto

Fuor di metafora: da una parte si trattava di trovare una formula che garantisse comunque visibilità ai nostri partners, dall'altra di raccontare, in modo dinamico dal momento che statico non era permesso, le tante realtà che Ceramicanda indaga e promuove ormai da oltre un quarto di secolo. L'espedito lo abbiamo trovato facendo del nostro mezzo un'ideale appendice sia dei nostri studi televisivi sia di quei padiglioni fieristici dei quali il 2020 non ci ha permesso, nostro malgrado, di aprire le porte.

Altri, probabilmente, si sarebbero scoraggiati, noi ci siamo 'reinventati' e ci siamo messi in strada. Salite a bordo, ne varrà la pena...



La nostra fiera direttamente sui vostri devices

segue dalla prima pagina

È una prima volta per Ceramicanda, senza tradire l'entusiasmo, non risparmiamo idee e contenuti, e ci affidiamo pienamente all'esperienza dei nostri primi venticinque anni di attività giornalistica televisiva! Era il mese di dicembre del 1995 quando a Villa Pallazina, a Scandiano, le nostre telecamere, i nostri microfoni, le nostre luci, riprendevano, ascoltavano, interrogavano, illuminavano per la prima volta gli artefici del settore ceramico: imprenditori, tecnici, com-

merciali, istituzioni di casa nostra. In pochi all'epoca sarebbero stati disposti a scommettere centolire sulla riuscita di un programma televisivo rivolto al settore trainante della nostra economia locale, basato su argomenti polverosi come le materie prime, gli smalti, i decori, le fiere, i trasporti, il mondo del lavoro, le tecnologie, le crisi che arrivavano e se andavano con sorprendente puntualità e ciclicità. Una scommessa vinta, in barba ai detrattori, che mai avrebbero pensato alla felice conclusione del matrimonio tra tv

e piastrella, foriero di 900 puntate settimanali, 141 riviste date alle stampe, 264 numeri giornali usciti dalle rotative. E quando qualcuno mi dovesse chiedere a cosa Ceramicanda deve tali insindacabili traguardi, la risposta non potrebbe che cadere sul lavoro di squadra, sull'entusiasmo, il continuo rinnovamento, la passione che corralmente mettiamo sulle cose che facciamo; elementi che ritroviamo uniti e pieni anche nell'ultimo nostro progetto, l'ALLFORTILES on the road in streaming. Confesso che, personalmente, sull'idea

di fiera virtuale in procinto di vedere la luce mi ritrovo con lo stesso entusiasmo dei primi giorni di Ceramicanda, con la stessa voglia di mettermi in gioco, con la stessa determinazione di chi dà il meglio di sé nelle sfide difficili, e con la consapevolezza di non dover tradire le aspettative, le attese di innovazione da parte del nostro pubblico. L'idea di munirci dello studio televisivo itinerante con la finalità di incontrare le aziende a casa loro, ospitare a bordo per una chiacchierata il management, riprendere con le



telecamere la parte produttiva più significativa; la consapevolezza di rendere attrattivi, anche in video, i relatori dei vari seminari; la rubrica Come eravamo, ossia la riproposizione di interviste realizzate nei nostri primi anni; la freschezza della nuova scenografia dello studio televisivo dal quale i nostri giornalisti coordi-

neranno i vari interventi; tutto lascia presagire che ancora una volta Ceramicanda saprà sorprendervi in positivo. Già questa settimana accenderemo i motori dello studio tv itinerante, mentre dal 9 al 31 dicembre sarà on line sul sito www.ceramicanda.com ALLFORTILES on the road. (Roberto Caroli)



ARTWOOD
surfaces linked to nature





THIS IS NOT THE USUAL WOOD.

www.novabell.it



RCM SANITIZING

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

Da Donald Trump a Joe Biden: come cambieranno gli Stati Uniti?

Il punto lo fa Donato Grosser, spiegando come «Biden lavorerà più di mediazione che sulla rottura ma, a differenza dell'Italia, negli Stati Uniti la politica non pesa più di tanto sull'economia. Semmai avviene il contrario, quindi non mi aspetto grandi cambiamenti»

Rieccolo. Non sono passate troppe settimane da quando ci eravamo confrontati con Donato Grosser sulla situazione degli USA, ma gli esiti delle elezioni presidenziali ci hanno spinto di nuovo verso 'il nostro inviato a New York'. Da Trump a Biden, dalla pandemia al mercato americano: e se è presto per dire se il passaggio di consegne alla Casa Bianca cambierà qualcosa, non è presto per intravedere le traiettorie lungo le quali il nuovo Presidente USA guiderà il paese, anche a livello di politica economica e di rapporti internazionali. «Principalmente – spiega Grosser, consulente ben conosciuto e assai apprezzato di molte delle nostre aziende che hanno interessi negli Stati Uniti - cambierà il fatto che Biden non lavora di rottura ma cercherà di collaborare di più. La linea di Trump era 'prima facciamo gli interessi degli Stati Uniti', Biden ha un tipo di posizione più 'filosofica': cercherà di 'rimettere a posto le cose' e di riallacciare i contatti e gli accordi che esistevano in precedenza»

Che aria si respira, oggi? C'è dell'entusiasmo, ci sono segnali immediati dall'economia?

«L'economia americana si stava già riprendendo alla grande, e come dato basta citare il tasso di disoccupazione che, sceso sotto il 7%, continua a scendere. E vale la pena fare un paragone tra USA e Italia, nel senso che in Italia il



Donato Grosser

governo ha un grande controllo sull'economia, ad esempio nelle nomine negli istituti bancari o

«In Italia il governo ha un grande controllo sull'economia. Negli Stati Uniti è il contrario, è l'economia che influenza il governo»

nelle grandi aziende collegate con l'ente pubblico. Negli Stati Uniti

è il contrario, è l'economia che cambia il governo, cui resta potere sul tagliare o aumentare le tasse o agire sulle regole. Trump ha agito sulle regole, facendo anche buone cose, Biden credo farà altrettanto, magari 'cancellando' qualche decreto adottato da Trump»

Di Biden si legge come di un mite, ma al suo fianco c'è questa vicepresidente che sembra di altra pasta. Quanto conta il vicepresidente, negli USA?

«Il vice presidente non conta granché: sostituisce il presidente all'occorrenza e media col Senato. Ma con il presidente in carica il suo potere è soprattutto formale, e dipende soprattutto dallo spazio che gli lascia la Presidenza»

Il fatto che sia una donna è un passo avanti, si dice..

«Non lo so: so che non conta il fatto che sia uomo o donna, quello che conta è sapere quali sono le sue idee»

Il mercato della ceramica italiana come potrebbe cambiare? C'è chi suppone per esempio una riapertura verso la piastrella cinese...

«L'importazione di ceramiche dalla Cina non è questione che riguardi il Presidente né le sue prerogative. Le importazioni dalla Cina scese a zero sono dovute ad un'indagine del Dipartimento che ha punito il dumping. E non credo che il presidente su questo tema possa fare niente»

L'Italia, invece?

«Vanno bene le aziende che sono già sul territorio, che si giovano della ripresa economica di cui dicevo prima. Produrre negli USA è un vantaggio, anche perché il Covid ha reso più complessa la logistica di trasporto: dalle informazioni in mio possesso risulta che le fabbriche americane siano ritornate in pari con i loro fatturati e probabilmente con la fine dell'anno staranno ancora meglio perché senza la Cina si è creato un 'vuoto' e molti, non potendo più importare dalla Cina, comprano da aziende americane»

Come guarda alla situazione italiana di oggi? Il Governo ha scelto lockdown mirati, ci sono regioni gialle, rosse e arancioni

e altre, come la Calabria, i cui vertici sanitari sono tuttora vacanti...

«Dell'Italia so quello che leggo e, non vivendoci, non sono in grado di esprimere un giudizio. Dalle notizie che arrivano qui e visto che non vivo in Italia non posso

«La linea di Trump era 'prima facciamo gli interessi degli Stati Uniti', Biden ha un tipo di posizione più 'filosofica' e portata alla mediazione»

giudicare su queste cose. Ma vedo che a livello locale c'è parecchia confusione, come del resto qui. Penso ai provvedimenti di Cuomo su New York e le vedo, in certa misura, troppo drastiche, perché a mio avviso penalizzano le piccole attività. Penso alla differenza di trattamento tra grandi catene e piccoli negozi: le prime sono considerate essenziali, i secondi no e queste ritengo siano decisioni arbitrarie che rendono la situazione veramente precaria.

Non c'è solo la questione sanitaria, ma anche quella economica».

(R.C. - S.F)

Sopra a tutto, c'è Ibatici.

La scelta sicura per ogni copertura



Coperture



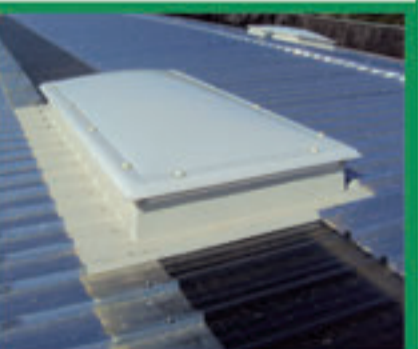
Sistemi di Sicurezza



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

IBATICI

Azimut acquista il 65% di Sicer: il closing previsto a fine anno

Gianfranco Padovani e Giuliano Ferrari, forti della piena fiducia del nuovo azionista, restano alla guida dell'azienda fiorense, che nel 2019 ha registrato un fatturato di 73 milioni di euro: la partnership «concretizza un nuovo percorso di crescita che Sicer vuole intraprendere anche attraverso acquisizioni sul mercato»

Le aziende del distretto, e più in generale le realtà legate al settore ceramico, confermano il loro appeal nei confronti dei fondi di investimento.

L'ultima conferma, in questo senso, è arrivata qualche giorno fa: Azimut Libera Impresa SGR (ALI) – per conto del fondo di Private Equity Demos 1 – ha infatti siglato un accordo vincolante per l'acquisto del 65% di Sicer, tra i leader mondiali nella progettazione, produzione e distribuzione di prodotti chimici speciali per la smaltatura e la decorazione della piastrella ceramica.

Sede a Fiorano, quasi 400 dipendenti distribuiti negli stabilimenti produttivi e commerciali presenti in Italia, Spagna, Messico, Indonesia, Polonia, Turchia ed India, Sicer fornisce prodotti e soluzioni personalizzate di altissima qualità garantendo assistenza tecnica specializzata e nel 2019 ha registrato un fatturato consolidato di circa 73 milioni di euro, realizzato prevalentemente all'estero, mentre Demos 1, lanciato dal Gruppo Azimut e gestito da Azimut Libera Impresa SGR, è il primo fondo chiuso di Private Equity retail al mondo a cui hanno aderito oltre 9mila clienti che potranno beneficiare delle potenzialità di crescita delle aziende in portafoglio.

Operativo da marzo 2020, il fondo ha una dotazione di circa 300 milioni di euro. Con questa operazione, si legge nelle note stampa che annunciano l'operazione, «Azimut prosegue il suo impegno a sostegno delle imprese di eccellenza secondo i progetti strategici dedicati



Gianfranco Padovani



Giuliano Ferrari



Marco Belletti

agli investimenti in economia reale», attraverso un accordo «fortemente voluto dagli attuali azionisti di Sicer, funzionale a sostenerne l'importante programma di crescita sia per linee interne, ma soprattutto per linee esterne». Il nuovo assetto societario vedrà ALI detenere il controllo di Sicer al fianco dei soci imprenditori **Gianfranco Padovani**, riconfermato Presidente, e **Giuliano Ferrari**, che restano azionisti, mentre B.Group, holding di partecipazioni industriali, cederà interamente la sua partecipazione.

A Padovani e Ferrari, con il ruolo di Amministratori Delegati, verrà affidata la guida del Gruppo Sicer. «Nel ringraziare B.Group per la fattiva collaborazione e per il proficuo apporto ricevuto in questi anni di crescita e internazionalizzazione, siamo estremamente soddisfatti per la partnership con ALI che concretizza un nuovo percorso di crescita che Sicer vuole intraprendere anche attraverso acquisizioni sul mercato», le loro dichiarazioni, cui fa eco **Marco Belletti**, CEO di Azimut Libera Impresa SGR.

«L'operazione con Sicer, realizzata tramite il fondo di Private Equity Demos 1, segna un altro passo importante nella strada intrapresa da Azimut Libera Impresa. L'investimento in Sicer – spiega Belletti – testimonia la capacità di interpretare al meglio le esigenze di imprese ed imprenditori attraverso l'ampio spettro di soluzioni innovative offerte dai fondi gestiti da ALI». Il closing dell'operazione è previsto entro la fine dell'anno.

(S.F.)

BIOMONT

MONTEDIL

I TUOI PROGETTI IN BUONE MANI

LEADER IN SISTEMI COSTRUTTIVI A SECCO

Carpenteria portante per realizzazione nuovi ambienti.

MONTEDIL

TECNOLOGIE COSTRUTTIVE APPLICATE

montedil.it

I fondi, il distretto e lo shopping: un'opportunità per molte aziende

Abbiamo chiesto a due addetti ai lavori da cosa nasce il crescente interesse dei fondi di investimento per le aziende della filiera ceramica

L'ultima operazione è stata annunciata pochi giorni fa, e ne avete letto poco prima, ma è da tempo che c'è feeling tra le aziende del settore ceramico e i fondi di investimento. «L'operazione tra Azimut e Sicer è solo la più recente, ma il private equity è ormai abituato ad investire sulla filiera ceramica». Lo spiega a Ceramicanda **Nicola Gualmini**, ingegnere scandinavo tra i fondatori di DVR Capital Spa, società milanese che si occupa di aiutare le imprese nelle operazioni di fusione e/o acquisizione, aggiungendo come i fondi investano sulle 'nostre' aziende perché hanno caratteristiche («bilanci sani, trend di crescita consolidati e propensione all'export») che le rendono appetibili. Fu il caso, quindici anni fa, della Marazzi, più di recente di Italcra per quanto attiene alle ceramiche, di Esmalglass e Ferro e, appunto, Sicer per quanto attiene ai colorifici: il fenomeno c'è. E non è un caso che si rifletta sugli assetti di tante aziende della filiera ceramica, e non soltanto sui produttori di piastrelle. «I colorifici – rileva **Cristiano Canotti**, consulente aziendale



Nicola Gualmini
«Quello del fondo che 'non ci mette il cuore', oggi, è solo un cliché»

che ben conosce il settore – sono stati protagonisti di un fenomeno di concentrazione su scala



Cristiano Canotti
«Le aziende consolidate e 'sane' non possono non piacere alla finanza»

planetaria: si è creata una filiera specializzata nella trasformazione, fatta di aziende che si sono costituite in tempi relativamente recenti e che si sono consolidate». Questa dinamica, ad avviso di Canotti, spiega molto, «perché quando hai un grande consolidamento e pochi concorrenti non puoi non piacere alla finanza, che trova terreno fertile per investire su un settore age-

ra ceramica, ed in particolare su quel segmento che, suggerisce Canotti, detiene il monopolio della ricerca ed è strategicamente attestato nel campo della trasformazione. Tanto basterebbe, insomma, ma c'è anche altro: «dalla nostra esperienza – spiega Gualmini – vediamo che arriva un momento, nella vita di un'azienda, in cui c'è l'occasione di fare un salto di qualità che impone tuttavia una discontinuità: possono essere necessari nuovi investimenti, o magari l'azienda decide di espandersi sui mercati, strutturandosi ulteriormente e questi sono due casi, insieme a quello della mancanza di una continuità generazionale, da cui nascono questo tipo di operazioni». Che, ai tempi, venivano viste con una certa diffidenza qui nel distretto perché, si diceva, 'il fondo nell'azienda non mette il cuore'. Acqua passata, tuttavia: «Quello è un cliché ragionevolmente diffuso nei confronti della finanza, ma è appunto un cliché, lontano dalla realtà attuale di tante aziende che si sono giovate dell'entrata dei fondi nelle loro compagini sociali».

(R.C. - S.F.)

SMETTILA

DI PENSARE ALL'AMBIENTE!



Ma rendilo parte del tuo business.

I nostri transpallet elettrici, gli stoccatori e i commissionatori producono meno emissioni di CO₂ e hanno una vita utile tre volte superiore rispetto a quella dei carrelli con batteria al piombo acido.

Scopri di più su: www.jungheinrich.it/litio24volt

JUNGHEINRICH

C'è anche il settore ceramico tra i 'Best Employers 2020'

La classifica del 'Corriere premia Mapei, Marazzi Group, Atlas Concorde e Industrie Ceramiche Piemme



Ci sono anche aziende di casa nostra all'interno della graduatoria stilata dal Corriere della Sera che 'mette in fila' i migliori posti presso i quali lavorare. Detto che vince Heineken, davanti alla Banca d'Italia e a Costa Crociere, e che nella top ten c'è anche la Ferrarri, resta tuttavia da aggiungere come anche il settore ceramico dia segno di sé, nella speciale graduatoria che raggruppa le aziende nel campo relativo alla 'trasformazione dei materiali'. Dove troviamo tre grandi gruppi ceramici (Marazzi, Atlas Concorde, Industrie Ceramiche Piemme) e, al primo posto, Mapei, multinazionale dell'edilizia legata a doppio filo con il distretto. La graduatoria, pubblicata da 'Corriere' a fine ottobre, fa sintesi di un maxisondaggio condotto da Statista per conto del quotidiano milanese con il quale si chiedeva ad un cam-

pione di lavoratori - oltre 650mila - un giudizio diretto sul proprio posto di lavoro attuale come in una pagella, da zero a dieci e di dare un voto per altre aziende («la raccomanderebbe a un familiare?») e questa era considerata una valutazione indiretta. Le aziende entrate in classifica sono 400, hanno ottenuto valutazioni a partire da 6,78 fino a 9,26 punti: la suddivisione per categorie, come detto, premia nella sezione 'trasformazione dei materiali' la multinazionale che fa capo alla famiglia Squinzi (8,10 il punteggio, posizione 75 nel ranking generale) ma anche Marazzi Group, che segue Mapei a ruota con un 7,98 che gli vale anche una posizione nella top 100. Appena più staccate altre due aziende del distretto ceramico, ovvero il gruppo Atlas Concorde e Industrie Ceramiche Piemme.

(E.B.)

Si terrà a luglio, ad Orlando, l'edizione 2021 di Coverings

Slitta al 7-9 luglio la fiera statunitense: l'annuncio è arrivato a margine di una conferenza stampa tenutasi la scorsa settimana



L'edizione 2021 di Coverings slitta a luglio. Gli organizzatori della fiera statunitense hanno infatti deciso di riprogrammare l'evento, annullato nel 2020 e in calendario per il 13-16 aprile 2021, per il 7-9 luglio. La scelta è maturata, ha fatto sapere Alberto Echavarría, Direttore Generale di ASCER e attuale Presidente del Board di Coverings «dopo aver ricevuto da espositori e visitatori della fiera una chiara indicazione verso lo spostamento in estate della data dell'evento, al fine di migliorare, per quanto possibile, le condizioni per la partecipazione internazionale». L'annuncio è arrivato in coda ad una conferenza stampa in modalità digitale cui hanno partecipato, oltre al già citato Echavarría, anche Christine Abbate Presidente di Novita Communications PR, Kristin Coleman di Novita Communications PR, il Direttore Generale di

Confindustria Ceramica Armando Cafiero ed Emilio Mussini, Vice Presidente di Confindustria Ceramica. E se il primo ha detto che «anche nell'attuale fase di emergenza internazionale, dobbiamo sempre ricordarci della qualità del patrimonio artistico e culturale che ci circonda in Italia e che condividiamo con il mondo attraverso i nostri prodotti», Mussini ha messo in evidenza il grande lavoro delle aziende ceramiche italiane. In grado, oggi, di consegnare i loro prodotti negli USA nell'arco di 4/6 settimane, facendo già trovare negli showroom statunitensi le più recenti collezioni dell'industria ceramica italiana. «Ceramics of Italy - ha aggiunto il Presidente di Panariagroup - ha realizzato diverse attività di promozione digitale con i media nordamericani per assistere le aziende italiane in questi tempi difficili». (E.B.)

impronte digitali

di Enrico Bertoni



Social media: qualche idea per il 2021

Il 2020 è stato un anno di grandi cambiamenti per le principali piattaforme sociali: ma molto altro è destinato a cambiare...

Manca ormai pochissimo al 2021: come ogni anno, è il periodo giusto per abbandonare le abitudini del precedente (e in questo caso, non solo quelle!) e abbracciare le nuove tendenze che stanno già facendo strada nel mondo social!

Andiamo a vederle con ordine, perché il 2020 è stato davvero un anno di grandi cambiamenti per le principali piattaforme sociali: dalle profonde novità del Creator Studio, con l'integrazione ormai radicale tra Facebook e Instagram, alla definitiva consacrazione di TikTok come strumento di business, alla diffusione dello smart working e alla chiusura prolungata dei negozi che ha generato una nuova consapevolezza dell'importanza di vendere e comunicare online. Proprio la pandemia ha messo in luce l'importanza di gestire il fenomeno delle fake news e in generale delle informazioni nebulose che troppo spesso si trovano sui social: dagli account

parodia di politici o personaggi famosi che si trovano in rete, ai ben più pericolosi siti che propagano massivamente informazioni false volte a seminare odio, violenza e a destabilizzare economicamente intere realtà. Nel 2021, l'impegno dei principali social nel tenere monitorato questo fenomeno e bloccare i contenuti "bufala" sarà ancora più accentuato: essenziale quindi attenzione da parte dei brand a monitorare i commenti sui propri canali e a non incorrere nella trappola delle fake news, per evitare spiacevoli conseguenze.

Se invece dovessimo andare a ipotizzare due parole chiave per il marketing del 2021, la scelta potrebbe ricadere su "videogames" e "nostalgia". Da un lato, il confinamento forzato ha portato a una vera e propria esplosione dei videogiochi (su tutte le piattaforme, dalle tradizionali PlayStation, Xbox e altre varianti, ai PC, agli smartphone e ai tablet), che stanno acquisendo non solo popolarità, ma anche riconoscimento sociale, con studi che confermano come i videogiocatori sviluppino abilità cognitive peculiari che possono poi sfruttare nel mondo reale. Dall'altro, l'incertezza dominante ha accentuato ancora di più un trend periodico, ovvero il revival di decenni passati con un forte impatto emozionale sui consumatori di una certa età, ma irresistibi-

bili anche per tutti i giovani che vogliono scoprire periodi "leggendari": il ritorno trionfale di forme e colori "Nineties" vissuti in modo ancora più bombastico (l'exploit delle scarpe LIDL vi dice qualcosa?) ne è un esempio, così come il successo di tutti quei brand che hanno declinato i propri messaggi con mood ammiccanti a una certa estetica Eighties. Continua a galoppare l'importanza della conversazione: i brand saranno giudicati sempre di più in base alla propria capacità di mantenere un canale fiduciario one-to-one con i clienti, grazie allo sviluppo sempre più sofisticato di BOT da un lato e grazie a politiche di community management creative e informali. A questo proposito, al fianco delle emoji e delle gif, è ormai imprescindibile conoscere e padroneggiare l'utilizzo dei meme, immagini ad altissima viralità con messaggi testuali adattati a varie situazioni, sempre più padroni del web. Proteggersi dai meme, e anzi farne nostri preziosi alleati per una comunicazione virale, sarà una key skill essenziale per il successo sui mezzi digitali nel 2021.

L'ultimo aspetto da tenere a mente è l'impegno sociale: l'anno del Covid-19 ha sancito l'importanza delle "Quattro C", fondamentali per essere rilevanti in un periodo storico caratterizzato dalla pandemia.

Attenzione alla Comunità e alla Compassione per chi sta soffrendo, adesioni a strumenti Contactless (fornire soluzioni efficaci per pagare ed entrare in contatto con i propri prodotti in modo sicuro), e garanzia di Cleanliness (pulizia) saranno essenziali per mantenere la fiducia dei consumatori. Il 2020 ha anche confermato che la nuova generazione è molto attenta a tematiche quali inclusione delle minoranze, giustizia sociale, violenza di genere e bullismo, al punto da farne un criterio essenziale per le proprie scelte di consumo. I brand che non saranno capaci di aderire a questo impegno sociale rischiano di essere sempre più lontani dai propri consumatori, soprattutto quelli più giovani. Infine, chiudiamo con una considerazione: forse per il primo anno da quando i social media sono esplosi, rivoluzionando il mondo per come lo conosciamo ora, non sono in previsioni stravolgenti sulla popolarità dei principali canali. Instagram, Facebook, TikTok, Twitter, LinkedIn, e tutti le altre piattaforme più diffuse in Russia e in Estremo Oriente difficilmente subiranno scossoni verso l'alto o verso il basso. Ognuna ha un pubblico più o meno definito (geograficamente o demograficamente), e i trend di crescita/diminuzione di utenti dovrebbero restare invariati.



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

L'export dei distretti emiliani cala, ma non crolla: altrove va peggio..

Il Monitor di Intesa Sanpaolo registra, nel primo semestre, esportazioni in calo del 15%, ma con una tenuta migliore rispetto alla media dei distretti italiani. E nel secondo semestre si attende un 'rimbalzo importante': anche per la ceramica

«I dati del semestre vanno necessariamente letti alla luce della crisi pandemica e delle conseguenti misure di contenimento messe in atto, fino alla sospensione temporanea di diverse attività». Così Cristina Balbo, direttore regionale Emilia-Romagna e Marche di Intesa Sanpaolo, a margine della diffusione dei risultati del Monitor che valuta le performances dei distretti regionali oltreconfine. Risultati che confermano come la pandemia abbia duramente colpito la regione e l'evoluzione dei suoi distretti industriali sui mercati esteri, interrompendo una crescita che durava ormai da 10 anni, che aveva visto le esportazioni distrettuali toccare nel 2019 la cifra record di 17,5 miliardi di euro. Nel primo semestre il calo per l'export dei distretti dell'Emilia-Romagna è stato pari al 15,1%, registrando comunque una tenuta migliore rispetto al totale dei distretti tradizionali italiani, che si attestano sul -19,8%. «In questo contesto - spiega ancora Balbo - emerge una volta ancora, nonostante l'inevitabile trend complessivamente negativo, la straordinaria propensione all'export dell'Emilia-Romagna, che tra il 2008 e il 2019 ha registrato un aumento delle esportazioni del 39,6% contro il 29% del sistema Italia». Il



primo semestre 2020, tuttavia, flette, e anche in modo significativo, e la prova è nel fatto che gli unici saldi positivi sono quelli fatti registrare dalla filiera agroalimentare (Alimentare di Parma +42,4%, Salumi di Parma +3,2% e di quelli di Reggio Emilia +0,9%, sostanziale stabilità per l'Ortofrutta romagnola e per il Lattiero-caseario di Reggio Emilia), mentre per gli altri settori la difficoltà è evidente. Nella meccanica mostrano un calo le Macchine per il legno di Rimini (-26%), i Ciclomotori di Bologna (-22,4%), le Macchine per l'industria ceramica

di Modena e Reggio Emilia (-21,2%), la Meccatronica di Reggio Emilia (-20,9%), le Macchine per l'imballaggio di Bologna (-19,1%), le Macchine utensili di Piacenza (-18,9%), le Macchine agricole di Modena e Reggio Emilia (-15,5%) e infine la Food machinery di Parma (-14,8%) e non va meglio né per il sistema moda né per il sistema casa. Per il primo Calzature di San Mauro Pascoli -45,4%, Abbigliamento di Rimini -37,8%, tessile Carpi -26,6%, mentre per il secondo le vendite estere delle piastrelle di Sassuolo arretrano del -12,9%. Detto che il

saldo negativo penalizza anche i Poli tecnologici (ICT dell'Emilia-Romagna -14,6%, Biomedicale di Bologna -9,2%, di Mirandola -7,8%) resta da dire che il Monitor si chiude dando conto di segnali positivi affiorati tuttavia nel terzo trimestre: si parla di «rimbalzo importante dell'attività produttiva e delle esportazioni: spiccano, in particolare, i distretti specializzati in prodotti e materiali da costruzione ed i distretti del sistema casa che, molto probabilmente, scontano anche buone attese di efficacia degli incentivi alle ristrutturazioni». (P.R.)

di Claudio Sorbo

Sobrietà, misura ed equilibrio: il 'giusto approccio'



Suggerimenti per il buon venditore

Riassumiamo la nostra trattativa: dapprima presentiamo noi stessi (ovviamente se il Cliente è alla prima esperienza con noi), poi presentiamo la nostra Azienda, infine diciamo cosa siamo andati a fare dal Cliente. Solitamente, in queste fasi vengono commessi errori che compromettono l'intera trattativa. Ad esempio, la presentazione di se stessi spesso si tramuta in una descrizione agiografica di se stessi, come se si trattasse di dover magnificare la vita di un Santo: "Dopo aver portato il fatturato di zona da zero a 900mila euro, non condividendo le politiche commerciali dell'Azienda ho deciso di accettare un'offerta proveniente da una Ditta altrettanto qualificata...". Ecco, chi parla così di solito mente: nessun Direttore Vendite si disfa di un Agente che porta il fatturato da 0 a 900mila euro: semmai, gli propone un taglio di zona avendo verificato che lo sviluppo aziendale non è possibile se non dividendo in due la zona stessa. Certo, sono episodi spiacevoli ma rientrano nel bilancio della gestione del

territorio da un Agente: semmai, il Direttore Vendite avrebbe subito dover prevedere lo sviluppo e avrebbe dato all'Agente solo una porzione della zona complessiva. Presentazione dell'Azienda: evitiamo espressioni iperboliche ("La nostra Azienda è leader europeo nell'editoria del settore ceramico") o "Lavoro da trent'anni nel settore" (ciò significa solo che avete sempre goduto di buona salute). Siate sobri, misurati, equilibrati. Ricordate che ogni atto di vendita ha un inizio e una fine e che, quindi, più parla il Venditore, meno parla il Cliente, per cui per capire le esigenze di quest'ultimo occorre che egli parli più di noi ed è ovvio che meno parla, meno capiamo. I più ingenui credono invece che subissandolo di informazioni egli ci dirà di sì, per cui spesso si assiste a trattative che si riducono a monologhi del Venditore, al cui termine il Cliente gli porge la mano e torna alle sue occupazioni. Quindi, riassumendo, "Buongiorno, sono Rossi, Mario Rossi della Ditta "Eterna" di Rho. La nostra

Ditta commercializza spazi pubblicitari sulle più importanti testate nazionali. Poiché non abbiamo mai intrattenuto rapporti, mi consente di rivolgerle qualche domanda?". Solitamente nessun Cliente dice di no, al massimo chiede di fare le domande rapidamente perché non ha tempo. Allora voi, che avete già preparato le domande (tre o quattro), partite con le richieste e scrivete diligentemente le risposte del Cliente. Perché? Perché scrivere le risposte del Cliente crea l'effetto intervista, cioè si riducono le obiezioni. Dopo poche domande, ponete al Cliente la domanda cruciale: "Tenendo conto dei suoi attuali Clienti, cosa vorrebbe veder migliorato in loro?". Per mia esperienza, praticamente nessuno dice "Il prezzo": tutti invece si soffermano sulla qualità della stampa, sulla possibilità di accedere ai tecnici alla flessibilità dei formati. Infine, quel che il Cliente dice costituisce ciò che lui vorrebbe e che ora non ha: ecco che avete fatto breccia nelle esigenze del Cliente.



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.



Sofit offre un servizio di consulenza e progettazione nel settore dell'arredamento per ufficio, proponendo soluzioni in grado di garantire il massimo benessere, dal punto di vista del comfort e dell'operatività. La nostra azienda interviene sia nella ristrutturazione di ambienti esistenti che nella creazione di nuovi uffici completamente personalizzati, proponendo pareti divisorie e attrezzature, librerie, armadi, postazioni lavoro e sedute, soluzioni d'arredo per aree meeting e accoglienza. Il progetto nasce dall'esigenza del cliente; Sofit adatta e trasforma gli spazi a seconda delle necessità.

www.sofit srl.it

Via Statale 467, n. 16 Casalgrande (RE)
Tel. 0622.848201 sofit@sofit srl.it



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

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



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 Maggiora (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

Le soluzioni Fila per la ceramica

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%

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 TiO2 o TiO2 modificato con l'aggiunta di metalli argento o rame applicato "in massa" o in superficie prima o contestualmente alla cottura finale

LA RISPOSTA DI FILA

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



PLUS

- + Bassi costi per adattare la linea
- + Non rallenta il processo produttivo
- + Flessibilità di utilizzo su gres lappato naturale e tecnico sia chiari che scuri
- + Soluzioni ecocompatibili

Qualità raccomandata da oltre 200 top brands internazionali.

Visita il sito flasolutions.com e scopri le soluzioni FILA per tutte le superfici.

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 TiO2. 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 accop-

piando 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.

TEAM DEDICATO PER LA LINEA PRODUTTIVA

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 naturale, 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.

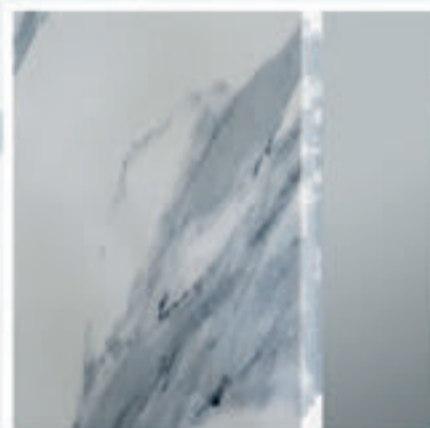


ELLEK AUTOMAZIONI

SUPERA® HP

Rivoluzionaria pressatura su **NASTRO**

Calacatta Marble



LE LASTRE PIÙ INNOVATIVE:

- Calacatta Vena Full Body.
- Decorazione Full Body e Doppio Caricamento.
- Rilievi di straordinaria profondità e definizione unica.

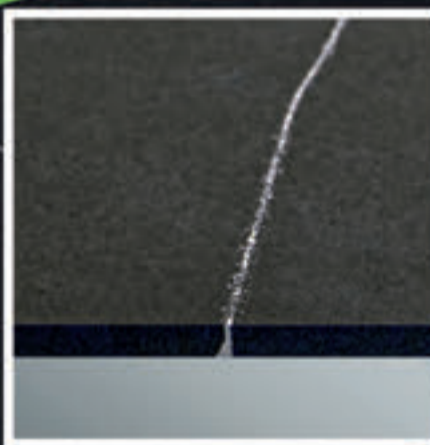
Double Charge



MISURA DELLE LASTRE:

- 120x240cm • 120x270cm
- 120x360cm • 160x320cm

Full Body Vein



PRODUZIONE:

- Oltre 20.000m²/giorno

SPESSORE:

- Fino a 30 mm

Deep Structure



www.sitibt.com

Amore by Imola. Solo il meglio della ceramica da rivestimento

Due nuovi formati, 10x20 cm e il 6x24 cm, studiati per sorprendere e per rievocare le piccole dimensioni della ceramica tradizionale, ed una palette costituita da 27 colori, che si coniuga perfettamente con qualsiasi soluzione in gres porcellanato a pavimento. Una nuova ed esclusiva proposta di rivestimento in bicottura

Una dichiarazione precisa per Imola. Un'inclinazione profonda nei confronti della propria storia, gelosamente conservata in questi oltre 145 anni di cultura, di arte e sperimentazione. Un patrimonio unico, fonte d'ispirazione e di passione continua.

Una preciso intento anche nei confronti del mercato: una nuova ed esclusiva proposta di rivestimento in bicottura. In un mondo in cui si è omogeneizzato il gusto proponendo prodotti in gres porcellanato imitatori di un qualcosa, che sia di origine naturale o artificiale, la bicottura si colloca in una sfera di unicità: non è fattibile in nessun altro modo ed è la fonte creativa di se stessa. E' in grado di unire magistralmente smalto, materia, cristallina, in una palette cromatica di grande appeal, sempre varia e sempre nuova.

Amore è una vera raccolta, costituita da singoli volumi, le nostre collezioni, fortemente differenti per natura e per ispirazione, pur preservando una chiara matrice di stampo italiano.

Amore si presenta con due nuovi formati, il 10x20 cm e il 6x24 cm, appositamente studiati per sorprendere e per rievocare le piccole dimensioni della ceramica tradizionale, ed una palette nuova, costituita da 27 colori. Solo il meglio della ceramica da rivestimento, sia a livello estetico che funzionale, che si coniuga perfettamente con qualsiasi soluzione in gres porcellanato a pavimento.



Seguendo un ordine cronologico d'ispirazione, queste in breve le 4 nuove collezioni:

Icona

Ispirata all'eleganza dolce e discreta degli anni '60, la Collezione Icona, col suo piccolo formato rettangolare 10x20 cm e la gamma cromatica declinata in sei

toni pastello, interpreta in chiave contemporanea mood e colori del periodo che hanno contraddistinto l'Italia Felliliana, proiettata verso il benessere ed un nuovo stile di vita.

Gesso

Una collezione dal fascino naturale, declinata nei colori bruniti del-

la terra (mattoni, terracotta), nei toni neutri e materici come il cialino e il color argilla, fino ad una piena rivisitazione verso colori più attuali come il grigio ed il blu cobalto. Una proposta fortemente connessa all'artigianalità, al gusto e al nostro saper fare italiano. Un unico modo di pensare e progettare: fatto con il cuore.

Aroma

Un viaggio nella storia non poteva non portare ad una riflessione sul gusto italiano.

Design, cibo ed arte fanno parte della nostra cultura e nutrono il nostro immaginario.

La parola chiave che li unisce è la creatività.

Una spinta che ha portato il marchio Imola a ricercare nuovi stimoli nei contesti che fanno parte del nostro quotidiano.

Ed è dalla fusione tra i sapori e i colori che nasce il concept di Aroma.

Stile

Lo stile è un concetto di ampia applicazione, utilizzato nel campo delle arti e delle lettere, oltre che nella moda, nell'architettura, nel disegno industriale e nei fenomeni sociali.

L'insieme delle forme e dei tratti che lo individuano variano nel corso del tempo, a seconda della zona geografica, mescolandosi spesso con altre istanze, creando di nuovi.

Osservando l'evoluzione del gusto dall'ambiente che ci circonda, Imola ha messo a punto questo nuovo prodotto in ceramica, dal gusto sofisticato e contemporaneo.

Pronti per innamorarvi?

Con Amore la tradizione ceramica incontra il contemporaneo.

Un progetto dall'ampio scenario di gusto, sia per le differenti possibilità di posa, sia per la grande varietà dei toni proposti.



ARCHI NEWS 24

IL NUOVO CANALE SATELLITARE

SOTTOTITOLATO IN INGLESE CERAMICANDA GUARDA AVANTI!

ARCHI NEWS 24



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

Sassuolo, la prova del nove...

Seconda in classifica, la squadra di De Zerbi affronta il suo primo 'vero' esame da big: saranno Inter e Roma, a 'provare la febbre' ai neroverdi



Miglior avvio di sempre, con 18 punti in otto partite che gli valgono il secondo posto. Miglior rendimento esterno (quattro vittorie su quattro) e miglior attacco (20 reti) cui vale la pena aggiungere una difesa che non prende gol un mese e 300', recuperi compresi. Elogi che piovono a profusione, complici anche gli exploits azzurri di Berardi e Locatelli, fino a ieri talenti incompiuti e oggi («il calcio è un circo, che - ha detto De Zerbi - ti attacca etichette») uomini nuovi di Mancini in vista dell'Europeo del 2021. Sotto i riflettori il Sassuolo c'è già stato - città più piccola di sempre in serie A dal dopoguerra, una qualificazione in Europa League nel 2015/16 - ma non si può dire non ci sia tomato, e di prepotenza, in coda ad una settimana da mettere in cornice. Cominciata proprio dai 'neroverdazzurri' che hanno recitato da protagonisti sul palco internazionale contro Polonia e Bosnia e finita con la vittoria del Bentegodi che ha piazzato il Sassuolo davanti a tutti fino al posticipo che ha restituito il primo posto al Milan, ok, ma ha detto anche altro. Ha detto che il Sassuolo, dipinto ora come una 'bella favola', più spesso come un 'miracolo di provincia', è tutt'altro, ovvero una realtà solida che sta trovando piena dimensione



in questo terzo anno con De Zerbi in panchina: la società scelse il tecnico bresciano nell'estate del 2018, sottoponendogli programma a lungo termine e contratto biennale, ne ha appoggiato le scelte e la filosofia e in questo 2020/21 passa all'incasso: la rivoluzione del 2018/19 (il Sassuolo cambiò volto, acquistando una dozzina di giocatori e cedendone altrettanti) e quella (meno

pronunciata) di inizio 2019/20 ha allestito una rosa sulla quale questa estate sono state fatte modifiche minime, e alla guida della quale De Zerbi è ripartito con un contratto nuovo (annuale) sul quale, ha svelato lo stesso tecnico, «non c'è il premio salvezza, ma ci sono quelli per la Champion's e l'Europa League» Quelli, del resto, sono gli obiettivi che sta rincorrendo una squadra che

è partita col turbo, e ha fatto giustizia, nel tempo, anche degli scetticismi di chi diceva che il calendario agevolava i neroverdi con partenza soft. Vero, ma solo in avvio: dopo le neopromosse Spezia e Crotone, dopo Cagliari e Bologna, il Sassuolo ha affrontato infatti anche squadre di lignaggio come Napoli ed Hellas, battendo entrambe e, e qui è la notizia, sembra aver trovato que-

gli equilibri tattici - nessun gol al passivo nelle ultime tre gare - e soprattutto quella solidità mentale che sembrano essere possibile ipoteca sul futuro. Non meno di quanto lo sia una rosa che può permettersi di fare a meno - è successo due volte nelle ultime tre gare - del suo cannoniere più prolifico, Caputo, senza patire più di tanto. Nessun miracolo, insomma: solo l'approdo di un paziente lavoro di costruzione e programmazione cominciato tre anni fa, e reso possibile da una proprietà abbastanza forte da resistere agli assalti delle big nei confronti dei giocatori migliori, che nelle scorse stagioni (Politano, Sensi, Demiral) erano partiti in estate e questa volta sono invece rimasti. E vanno in campo con le sicurezze che derivano loro da un impianto di gioco collaudato, che fin qua ha fruttato elogi e punti. Piazzando il Sassuolo tanto in alto da suggerirgli possibili vertigini e soprattutto quella dimensione da big attesa adesso alla prova del nove: il calendario propone ai neroverdi, prima l'Inter e poi la Roma, ovvero due 'corazzate' che sulla carta valgono quella posizione di classifica che sorride, invece, al Sassuolo. Se i neroverdi passano indenni anche questa strettoia, tutto è possibile.

(Stefano Fogliani)

Una giornata storica al Mapei Football Center

Intitolati a Giorgio Squinzi e Adriana Spazzoli la via di accesso e il campo principale del centro sportivo neroverde, che ha ospitato, per la prima volta, gli azzurri

Prima la nazionale azzurra, per la prima volta ospite del Mapei Football Center, poi la via di accesso al centro sportivo del Sassuolo e il campo principale intitolati a Giorgio Squinzi, già Amministratore Unico di Mapei e Patron del Sassuolo Calcio, e ad Adriana Spazzoli, già Direttore Marketing & Comunicazione del Gruppo Mapei e Vice-presidente del Sassuolo. Una giornata storica per il centro sportivo del Sassuolo, teatro di una cerimonia breve e sentita, cui hanno partecipato, oltre alla famiglia Squinzi e i vertici societari del Sassuolo, anche Gabriele Gravina, Presidente FIGC, Gian Francesco Menani, Sindaco di Sassuolo e Giammaria Manghi, Capo di Gabinetto della Regione Emilia-Romagna, in rappresentanza del Presidente della Regione Stefano Bonaccini. «Ringraziamo il Comune per questo bellissimo gesto. Arrivare al centro Mapei Football Center, casa del Sassuolo, percorrendo la via intitolata a nostro padre è molto simbolico», ha detto Marco Squinzi, ricordando come il Signor Mapei abbia sempre creduto nel progetto neroverde. L'AD di Mapei ha anche sottolineato come «nostra madre era molto carismatica: intitolarle il campo ricorda il grande contributo che ha dato alla squadra e alla società». (S.F.)



DAXEL

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

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

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

Collocata nel pieno della Ceramic Valley CTM è riconosciuta come una delle più importanti aziende territoriali nel comparto produttivo di zona.

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

**C.T.M. CENTRO TRASMISSIONI MECCANICHE s.r.l.**
VIA VOLTA, 29 - TEL 0522 99 60 20 - VILLALUNGA DI CASALGRANDE (RE)www.centrotrasmissionimeccaniche.comE-mail: commerciale@ctmksb.com - imp.export@ctmksb.com - amministrazione@ctmksb.com

DISTRETTO CERAMICO

il Distretto

anno 12 numero 265 / 28 Novembre 2020

‘Strega comanda color...’ Il distretto in arancione

Settimane non semplici lungo le due sponde del Secchia: le ulteriori restrizioni che hanno fatto seguito al dpcm, anche le nostre zone, cambiano le nostre abitudini. Fino a quando, ci si chiede? La risposta contiamo di averla già dal prossimo numero...

vetrina addobbata, sotto luminarie in fase di montaggio, cominciò già a far segno di sé, a Scandiano addirittura con dei versi di Carducci (1)... Tra meno di una settimana, in teoria, sapremo...

L'archivio Costi verrà ospitato dal Teatro Carani

Il Teatro Carani ospiterà l'archivio privato di Roberto Costi (2), scomparso il 3 febbraio 2012. Ultimati i lavori di restauro, infatti,



Le manifestazioni dei commercianti sono acqua passata: adesso, per dirla con il Ligabue di 'Certe notti', 'coi bar che sono chiusi c'è chi festeggerà...', ma mica è del tutto vero. Perché la rabbia della piazza, di cui avevamo dato conto nello scorso numero, si è trasformata in rassegnazione: per bar e ristoranti la serrata imposta è stata totale, i controlli – a Sassuolo quattro sanzioni, ad oggi – hanno riportato a più miti consigli quanti hanno provato a 'forzare le maglie' delle disposizioni in essere e in coda a queste settimane 'in arancione' non resta che affacciarsi cercando di capire adesso cosa succede... Natale è prossimo, Capodanno pure, e non sfugge come nei centri storici qualche

all'interno del teatro sarà riservato uno spazio esclusivo all'archivio storico dell'ex direttore, che rese le sorti del Carani (3) dal 1971 al 2007. L'archivio, che sarà gestito da un professionista messo a disposizione dalla Fondazione Teatro Carani, raccoglie preziosi documenti, tra cui pagine di quotidiani, locandine, manifesti, fotografie del teatro e dei tanti che sono saliti sul palco della storica struttura. Il progetto sarà realizzato grazie all'accordo tra la Fondazione Teatro Carani e la famiglia di Roberto Costi, con l'obiettivo di conservare e valorizzare i documenti per consentire la fruizione al pubblico.

Giro di vite contro lo spaccio nel distretto

Prosegue in tutto il distretto ceramico l'attività di repressione allo spaccio di stupefacenti. I carabinieri



nieri della Stazione di Maranello, nel corso di un servizio, hanno trovato a bordo di una Mercedes sulla quale viaggiavano due stranieri ben 30 dosi di cocaina già pronte per essere spacciate. Le dosi erano nascoste sotto al cambio della vettura. Sequestrati anche oltre 400 euro provento dell'attività di spaccio ai due magrebini che sono stati arrestati. Un arresto anche a Sassuolo, con la Polizia Municipale che sequestra droga, due telefoni cellulari con tre schede sim e 460 euro in contanti ad un 33enne di origine marocchine senza fissa dimora, arrestato anche lui. Finita qui? Nemmeno per idea: a Casalgrande (4) arresti domiciliari per un 25enne cui sono stati sequestrati un chilo e mezzo di droga, 1200 euro e materiale per il confezionamento, oltre a due bilancini di precisione.

Dopo cinque anni Sassuolo chiude il concordato SGP

L'annuncio era arrivato in consiglio comunale lo scorso ottobre, a margine dell'approvazione, da parte del consiglio comunale, del bilancio semestrale di SGP, la società patrimoniale controllata dal Comune. «Questo bilancio – aveva detto il Sindaco Gian Francesco Menani – conferma che siamo in linea con il piano con-



cordatario che chiuderemo a fine anno». Fine anno si avvicina, e l'Amministrazione sassolese ha annunciato, martedì in conferenza stampa (5), la chiusura della procedura concorsuale cui la società patrimoniale, di cui il Comune di Sassuolo è socio unico, era stata sottoposta dal 2015 a causa di un maxidebito che l'aveva portata ad un passo dal default. La chiusura del concordato segna la fine di un percorso oltremodo tormentato, che ha coinvolto tre legislature – Giunta Caselli, Giunta Pistoni, Giunta Menani – e ha visto succedersi, al timone della società, altrettanti Amministratori (prima Corrado Cavallini, poi Claudio Morselli, oggi Marcello Alonzo) per arrivare a 'dama'.

Spara alla compagna e si costituisce: tentato omicidio Maranello

Ha sparato alla compagna poi si è presentato i carabinieri: la scorsa settimana un operaio campano classe 1973 residente a Maranello si è recato presso la stazione carabinieri di Maranello, costituendosi in quanto poco prima – a suo dire – aveva ucciso la sua compagna convivente più giovane di lui di 14 anni. I militari si sono immediatamente recati nell'appartamento (6) in uso ai due, trovando la donna in stato di choc con una evidente ferita al capo e, adagiata per terra, una pistola calibro 6,35 (poi appurata essere illegalmente detenuta e con matricola abrasa), con bossolo ritenuto nella camera di cartuccia e altri tre proiettili. La donna è stata trasportata immediatamente presso l'ospedale di Modena Baggiovara dov'è stata operata per l'asportazione dell'ovgiva ed è, fortunatamente, fuori pericolo. L'uomo è stato tratto in



arresto per tentato omicidio e detenzione abusiva di arma da fuoco e trasportato presso il carcere di Modena disposizione dell'autorità giudiziaria. Il movente sembrerebbe riconducibile alla crisi della coppia.

Vandalismi e schiamazzi: la Giunta di Fiorano 'chiude' il parco Di Vittorio

Negli ultimi mesi, numerose sono state le lamentele e le segnalazioni da parte dei residenti circa la pre-



senza di assembramenti nelle ore notturne presso il Parco di Via Di Vittorio (7) a Spezzano di Fiorano. Si tratta spesso di giovani o giovanissimi che producono rumori e schiamazzi, oltre ad alzare eccessivamente i volumi della loro musica. Inoltre sono stati riscontrati frequenti casi di abbandono rifiuti, vetri rotti e danneggiamento dei giochi per bambini e tanto è bastato all'Amministrazione Comunale per disporre la chiusura del parco 'Di Vittorio', frequentatissimo polmone verde collocato a fianco della scuole 'Menotti', dalle 19 alle 7,30.

Via al secondo stralcio della ciclabile Scandiano-Reggio

Il secondo dei tre stralci previsti per la realizzazione complessiva della Ciclopeditonale che attraversa Bosco, e collega Scandiano ai confini del Comune di Reggio, verrà realizzato nei prossimi mesi. Il cantiere si è aperto in questi giorni. Si tratta dell'ultimo tratto del tracciato, tra via Del Tesoro - Località Sgarbusa - e via

Dell'industria a Bosco, un tracciato idoneo alla percorrenza ciclo-pedonale che si svilupperà in sede propria parallelamente alla strada ex SP467r sul lato nord. L'importo complessivo dei lavori è di 300mila euro, la durata del cantiere è prevista in 6 mesi.

Banco Bpm: un macchinario per la sanificazione delle scuole formiginesi

Un nuovo macchinario per la sanificazione degli ambienti scolastici è da oggi a disposizione delle scuole di Formigine, grazie a una donazione pari a 14mila euro promossa da Banco Bpm nell'ambito del 'Progetto Scuola'. Tale progetto – avviato nel 2018 nei territori di maggior presenza della banca per sostenere le scuole nel rinnovo di edifici e dotazioni materiali e didattiche – inaugura con Formigine una nuova serie di iniziative che ha come obiettivo quello di contrastare l'emergenza Covid-19 al fianco degli istituti scolastici. La pandemia Covid-19 ha reso necessario non solo il rafforzamento



degli strumenti utili alla didattica a distanza, ma anche l'integrazione urgente delle attrezzature per la pulizia degli ambienti scolastici. Il nuovo mezzo è già a disposizione alla protezione civile e verrà utilizzato nelle scuole del comune di Formigine consentendo una sanificazione straordinaria per la generazione di ozono che renderà immediatamente agibili gli spazi trattati, anche dopo un'esposizione al virus.

(Paolo Ruini – Massimo Bassi)



IL TG QUOTIDIANO DI CERAMICANDA

SCARICA SUBITO LA NOSTRA APP!

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

LAVAPAVIMENTI SANIFICANTI CON OZONO



BATTERI



MUFFE



FUNGHI

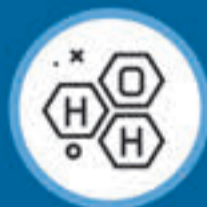
LAVAPAVIMENTI SANIFICANTI AD OZONO

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

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



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



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



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



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



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



TECNOMOTOSCOPE
macchine e prodotti per la pulizia

TECNOMOTOSCOPE srl

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

+39 0522 98 50 48

info@tecnomotoscope.it - www.tecnomotoscope.it

Biden e la ricetta anti covid: «Faremo meno trumponi»

Venerdì 6 novembre gli Stati Uniti hanno superato il record di contagiati in un giorno: 115mila. Donald Trump ha subito chiesto di riconteggiarli

Trump non riconosce la vittoria di Biden. Ha le prove della truffa elettorale. Le ha avute dai russi.

Ci vorrebbe perlomeno un'unità di mancanza di intenti. Sarebbe tutto molto più chiaro.

Conoscenze linguistiche molto... pronunciate a margine della qualificazione degli azzurri di Mancini alla fase finale della Nation's League. La giornalista di TGCOM24: "L'Italia si qualifica per la *fainal fur*". La giornalista di SkyTG24: "L'Italia si qualifica per la *fainal ford*". Finale a sorpresa.

mail, loro niente. Se si ricordano di te, magari, dopo tre settimane ti dicono che non sei più contagioso, o meglio, forse sei ancora positivo ma hai sicuramente una carica virale troppo bassa per costituire un pericolo per gli altri. In pratica una scarcerazione per decorrenza dei termini.

Lo slogan delle prossime presidenziali Usa sarà conta anche tu.

La Pfizer dal Viagra al vaccino. Adesso per il Covid son cazzi.

Ventimila leghe sotto i mari. E una sotto processo.

Con il Covid, il calcio ha ampliato la sua spettacolarità. L'avete notato? Prima ancora del calcio d'inizio, e soprattutto



dopo. I capitani delle due squadre, e la terna arbitrale, si ritrovano a centrocampo per dare il via alle danze. I saluti sono rigo-

rosamente da protocollo Covid: appena un tocco con i pugni. Certo, bravi. Bravissimi. Poi via, inizia la partita, ad ogni gol ci si incolla in ammucchiate zoologiche, ad ogni calcio d'angolo si balla cuore a cuore davanti alla porta e, per l'intera durata dei novanta e più minuti, tutti sputano, in continuazione. Saliva fiottata sul terreno di gioco dove scorre il pallone (che poi viene colpito di testa e preso in mano) e dove i giocatori cadono, magari anche di faccia. Grazie, a tutto e tutti, uno spettacolo così chi se lo sognava?

Azzolina: "La scuola non è più la cenerentola del Paese". E' diventata la strega cattiva.
(Massimo Bassi)



Ti trovano positivo al tampone, quindi ti chiedono di non abbandonare il domicilio e di isolarti. Sì, te lo "chiedono", la Costituzione gli proibisce di proibirti (poi però, se esci di casa, commetti un reato penale). Dopodiché ti abbandonano. Tu telefoni all'ufficio Covid della Ausl, per sapere quanto devi rimanere in isolamento e cosa succede poi, ed è sempre occupato. Gli scrivi una e-



di Claudio Sorbo

"Stand back, and stand by": l'ultimo bluff di Donald

Se qualcuno avesse pensato che "Donnie" Trump avrebbe accettato con spirito cavalleresco la sonante sconfitta inflittagli da Biden nelle ultime elezioni avrebbe miseramente sbagliato: il Presidente aveva promesso che avrebbe dato battaglia contro Biden con tutti i mezzi, ivi comprese legioni di avvocati e scorrettissime trovate da guappo certamente non newyorkese. Ad esempio, negli Stati popolati da afroamericani di fede repubblicana, ha fatto abolire le fermate degli autobus nei loro quartieri, in modo da non fornire mezzi pubblici che potessero condurli agli edifici ove si votava, così dissuadendoli dall'esprimere il loro voto, a meno di non voler affrontare qualche chilometro di cammino. Delle cassette postali false abbiamo già detto, anche se la fregatura è stata parzialmente evitata ad opera delle Poste che hanno convogliato le schede elettorali erroneamente imbucate verso il più vicino edificio dedicato a raccolta e spoglio dei voti. Il tutto sta conferendo alla situazione elettorale un che di grottesco, con Trump

chiuso nel ridotto della Casa Bianca, ultimo giapponese a difendersi in una guerra già persa da tempo. Preoccupa, invece, la risposta del Presidente, che a domanda diretta nel corso del secondo dibattito televisivo, esita e poi attacca gli Antifa e i radicali di sinistra, dicendo ai suoi giovani suprematisti bianchi "Stand back, and stand by", "State indietro e state allerta", frase degna di un irresponsabile che non tiene in alcun conto gli effetti delle parole che pronuncia. Ma perché Trump non accetta il verdetto delle urne? Almeno per un paio di motivi: perché in qualsiasi situazione competitiva, importante o insignificante, egli vuole sempre, solo e comunque vincere, anche in violazione di norme di buonsenso, dalle spese di barbiere per oltre 70mila dollari l'anno, allegramente portati in detrazione nella dichiarazione dei redditi sino all'anomalo licenziamento di chiunque per i motivi più futili, anche se la persona è stata da lui assunta pochi mesi prima. Sotto questo aspetto è stato emblematico un cartellone affisso sulla ringhiera che

delimita la Casa Bianca riportante la scritta "You're Fired!", "Sei licenziato!", una delle frasi più amate e pronunciate da "Donnie". Inoltre, a dispetto con le credenze popolari che lo vorrebbero ricchissimo, Trump è una persona perseguitata dai debiti (si dice oltre 400 milioni di dollari), di cui sarebbero creditori in gran parte alcuni oligarchi russi, notoriamente ignari delle virtù cristiane, soprattutto quella del perdono. Infine, per chiudere questo miserabile elenco, eccovi una chicca di prima mano relativa alle recenti elezioni. Trump, tramite il suo legale Rudolph Giuliani, ordina a un legale di fare causa a Biden per frode elettorale. L'arcigno Giudice cui è affidata la causa chiede all'Avvocato di Trump se i delegati del Partito Repubblicano fossero stati presenti allo spoglio delle schede. L'Avvocato di Trump risponde di sì, i delegati erano presenti. Il Giudice a questo punto fa, serafico, "Posso sapere cosa ci fa lei qui?". L'Avvocato imbarazzato allarga le braccia, mentre il Giudice latra "Cancelliere, la prossima causa?".

G.P.SERVICE
ITALIAN CERAMIC TECHNOLOGY

PERFETTI
MECCANISMI
DI ASSISTENZA

MACCHINE,
IMPIANTI
E RICAMBI
PER INDUSTRIE
CERAMICHE

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

www.gpserviceitaly.com
info@gpserviceitaly.com

il Dstretto by Ceramicanda

DIRETTORE RESPONSABILE
ROBERTO CAROLI
carocaroli@ceramicanda.com

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

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

REDATTORI
Stefano Fogliani, Daniela D'Angeli

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

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

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

CERAMICANDA TV

LA STAGIONE TV 2020-2021

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

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

CERAMICANDA TV



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

