È TUTTO OK, CON MAPEI

L'evento

'On the road': ALLFORTILES vince la scommessa

I numeri e un interesse crescente premiano la nuova formula

pagina 12-13

Protagonisti

«Insisterò sull'autonomia regionale»

Stefano Bonaccini: «Questione non di soldi, ma di programmazione»

pagina 5

È TUTTO OK, CON MAPEI

il Dstretto 266

by Ceramicanda

Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato

anno 12 numero 266 • **19 Dicembre 2020** • ~~euro 1,00~~

Il tempo perduto

Di Roberto Caroli

Non ce ne siamo accorti ma è già passato un anno. Non è quindi vero che il tempo subisce accelerazioni solo quando lo attraversano gioia, serenità, spensieratezza; corre velocissimo anche con la pandemia e le sue conseguenze traumatiche sulla vita sociale, gli affetti, i morti, i segregati, i reclusi all'interno di comuni, regioni e nazioni. Il tempo corre e non lo può fermare nessuno, altrettanto nessuno potrà più restituirci il 2020 normale che ci saremmo attesi. Perso per sempre. I più danneggiati sono gli anziani che avrebbero voluto concludere gli ultimi frammenti della loro esistenza, magari in piena libertà e serenità, quando gli tocca invece di restarsene isolati in casa? Oppure i giovani che faticano a rassegnarsi all'idea di non avere vissuto pienamente un'importante scorcio della loro stagione fantastica, magari fatta di viaggi, feste e divertimenti? Difficile rispondere davanti a ciò che ci succede attorno: le attività commerciali che abbassano la saracinesca, i ristoranti che chiudono, i disoccupati che aumentano, la gente che fatica ad arrivare a fine mese. Giovani e anziani non si lamentano perché attorno a loro vedono il peggio.

segue a pagina 9

DSTRETTO CERAMICO

Mercato
Ceramica e meccanica: fatturati in flessione

Il sondaggio
Gli imprenditori 'salutano' il 2020: i loro 'pensierini' sotto l'albero

Intervista
Emilio Mussini «Anno difficile, ma la piastrella ha fatto il suo»

La novità
Comparto ceramico, rinnovato il contratto

L'iniziativa
Ceramiche Castelvetro regala 500 euro a tutti i dipendenti

pagine da 7 a 19

Impronte digitali
SEO: quanto vale la 'prima pagina' della rete

pagina 11

Sport
Ferrari e Sassuolo: risultati opposti nel loro 2020

pagina 21

Programmi d'abbonamenti anno X, n° 235 di Dicembre 2018 del bisettimanale "Il Dstretto" - Poste Italiane Spa Spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L- 27/02/2004 n.46) art.1 comma 1 - aut. N° 080032 del 28/05/2008 - DCB - BO

Va in archivio un anno complicato....

Chi se lo immaginava, lo scorso gennaio, un anno del genere? Noi, lo ammettiamo, no: ben contenti che questo 2020 giunga finalmente al termine, ecco il nostro tradizionale diario lungo dodici mesi nel corso dei quali, davvero, non ci siamo fatti mancare nulla...

Le avvisaglie c'erano a fine 2019, scritte anche dai consuntivi di settore di ceramica (-3%) e macchinari (-17,5%), ma da qui immaginarsi che il 2020 sarebbe stato un anno che non dimenticheremo ne passava. Come ogni anno, proviamo a guardarci indietro per ricapitolare cosa è successo tra le due sponde del Secchia che chiamiamo distretto ceramico e non solo, con la consapevolezza che archiviamo questo 2020 con un'unica certezza: non lo rimpiangeremo.

3

8

Gennaio

Dopo la pausa natalizia il tessuto economico del distretto si rimette in modo denotando buon dinamismo: Italcer inaugura a Vetto un nuovo impianto (1) portando la capacità produttiva dello stabilimento a 3,5 milioni di metri quadrati annui e Siti B&T firma il primo 'colpo' del 2020, in tema di acquisizioni, rilevando il 75%

1

di Diatex e «valorizzando – dirà il CEO Fabio Tarozzi (2) – nuove sinergie». E mentre le aziende si preparano al primo appuntamento

2

fieristico dell'anno (il Cevisama) scoprendo che se il made in Italy della piastrella fatica, non è che la Spagna faccia meglio, dalla Cina arrivano notizie circa un virus che si trasmette da uomo a uomo. E' il 7 gennaio quando le autorità sanitarie cinesi lo battezzano come 'Covid 19', il 23 quando dispongono la 'chiusura' anticontagio di Wuhan, la fine del mese quando i primi due casi vengono registrati in Italia: sono due turisti cinesi in vacanza a Roma. E' solo l'inizio….

Febbraio

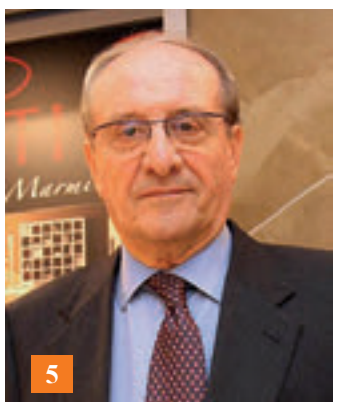
Il Cevisama (3) va in archivio con numeri che dicono come la Spagna abbia intrapreso la stessa strada della ceramica italiana: produce meno (-5%) ma vende a prezzi più alti rispetto al passato: in attesa di capire se l'inversione del trend sia, o meno, destinata a consolidarsi, sono i territori del distretto a riprendersi il loro spazio nella cronaca quotidiana, confermando tuttavia legame strettissimo con le realtà economiche che lo presidiano. La prova? Si

4

costituisce la Fondazione Teatro Carani (4), di cui fanno parte numerosi imprenditori, che acquista lo storico teatro per ristrutturarlo e donarlo alla città di Sassuolo. E nella conclusione dei lavori di consolidamento antisismico della 'Coccapani' di Fiorano. Servivano 750mila euro, il Comune ne ha messi un terzo, il resto è arrivato da donazioni. Poi c'è altro, però: il 21 febbraio, a Codogno, si registra il primo caso di Covid-19 in Italia, e dal 23 il Governo istituisce quelle zone 'rosse' che ci diventeranno familiari.

Marzo

Il distretto piange Francesco Zironi (5), uno dei protagonisti della


5

storia del distretto ceramico. Il Signor Piemme, primo ad intuire le potenzialità dell'abbinamento tra ceramiche e griffes della moda se ne va il 5 marzo, all'età di 86 anni, poco prima che il Governo vari le

7

prime misure di contenimento anti Covid-19 che 'chiudono' l'Italia (6). Si spengono i forni, le spedizioni funzionano a singhiozzo anche a causa della poca chiarezza con cui il Governo (7) vara i propri provvedimenti in ordine alla prosecuzione di non meglio identificate 'attività essenziali'. La pandemia rivoluziona le nostre abitudini, e anche Ceramicanda sperimenta, come altre attività, smartworking e rotazioni, senza smettere di informare attraverso il TG quotidiano e la trasmissione settimanale, arricchite dai contenuti che arrivano via skype. E rivoluziona il calendario fieristico: il Salone del Mobile, Coverings

6

e Mosbuild rimandano i loro appuntamenti, mentre gli analisti

9

non nascondono come la pandemia, oltre a riscrivere le nostre agende, innescherà crisi destinata a perdurare. Il Governo si muove per stanziare i primi aiuti, «ma per uscire dalla situazione che si sta creando – dice a Ceramicanda Alberto Forchielli (8) – servirà un'economia di guerra».

Aprile

'Non tutto il male viene per nuocere'. Il Dstretto cerca del 'buono' dentro un periodo non semplice, e sceglie un titolo (9) che racconta la faticosa risalita post-lockdown. Le ferite ci sono, e sono evidenti, ma gli imprenditori di casa nostra non perdono la fiducia. «Guardiamo alle opportunità, e continuiamo ad investire», è l'esortazione del CEO di Iris Ceramica Group Federica Minozzi (10), che anche Ceramicanda fa propria lanciando ALLFORTILES Magazine, ovvero la nuove versione della rivista che da quasi un quarto di secolo racconta il distretto ceramico. C'è, in effetti, una vaga aria di rinascita, che prelude a quella risalita che, complice il calo dei contagi, prederà forma a maggio.

Maggio

Il 4 comincia la fase 2, e si allentano le restrizioni che per 50 giorni hanno costretto tutti a fare i conti con realtà quantomeno rarefatta. Ci si rimette in moto: ripartono i cantieri relativi alle opere pubbliche – piazza Martiri Partigiani a Sassuolo (11), ad esempio, ma anche gli attesi accertamenti sul ponte della Veggia (12) – e le aziende si riorganizzano, in vista di un secondo semestre che dovrà fare rima con 'ripresa'. Gli echi della pandemia, finalmente flebili in Italia, continuano però a condizionare il panorama internazionale, e tanto basta agli organizzatori di Cersaie di decidere di spostare la kermesse a novembre e a quelli di Tecnargilla di rimandare al 2021 la fiera riminese in programma per settembre. Chi non decide è invece Acimac, l'associazione dei costruttori di macchine per ceramica, alle prese con l'elezione del nuovo Presidente: in lizza

11

ci sono Paolo Mongardi di Sacmi, Paolo Lamberti di Tecnografica e Bruno Bettelli di I-Tech.

12

10

... che certamente non rimpiangeremo

Giugno
Dopo l'ultima uscita del 9 marzo, quando il centravanti del Sassuolo Francesco Caputo (13), alzando un cartello diventato virale, divenne il simbolo del pallone che andava in lockdown insieme al resto d'Italia, torna in campo la serie A. Sprazzi di ritrovata normalità, insomma, complice anche la pandemia che rallenta e il 23, con 113 positivi, segna il giorno migliore da marzo. Ritrovata normalità anche in Acimac, dove la corsa alla Presidenza (14) si conclude con una 'staffetta' (Mongardi sarà Presidente fino al 2022, quando gli subentrerà Lamberti), mentre l'altra grande associazione che rappresenta le aziende del distretto (Confindustria Ceramica) presenta i dati del 2019 (vendite e fatturato stabili, produzione in calo del -3,5% ma investimenti in crescita di 7 punti percentuali) e fa i conti con la scomodissima eredità del lockdown, che avrebbe determinato una perdita di 350 milioni di euro. «Torneremo a pieni volumi, ma – il commento del Presidente di Confindustria Giovanni Savorani (15) – la ripresa non sarà così rapida».

13

14

15

Luglio
La notizia del mese è senza dubbio l'annullamento dell'edizione 2020 del Cersaie (16), che da' appuntamento al 2021: non granchè come segnale, e non granchè nemmeno quello lanciato da Acimac, che nel presentare i nuovi vertici (Presidente e Direttore Generale) traccia un consuntivo che, per i macchinari, segna un -19%. Male anche altre macchine, ovvero le Ferrari (17): per le 'rosse' è un mondiale da dimenticare. Dopo Zironi, se ne va un altro 'pioniere' del distretto, ovvero Enrico Silingardi. Nel frattempo, il Palazzo Ducale di Sassuolo riapre le porte ai turisti con un'attrazione in più: per la prima volta Ceramiche Marca Corona espone per il grande pubblico gli oltre 250 pezzi unici della collezione Villa Vigarani Guastalla (18), una 'summa' del 'fare ceramica' finalmente visibile al grande pubblico.

16

19

20

18

Agosto
Il Sassuolo che chiude il suo settimo campionato nella massima serie con un lusinghiero ottavo posto e conferma il tecnico Roberto De Zerbi (19) manda il distretto ceramico in vacanza. Ma il lockdown, e la necessità di recuperare il tempo perduto contrae il periodo di vacanza: a Ceramicanda, ad esempio, si continua a lavorare all'edizione 2020 di ALLFORTILES, in programma a novembre, ma si lavora anche altrove. Sacmi, ad esempio, perfeziona proprio nel corso dell'estate due acquisizioni: nell'universo del colosso imolese entrano prima Iprel, poi la totalità delle quote di Euroelettra.

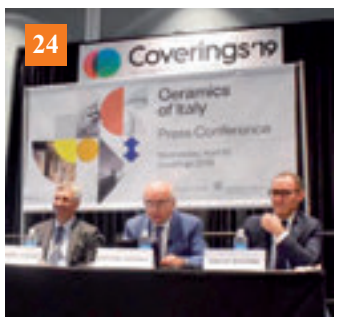
Settembre
Il distretto riaccende i motori: il Festivalfilosofia (20) si svolge comunque, pagando dazio alle restrizioni anticontagio, il Vescovo Massimo Camisasca (21) rivoluziona, spostando una quindicina di sacerdoti tra Sassuolo, Castellarano e Scandiano, la geografia delle parrocchie e tutto ricomincia. Iris inaugura il nuovo showroom milanese, Florim un flagship store a Londra e viene premiata da Deloitte tra le 'best managed companies', Laminam pubblica il suo primo bilancio di sostenibilità, BMR inaugura, a Scandiano, la sua 'gallery'. Ci si rimette in moto, insomma, ma ci si ferma, a metà settembre, per dare l'ultimo saluto a Giuseppe Mussini (22): l'AD di Panaria Ceramica scompare a soli 57 anni.

21

22

23

Ottobre
C'è ABK che acquista Gardenia Orchidea (23), dando vita ad un gruppo da 150 milioni di euro, e c'è SITI B&T Group che ufficializza una semestrale che compensa gli effetti del lockdown con la ripresa degli ordini. Ma c'è, soprattutto, la seconda ondata, con l'emergenza Covid-19 che si riaffaccia sul nostro quotidiano: Cevisama annuncia lo spostamento a maggio, Coverings (24) a luglio, ALLFORTILES a dicembre. Ma ci sono nuove paure, e altre tensioni, con misure governative che chiudono bar e ristoranti scatenando proteste di piazza. Anche nel distretto ceramico, dove la rabbia dei commercianti, che si danno appuntamento in piazza Garibaldi a Sassuolo, da' vita a due affollati flash-mob (25).



24

25

Novembre
Trump, sconfitto da Biden (26), lascia la Casa Bianca e la rubrica sul Dstretto che dal 2016 ne raccontava vizi e virtù, mentre il Sassuolo Calcio, che onora la memoria di Giorgio Squinzi e Adriana Spazzoli (27) intitolando loro, rispettivamente, la via di accesso e il campo principale del Mapei Football center, si scopre 'grande', attestato nelle prime posizioni del massimo campionato di calcio. Il nesso è nel fatto che entrambe le notizie sorprendono, dando spazio a due outsider – Biden e i neroverdi – di cui sentiremo parlare anche nel 2021. Sicer, invece, ufficializza l'ingresso di Azimut nella sua compagine sociale: le aziende del distretto si confermano appetibili per gli investitori. E a fine mese, stante le limitazioni imposte dal Governo, anche ALLFORTILES rivede la sua formula: si rilancia con un'edizione 'on the road' (28) che accompagnerà gli espositori verso il traguardo di maggio, quando la due giorni di Ceramicanda si terrà in presenza.

26

28

Dicembre
Il distretto accende le luminarie (29) su un Natale che sarà, giocoforza, diverso da altri. E 'chiude' il 'nostro' diario. *(M.B. - P.R. - S.F.)*.

29

17

27

ale spa

building & consulting

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.

...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

...in partnership con:

TesiSystem
Soluzioni prefabbricate

GRUPPO GRIGOLIN

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

«Mi sento prima italiano, poi emiliano, ma pretendo rispetto per questa Regione»

Intervista esclusiva al Presidente della Regione, Stefano Bonaccini: «Il Governo deve coinvolgere le Regioni su lavoro, imprese, sostenibilità, infrastrutture materiali e immateriali, digitalizzazione e sanità. I nostri progetti, come Emilia-Romagna, li abbiamo già presentati: e insisterò sull'autonomia regionale. Per noi, non è avere più soldi: è una certezza programmatica »

«Sto meglio, sono stato colpito da polmonite bilaterale e ho trascorso un mese e mezzo in isolamento. Non è stata una passeggiata, ma mi ritengo fortunato: ho avuto la possibilità, a parte un breve ricovero, di seguire tutte le prescrizioni mediche da casa. E sono già al lavoro, anche se, per un po', qualche precauzione dovrò osservarla». Comincia così l'intervista che Roberto Caroli ha realizzato in esclusiva, per 'Allfortiles on the road', con il presidente della Regione Emilia-Romagna, Stefano Bonaccini, colpito recentemente dal covid, «ma ben deciso – dice – ad andare oltre».

Pensa anche lei che questa fase rappresenti un po' la capacità di noi emiliani, anziché piangerci addosso, di trovare sempre una soluzione?

«Gli emiliani sono speciali, e lo dimostrano di continuo. Pensiamo al dopoguerra, al terremoto di qualche anno fa, a questa crisi pandemica, nei confronti della quale stiamo reagendo meglio di altri: questa regione ha una resilienza superiore a quella di gran parte degli altri territori. E guardiamo anche all'ultima graduatoria del Sole 24 Ore sulla qualità della vita: le nostre provincie emiliane sono ai primi posti, Bologna è la prima tra le città metropolitane. A questo proposito voglio ringraziare Confindustria e con essa Confindustria Ceramica, che ha firmato con noi il patto per il lavoro. Uno strumento unico che guarda al futuro e dà il senso di come da queste parti si sia capaci di lavorare insieme. La stessa possibilità di riaprire anticipatamente le fabbriche, lo scorso 27 aprile, si è concretizzata grazie al dialogo. Un'azione rivolta anche a favorire l'export, ovvero il core business di questa terra»

«Gli emiliani sono speciali, e lo dimostrano di continuo. Pensiamo al dopoguerra, al terremoto di qualche anno fa, a questa crisi pandemica»

Stefano Bonaccini

A proposito di questo patto per il lavoro e per il clima: quali sono le principali linee guida?

«Sino ad oggi abbiamo fatto troppo poco per l'ambiente. Dobbiamo fare molto di più, anche perché l'agenda Onu, da qui al 2030, indica azioni che riguardano anche il contrasto a quei cambiamenti climatici, dovuti all'inquinamento atmosferico, che stanno distruggendo il pianeta. Occorrono politiche di prevenzione e, parallelamente, occorre la capacità di trasformare il tema della sostenibilità in una opportunità di creazione di green industry e green economy, settori nei quali il distretto ceramico, grazie a imprenditori coraggiosi, si è particolarmente distinto. Penso poi alla scuola e alla formazione. Considerato anche che da noi il costo del lavoro è più alto, dobbiamo puntare sulla qualità. Poi ci sono sanità e welfare, tra le prime al mondo: dobbiamo migliorare, e il patto in questione va in questa direzione. E non posso tralasciare, a proposito di ambiente, la necessità di realizzare la bretella Campogalliano-Sassuolo»

«Dobbiamo sconfiggere la pandemia sul piano sanitario, per evitare che gli effetti si riversino anche sul fronte economico e sociale»

Lei parla di bretella, ma l'Europa l'ha stoppata...

«Siamo pronti con risorse e organizzazione per realizzarla. L'Europa ha posto condizioni, ma in Parlamento è passato un emendamento che sarà decisivo per permetterci avviare l'iter dell'opera. Voglio avere fiducia e dico anche: ora o mai più»

Le politiche a sostegno delle imprese sono per lo più appannaggio del governo, ma anche le Regioni possono svolgere un ruolo importante. Quale, secondo lei?

«Il covid ci ha posti in una situazione drammatica. Dobbiamo sconfiggere la pandemia sul piano sanitario, per evitare che gli effetti si riversino sul fronte economico e sociale. Mi auguro che, anche grazie al vaccino, si possa arrivare il prossimo anno alla cosiddetta immunità di gregge. Nell'attesa, però, possiamo fare cose importanti. C'è un passaggio obbligato, però, il Recovery Fund. Non basterà portarli a casa, quei miliardi; bisognerà anche saperli spendere»

Come, secondo lei?

«Attraverso un governo capace di coinvolgere le Regioni. Le priorità devono essere crescita sostenibile, infrastrutture materiali e immateriali, digitalizzazione e sanità. I nostri progetti li abbiamo già presentati»

A proposito di governo, ha ragione Renzi a mettersi di traverso o Conte ad andare avanti?

«In questo momento c'è bisogno di tutt'altro, rispetto al teatrino di una politica che litiga. Con un Paese che attende risposte urgenti, di litigare non ce lo possiamo permettere»

La logistica, per il settore della ceramica, è fondamentale, e ci riferiamo soprattutto al porto di Ravenna e al trasporto ferroviario: a che punto siamo con la programmazione politica?

«Resta una delle sfide principali in merito alla problematica della competitività. Sul ferro stiamo investendo, e per quanto riguarda il porto di Ravenna partiranno lavori che permetteranno di stoccare quasi il doppio di merci e di container rispetto a ora. Questo non è semplicemente il porto di Ravenna, è il porto dell'Emilia-Romagna. Ciò non significa che l'orizzonte non sia aperto anche in altre direzioni: con le associazioni di categoria e i sindacati programmeremo la logistica generale dei prossimi dieci anni»

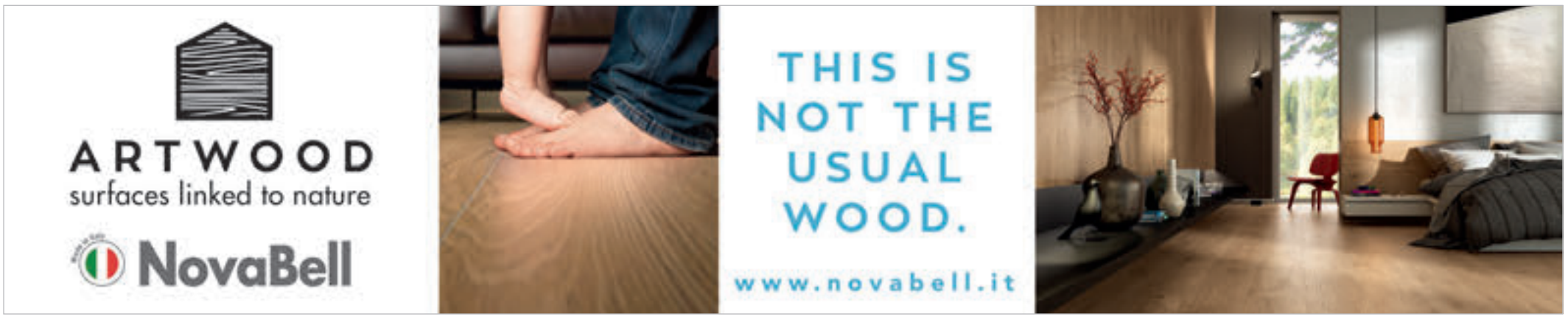
«Considerato che da noi il costo del lavoro è più alto, dobbiamo puntare sulla qualità dell'istruzione e della formazione»

Spesso gli imprenditori mi dicono di avere bisogno, più di qualsiasi altra cosa, di non avere troppi paletti...

«Al riguardo insisterò sulla autonomia regionale. Io mi sento prima italiano e poi emiliano romagnolo, ma, lasciatemelo dire, pretendo rispetto per chi si è dimostrato virtuoso. Autonomia, per noi, non è avere più soldi; è certezza programmatica»

Abbiamo spostato Allfortiles, la nostra fiera, a maggio... secondo lei la si riuscirà a fare?

«Mi auguro che, grazie anche alla campagna vaccinale in programma, si possa». *(R.C.)*



projecta engineering

A Company of SITI GRUPPO b&t

INNOVA

DIGITAL FREEDOM

GREEN TECHNOLOGY

Projecta Engineering ridefinisce gli standard delle macchine da stampa digitali per il settore ceramico. Non esistono più limiti, niente è impossibile, tutto si può fissare sulla superficie ceramica con risoluzioni fino a **720 DPI** e strutture digitali **3D a livelli** per inventare nuove forme di decorazione estremamente coinvolgenti in **piena libertà creativa** e con una **flessibilità mai vista prima.**

www.sitibt.com

Ds ceramico by Ceramicanda
Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato
anno 12 numero 266 / 19 Dicembre 2020

Un anno a due facce per la piastrella

Il settore chiude con un -4%, determinato da un primo semestre penalizzato dal lockdown e da un'ultima tranche di anno in netta ripresa

Un anno a due facce, il 2020, che si chiude con una flessione attesa, ma meno marcata di quanto si temesse. Queste, in sintesi, le evidenze emerse a margine della presentazione, da parte dei vertici di Confindustria Ceramica, dei dati di fine anno. La pandemia, ovviamente ha pesato, tanto che a fine giugno, a causa del lockdown di aprile, le flessioni sui mercati erano del 20% sull'export e di più del doppio sul mercato italiano, ma da maggio la piastrella ha ricominciato a correre e, anche grazie ad un mese di agosto nel corso del quale si è lavorato, il settore è riuscito a limitare i danni. La sintesi è il -4% sui volumi di vendita, frutto di una sostanziale tenuta dell'export e di una flessione, decisamente più marcata e di poco superiore ai 12 punti percentuali, sul mercato italiano, e di un -18% sulla produzione. I risultati sono ovviamente dovuti in gran parte all'evolversi della pandemia, ma anche ad una progressiva chiusura di alcuni mercati che di recente – è il caso dell'Arabia Saudita, ma anche dell'Egitto - hanno posto barriere non tariffarie all'import di ceramica, condizionando le performances di un settore comunque forte oltreconfine. La stime di fine

anno confermano infatti una crescita (+2,2%) sui mercati dell'Europa Occidentale e una sostanziale tenuta sul mercato statunitense, mentre non sfuggono le criticità legate alle contrazioni fatte registrare nelle aree del Golfo, del Nord Africa e del Far East, dove la flessione è stata nell'ordine della doppia cifra e dell'America Latina, che si attesta attorno al -30%. E' (anche) da questi dati, dunque, che il settore si affaccia al 2021: da una parte è in corso la 'giusta battaglia' contro materiali alternativi che stanno erodendo, tra Europa Orientale e Nord America, quelle quote di mercato che la piastrella conquista invece in Italia e in Europa Occidentale a scapito di tutti gli altri materiali alternativi, dall'altra il settore fa i conti con altre incognite. Come gli ETS, il sistema voluto dalla Commissione Europea per ridurre le emissioni di CO2, la cui applicazione nel caso dell'industria ceramica italiana e continentale corre il rischio di portare alla delocalizzazione della produzione, e come le infrastrutture, altro punto dolente, stante opere pubbliche che non partono, nonostante siano state progettate e finanziate. La Bretella, ma non solo: nel conto che Confindustria Ceramica presenta ad una politica che non decide ci sono anche i collegamenti tra gli scali di Dinazzano e Marzaglia e c'è l'auspicio che l'attenzione che gli italiani stanno ponendo agli incentivi del Superbonus 110% possano diventare cantieri, case energicamente e sismicamente ristrutturate. Chiare, da questo punto di vista, le richieste di Confindustria Ceramica, che chiede la scadenza degli incentivi venga posticipata di almeno un paio di anni e di semplificare le procedure, per evitare che la loro complessità faccia desistere tanti dal fare.

(S.F.)

Macchine per ceramica: fatturato 2020 in calo

Il giro d'affari di settore si attesta a 1.470 milioni di euro, -15% rispetto al 2019. «Una flessione – scrivono Acimac e MECS – ampiamente prevista

In calo il mercato italiano, flette anche il mercato estero, che negli ultimi anni aveva sempre espresso saldi positivi. Il 2020 riporta il fatturato del settore dei costruttori di macchine e impianti al di sotto dell'1,5 miliardi di euro, facendo giustizia di quel quinquennio di crescita che aveva portato il settore oltre i due miliardi. Il dato del 2019 aveva già segnalato una contrazione che aveva portato il giro di affari a 1,7 miliardi, il consuntivo del 2020, ovviamente condizionato dai mesi di lockdown e dell'andamento mondiale dell'economia, registra una flessione pari al 15% rispetto al 2019, per un volume pari a 1.470 milioni di euro. Contrazione attesa e prevista, come sottolineato dal Presidente di Acimac Paolo Mongardi. «La flessione di fatturato del nostro settore era già iniziata nel 2019 e, per ovvie ragioni, è proseguita anche nell'anno che si sta per concludere», registra il numero uno di Acimac, illustrando dati che riportano il giro di affari del settore indietro

di cinque anni. Sono in calo, infatti, sia il mercato italiano, che in termini assoluti segna un valore complessivo di 349 milioni di euro (-25,4%), che quello estero, con l'export, che continua percentualmente a fare la parte del leone, pesa per 1.121 milioni di euro, ma è in contrazione dell'11,2% rispetto all'anno precedente. Di fatto, il preconsuntivo 2020 ricalca quello del 2019, ma l'impressione è che, se da qualche tempo il mercato non risponde a dovere alle aspettative, l'anno che va a concludersi dovrebbe sottendere una possibile ripresa. «Per quanto riguarda il futuro, sebbene la prudenza sia d'obbligo, riteniamo che dopo due anni di investimenti modesti da parte dei clienti, la fine dell'emergenza Covid potrebbe coincidere con la fisiologica ripresa del settore macchine per ceramica», dice ancora Mongardi, condividendo gli auspici di aziende che hanno pagato dazio a contesto non particolarmente favorevole. Acimac e MECS, nel presentare i dati di fine anno, sottolineano infatti anche come il 2020 sia stato «un anno sicuramente difficile anche per le aziende clienti, che a causa delle incertezze e dei problemi sanitari, si sono dimostrate molto prudenti sul fronte degli investimenti in tecnologia ceramica», non senza ricordare come «il rallentamento della domanda fosse iniziato già prima della diffusione della pandemia». Il Covid ha accentuato i problemi, oltre i quali tuttavia, al netto delle ovvie cautele, il comparto ritiene di poter andare già dal 2021. In questa ottica, ACIMAC plaude anche dal lancio del Piano Nazionale Transizione 4.0, un investimento del Governo italiano di circa 24 miliardi di euro per stimolare gli investimenti in nuove tecnologie, «una misura – conclude Mongardi - che vede il potenziamento di tutte le aliquote di detrazione e un importante anticipo dei tempi di fruizione». *(E.B)*

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

Sotto l'albero degli imprenditori….

Il 2020 visto dai capitani di industria di casa nostra che restano fiduciosi. Il sistema, nel complesso, ha retto, e adesso si guarda al 2021 con fiducia. Perché sarà anche stato «un anno snervante e difficile», dice qualcuno, «ma – ammettono tutti – nessuno a marzo pensava che avremmo chiuso l'anno in linea con gli obiettivi che ci eravamo prefissati»

Il vaccino, ovviamente, in modo da potersi lasciare alle spalle una fase difficilissima. Un po' di normalità, all'interno della quale ritrovare se stessi e il proprio quotidiano. E magari anche un ritorno della fiducia nei consumatori: fiducia che al distretto ceramico non è mai mancata, complice una vocazione innata, e già sperimentata con successo, a reagire alle difficoltà guardando avanti, e continuando ad investire.

Abbiamo chiesto agli imprenditori di casa nostra che cosa si augurano di trovare sotto l'albero e ne abbiamo ottenuto risposte che restituiscono un pizzico di ottimismo, dettato sì dalla consapevolezza che, complici i passi avanti in tema di vaccino, il 2021 potrebbe davvero segnare una svolta nei confronti della pandemia. Ma soprattutto dal fatto che, a ben vedere, il comparto ceramico ha retto ad una transizione della quale nessuno nasconde le difficoltà. «Sostanzialmente – la sintesi – chiudiamo il 2020 più o meno in linea con il 2019, e visto quello che è successo…». Contrazioni ovvie, e non potrebbe essere diversamente visto lo scenario, ma danni limitati da parte di un contesto che ha saputo reagire, e oggi passa all'incasso.

Poteva andar peggio…

Contesto un po' scosso, ma non vinto. E soprattutto pronto a ripartire, «perché ritengo che il 2021 possa essere un anno oltremodo positivo». Lo dice l'AD di Italcer **Graziano Verdi**: il suo gruppo, dice, «si era dato l'obiettivo di chiudere in linea con il 2019, contenendo le perdite grazie soprattutto ad un +12% che abbiamo registrato da luglio ad oggi e ci ha permesso di tenere in linea sia il fatturato che la redditività». Poteva andar peggio, insomma, e ne conviene anche il Presidente di ModenaFiere **Alfonso Panzani**, ricordando la fase più difficile di un 2020 comunque complicato. «Tra marzo e aprile c'era diffusa preoccupazione, ma il 2020 mi sembra vada a chiudersi meglio di quanto si potesse pensare». Un buon viatico in vista di un 2021 nel corso del quale non mancheranno opportunità di crescita. Si guarda avanti, insomma, e chi si volta indietro lo fa per registrare risultati comunque soddisfacenti. Come **Giorgio Romani**, che azzarda una metafora che vale più di cento dati. «A maggio avrei consumato centinaia di penne per firmare i risultati con i quali andiamo a chiudere questo 2020: alla luce del tanto che è successo, e con la speranza che sotto l'albero possiamo trovare quel po' di tranquillità che mi auguro possa accompagnarci a lungo, la flessione da parte nostra dovrebbe attestarsi attorno ai due punti percentuali».

Un sospiro di sollievo

Sulla stessa linea di Romani si muove **Mario Roncaglia**, Presidente di Novabell, che con il gruppo reggiano plana su fine anno «con risultati non dissimili da quelli del 2019». E, tra le righe di dichiarazioni improntate ad una certa fiducia, sembra quasi di sentire, forte e chiaro, un sospiro di sollievo da parte dei nostri capitani di industria. Che, beninteso, per fra fronte alla crisi ci hanno messo del loro: non ha mai smesso di investire, il settore, non è mai venuto meno a quel dinamismo e a quell'attenzione alle evoluzioni dei mercati che gli hanno permesso di scollinare «una transizione che – ammette Roncaglia – ha comunque reso tutto più difficile. Alle nostre aziende e non solo». Il mondo dell'impresa ha patito, infatti, «ma sotto l'albero – dice invece l'AD di Laminam **Alberto Selmi** – mi piace vedere una luce in fondo al tunnel». E quella luce dice che, «occupandosi anche di case, il settore ceramico credo potrà giovarsi della riscoperta di una dimensione domestica sempre più marcata, di una nuova interpretazione che gran parte dei consumatori danno ai loro spazi abitativi, e la circostanza viene testimoniata, a mio modo di vedere, dall'importante rimbalzo che si è manifestato negli ultimi mesi e credo di permetta di guardare al futuro con un certo ottimismo. Ma che il 2020 sia stato un anno difficile e snervante – conclude Selmi – è fuori di dubbio».

segue a pagina 9

…tra desideri, auspici e speranze

segue da pagina 8

Pronti al 2021

Vero: il 2020 va in archivio senza troppi rimpianti e se la ceramica sostanzialmente ha retto, il cambio di scenario ha imposto sforzi supplementari anche ai settori che alla ceramica sono legati. E che, in un certo senso, dalla solidità del settore hanno tratto energie indispensabili. «Nonostante l'assenza delle fiere – dice Fabio Ruini di ECO Design – molte aziende hanno comunque investito sui loro showroom, e questo ci ha permesso di tenerci in linea con gli obiettivi, ferme le ovvie difficoltà legate soprattutto al bimestre marzo-aprile».

Già, sembra ieri: i primi lockdown, i forni spenti, le spedizioni aperte a singhiozzo almeno fino a quando il Governo non ha trovato la 'quadra' relativamente alle cosiddette 'attività essenziali', gli spostamenti resi difficilissimi, la rivoluzione dei calendari fieristici…. «Il 2020? Io spero solo che finisca presto»: la liquida così, la questione, **Claudio Casolari**, direttore commerciale del Gruppo Metco e presidente di Ceramicolor, che parla di situazione comunque nota, con flessioni anche del 20% per i colorifici, confidando «nelle capacità di investimento del settore ceramico, che per il nostro business possono rappresentare un'opportunità da cogliere a partire dal 2021.

Ovvio che per i colorifici si tratterà di investire a nostra volta per raccogliere quella che vedo come una nuova sfida». Sulla stessa linea di Claudio Casolari **Gianfranco Padovani**, AD di Sicer, ad avviso del quale «ci vorranno tuttavia ancora diversi mesi prima che la situazione si normalizzi: ovvio che in un periodo come quello che abbiamo passato abbiamo dato ulteriore impulso alla ricerca, contando di ottenerne vantaggi in un prossimo futuro. Anche perché aziende come la nostra ormai sono partner globali del settore ceramico, in grado di accompagnare il cliente dall'idea al prodotto finito. Forse - aggiunge Padovani - questo ruolo che ci siamo conquistati investendo ci ha, a suo modo premiato. Non si può dire, tuttavia, che tra marzo ed aprile non si sia preso uno spavento importante, ma con il passare dei mesi abbiamo recuperato, e il 2020 si chiude con una sostanziale tenuta, in attesa del 2021». Dei dati dell'anno che va in archivio avete letto nelle pagine precedenti, ma il lascito del nostro 'giro di orizzonte' sulla transizione che chiude un decennio aprendone un altro è quello di imprenditori che il gusto del 'fare impresa' non lo hanno perso, a dispetto di difficoltà che tutti hanno presenti. E oltre le quali sembrano decisi ad andare facendo leva su ricerca, investimenti e innovazione, ovvero i driver che caratterizzano il made in Italy, e non solo quello della piastrella.

Alberto Selmi

Alfonso Panzani

Claudio Casolari

Giorgio Romani

Graziano Verdi

Mario Roncaglia

Bruno Bettelli

Gianfranco Padovani

Investire su nuove sfide

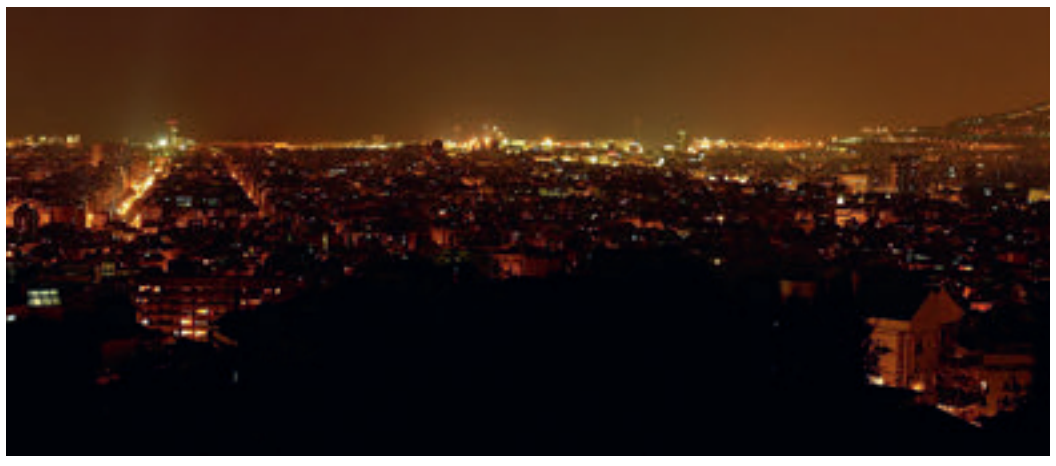
Per tutte le aziende, par di capire, il 2021 sarà soprattutto una sfida. Alla quale il mondo delle nostre imprese si accosta deciso a vincerla, senza che il mutamento di scenario deprima nessuno. Sono pronti a ristudiare se stesse e le loro proposte le aziende che si occupano di decorazione ceramica, di materie, pigmenti e inchiostri digitali, come ha spiegato Casolari, e si attrezza al 2021 anche il comparto della tecnologia per ceramica, che segnava il passo, dopo un quinquennio di boom, già nel 2019. «E nel 2020 – dice il presidente di I-tech e Vicepresidente di Acimac **Bruno Bettelli** – accusa un'ulteriore flessione.

La circostanza ci impone di ripensare i modelli di business, adeguandoli ad un mercato che cambia». E, suggerisce Bettelli, «facendo sistema, andando oltre le contrapposizioni ». E oltre schematismi ormai superati perché, dice Bettelli, «oggi, in questo mare, nuotano non tanto pesci grandi e pesci piccoli, ma piuttosto pesci – chiude il Vicepresidente di Acimac - che devono andare veloci quanto va veloce il mercato globale». *(M.B.-S.F.)*

Il tempo perduto

segue dalla prima pagina

"Il tempo non esiste, è solo una dimensione dell'anima", asseriva Sant'Agostino, "il passato non esiste in quanto non è più, il futuro non esiste in quanto deve ancora essere e il presente è solo un istante inesistente di separazione tra passato e futuro". Potrebbe avere avuto ragione il vescovo di Ippona, ma il dolore, l'angoscia, il disagio, i risultati di bilancio che non tornano, i debiti accumulati non li possiamo gettare nel cesso e farli sparire con un colpo di sciacquone "di un solo istante tra passato e futuro". Il tempo ha un ruolo fondamentale anche nell'esercizio di bilancio della maggior parte delle aziende, in ogni campo, con risultati diversi e spesso contrapposti. Qualche tempo fa un imprenditore mi faceva presente la situazione di alcune attività, devastate per gli effetti del Covid, che potrebbero riprendersi negli ultimi due mesi dell'anno grazie ad un incremento considerevole degli ordini, in barba al tempo trascorso che sembra non poter tornare. E' il caso dei produttori di ceramica che grazie allo smagazzinamento hanno la possibilità di rifarsi; altre realtà invece sono più legate al tempo che sfuma e con esso gli ordinativi che non possono essere recuperati, nemmeno in zona cesarini: è il caso di colorifici, impiantisti e fornitori di servizi. Ancora una volta vedremo i bilanci delle aziende ceramiche che tengono, mentre i numeri brillanti dei bilanci dei fornitori scivoleranno via inesorabilmente col tempo trascorso e che mai più tornerà!



GLOBAL IMPIANTI
dei F.lli Montella
IMPIANTI ELETTRICI E IDRAULICI CIVILI E INDUSTRIALI

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

MINERARIA di BOCA
Group

La Meridiana srl
Gestione Costruzioni

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)

BUREAU VERITAS Certification

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

Emilio Mussini:«Un 2020 accidentato, ma il Made in Italy ha fatto il suo»

«Di fronte ad una generale difficoltà – dice il Presidente di Panariagroup - il radicamento e l'entratura di cui la ceramica italiana gode sulle principali piazze ci sono serviti a mantenere vive le relazioni con la nostra clientela»

«Alla fine del 2020 manca poco, ma ancora non sappiamo fotografarlo bene». Parla di percorso «accidentato», il Presidente di Panariagroup Emilio Mussini: da una parte il Covid, «e un impatto molto forte sul nostro business ma anche su programmi aziendali completamente ridisegnati», dall'altra, «dopo un'estate caratterizzata da risultati incoraggianti e da una ripresa oltre le aspettative, assistiamo ad un forte rallentamento che condiziona questo ultimo periodo e – spiega Mussini - minaccia di rendere accidentato anche il 2021, nei confronti del quale resto comunque fiducioso: credo che i vaccini, la cui sperimentazione vedo prosegue con successo, ci saranno di grande aiuto per recuperare una pseudonormalità»

Quali sono, oggi, le previsioni circa la flessione che caratterizzerà il 2020?

«Dipende, nel senso che l'Italia è stata colpita più duramente rispetto ad altri mercati e quindi le realtà più focalizzate sul mercato domestico ne risentiranno di più, mentre chi è più concentrato sull'export potrebbe limitare la flessione al di sotto della doppia cifra. Ma novembre e dicembre, su cui non abbiamo ancora dati, potrebbero riservare sorprese. La circolazione delle persone, l'organizzazione distributiva e la

Emilio Mussini

rete commerciale sono fortemente limitate e se l'estate lasciava presagire un recupero, oggi viviamo una transizione problematica, e non sappiamo dire quanto lo sia»

Lei è Presidente della Commissione Fiere di Confindustria Ceramica: è stato 2020 molto difficile, stante la cancellazione di tutti i principali appuntamenti...

«Senza dubbio la circostanza ci ha messo in difficoltà. Ma possiamo dire che, di fronte ad una generale difficoltà, il radicamento e l'entratura di cui il Made in Italy della ceramica ha gode sulle principali piazze ci sono serviti a mantenere vive le relazioni con la nostra clientela. Tutto sommato, anche se noi italiani siamo gli artefici principali di tutte le fiere mondiali, da un lato abbiamo subito perché avevamo tanti progetti da mostrare per riaffermare la nostra leadership, dall'altro quanto costruito negli anni, in termini di eccellenza produttiva e di servizi ci ha permesso di limitare i danni»

Lo spostamento del Coverings a luglio influenzerà il Cersaie?

«La situazione statunitense è articolata e complessa. Pensare ad una fiera ad aprile sarebbe stato oltremodo problematico, quindi abbiamo deciso, di comune accordo con gli spagnoli e gli americani, che sono con noi gli organizzatori di Coverings, di spostarla in estate. Abbiamo deciso di rimanere ad Orlando in quanto il Convention Center è la location migliore e anche se farà caldo ci sarà tanta voglia di incontrarci e vedere le nuove collezioni, potendone finalmente discutere di persona»

Coverings e Cersaie sono appuntamenti fondamentali: non è che lo spostamento del primo comporti uno slittamento anche del secondo?

«Questo è da escludere: la collocazione di Cersaie a fine settembre è ottimale sia dal punto di vista climatico che dal punto di vista di come potrà proseguire o dissolversi la pandemia. La fine dell'estate è il momento migliore, e sono convinto che avremo anche una grande partecipazione di pubblico internazionale. Quanto alla 'concorrenza' tra due fiere, non la vedo: andremo noi negli USA a luglio e a settembre inviteremo gli americani a casa nostra: entrambe le manifestazioni saranno l'occasione per rafforzare i rapporti e sviluppare ulteriormente i nostri business»

Anche perché il mercato americano non ha mai smesso di 'tirare', nonostante le difficoltà...

«Il mercato USA in effetti non ha subito quel brusco rallentamento che ha condizionato l'Italia e parte dell'Europa.

E' rimasto su buoni livelli fino all'estate, e se oggi si intravvede qualche rallentamento lo si può definire circoscritto. Negli USA c'è una distribuzione articolata su diversi canali e direi che il mercato americano stia affrontando la crisi, per quanto riguarda il settore ceramico, in maniera abbastanza positiva»

Torniamo in Italia e alle misure che ha adottato e sta adottando il Governo: un imprenditore italiano, di fronte a queste, resta tranquillo?

«A livello personale dico che c'è stato un modo di agire un po'nebuloso, non c'è stato un pieno coinvolgimento e non c'è stata una regia all'altezza. Non è che voglia essere critico, consapevole che la situazione è difficile da gestire per chiunque. Ma in questo secondo round credo dobbiamo dimostrare di essere all'altezza dell'impegno che ci viene richiesto: ci sono stati concessi molti finanziamenti per risolvere problemi e recuperare i tanti ritardi accumulati in Italia, e dobbiamo essere in grado di spendere bene.

La strategia di investimenti e quella della spesa, anche a sostegno dei settori che lo meritano e sono in sofferenza devono avere non una casualità, ma un'organizzazione di alto livello, una tempistica di esecuzione che non metta o non lasci troppo a lungo determinate categorie in difficoltà. Certe cose si stanno facendo bene, ma serve un passo avanti nella gestione economica di questa transizione: quel 'non vi preoccupate ci pensiamo noi, arrivano i ristori' che traspare da certe misure, dal mio punto di vista di imprenditore, è un approccio un po' carente».

(R.C.- S. F.)

SEO: come finire in prima pagina?

La facilità con cui su Google può essere trovata qualunque cosa ha un rovescio della medaglia

Qual è il posto migliore per nascondere un cadavere? Tutti gli esperti web daranno la stessa risposta: la seconda pagina della SERP di Google.

Naturalmente non è nostra intenzione dare consigli per futuri omicidi, ma è indubbio che la rivoluzionaria facilità con cui su Google può essere trovata letteralmente qualunque cosa ha un rovescio della medaglia. È essenziale essere nella famosa "prima pagina": la percentuale di utenti che clicca sulle pagine successive per trovare il risultato richiesto è drammaticamente bassa, tale da aver generato la battuta con cui abbiamo aperto la nostra analisi.

Identificare quindi le parole chiave rilevanti per il nostro business e fare di tutto per essere nei primi risultati è un compito chiave per garantire visibilità alla propria attività, qualunque essa sia.

Ma una volta individuate le tipologie di ricerche che ci interessano, come possiamo ottimizzare il nostro sito per "finire in prima pagina"?

La risposta si può ottenere girando la domanda: ovvero, come fa Google a identificare i risultati più rilevanti per ogni query (ovvero "stringa" di termini cercati dall'utente)? Il primo step del poderoso algoritmo di Palo Alto è utilizzare un crawler, ovvero un bot gestito dal motore di ricerca che scansiona in continuazione i contenuti presenti sul web, raccogliendo informazioni sulle pagine e aggiungendoli al suo indice. In seguito la pagina viene quindi indicizzata, e poi classificata, ottenendo il suo ranking, un punteggio di pertinenza che determinerà in che posizione verrà mostrata.

Oggi ci soffermiamo sul primo step, ovvero il crawling: il bot entra nel sito, analizza titoli, metatag, link interni, in sintesi esplora tutto il sito e crea una gerarchia in base ai contenuti con il maggior numero di rimandi. È importante ricordare che il crawling è periodico: il bot ritorna in modo iterativo su pagine già analizzate per cercare cambiamenti e novità.

Per rendere più semplice il lavoro del bot (e massimizzare quindi la performance del tuo sito fin dalle prime fasi) è quindi essenziale che il sito abbia una elevata crawlability, ovvero sia ottimizzato per essere letto dal crawler in modo rapido e soprattutto rispondente ai tuoi desiderata.

Per esempio, pagine come quelle di contatto o aree riservate (poco interessanti quindi ai fini della rilevanza nelle chiavi di ricerca) dovrebbero essere taggate con metatag che suggeriscano al crawler di non analizzarle. Il bot infatti ha un tempo limitato da trascorrere su ogni sito: più lo "indirizziamo" alle pagine che ci interessa siano analizzate, meglio lavorerà per noi!

I problemi di crawlability spesso colpiscono siti che in apparenza hanno tutto per essere ben indicizzati ma non ottengono i risultati sperati. Quali sono alcuni indicatori comuni? Un esempio tipico è una sbagliata impostazione del file robots.txt: questo file può essere un tuo prezioso alleato, perché indirizza il crawler alle pagine per noi utili. Se impostato male, però, potrebbe sviare il crawler o fargli perdere pagine essenziali per il tuo business.

Errori quali il famoso error404 o l'altrettanto comune error500: entrambi gli errori portano il crawler in un vicolo cieco, e se il tuo sito ne presenta troppi il bot lo abbandonerà.

Entrando più nell'analisi generale della ottimizzazione lato SEO, anche l'uso dei tag spesso può nascondere problemi: un comune allarme può essere dato da pagine che mostrano una frequenza di rimbalzo elevata. Allo stesso modo, è sempre bene ricordare l'utile strumento della Search Console che permette di misurare quanto il tuo sito è mobile-friendly: non essere considerati adatti alla navigazione mobile farà perdere una enorme fetta di traffico.

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
linea CERAMICHE SCANDIANO

allfortiles.it
4LL FÖR TILES
DAL 9 DICEMBRE 2020
TUTTI I GIORNI DALLE 12
IN STREAMING SU
CERAMICANDA.COM
ALLFORTILES
on the road
ALLFORTILES
on the road
CERA MICA NDA

ALLFORTILES on the road: un'altra scommessa vinta…

Grande successo per l'edizione itinerante dell'evento promosso da Ceramicanda: un palinsesto online snello e accattivante, in grado di sfruttare al meglio le potenzialità del web. Senza venire meno allo 'spirito' che caratterizza il 'nostro' modo di raccontare il distretto ceramico e le sue diverse realtà

Quando scegliemmo di metterci in strada non sapevamo neanche noi su quali traiettorie si sarebbe mosso il nostro 'van'. L'idea era quella secondo la quale, siccome i dpcm ci hanno impedito di accogliere presso ModenaFiere gli ospiti di ALLORTILES, sarebbe stata ALLFORTILES ad andare presso gli ospiti. Con un furgone attrezzato, a bordo del quale ospitare voci e volti del distretto ceramico. Interviste 'dedicate', tese a mettere in luce quei punti di vista che animassero quel confronto di cui ALLFORTILES, già dalla sua nascita, è stata occasione a più riprese. Interviste integrate da un palinsesto quotidiano, online dal 9 dicembre, che proponesse una versione inedita di ALLFORTILES, in grado da una parte di avvantaggiarsi delle potenzialità del web, dall'altro di non venire meno alla matrice di quella che è sempre stata la nostra 'due giorni'. Un'occasione, appunto, di incontro e confronto tra le diverse realtà che compongono il settore ceramico. Realtà complessa, che Ceramicanda racconta da un quarto di secolo e che continua a raccontare con questa nuova formula, che sta trovando riscontri quantomeno inattesi. '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', scriveva sul numero scorso il Direttore Roberto Caroli, e oggi che il nostro van qualche chilometro lo ha percorso, possiamo dire di avere vinto la scommessa. La nuova formula di ALLFORTILES è infatti premiata, fin qua, dall'interesse dei più: un palinsesto quotidiano che spazia tra appuntamenti che mettono a confronto esperti a tutto campo, ma anche imprenditori, tecnici, consulenti, giornalisti e amministratori, addetti ai lavori con una platea che il web allarga a dismisura. Abbiamo ridisegnato il format, senza tuttavia 'tradire' lo spirito della nostra manifestazione, lasciando che i protagonisti della stessa fossero gli uomini e le 'aziende' che 'fanno' il distretto ceramico. Dai presidenti di Confindustria Ceramica, Acimac e Ceramicolor (Giovanni Savorani, Paolo Mongardi, Claudio Casolari) fino ad economisti come Lucio Poma e Michele Tiraboschi, dai progettisti (l'architetto Marina Del Monaco) agli uomini delle istituzioni (il Presidente della Regione Stefano Bonaccini, l'assessore regionale Vincenzo Colla) fino ad imprenditori del settore ceramico (Enrico Grassi, Emilio Mussini, Graziano Verdi, Igino Guazzi, tra gli altri), ma non solo (come Emanuele Orsini, Marcello Masi e Gianmarco Messori), e agli addetti ai lavori come Donato Grosser, Cristiano Canotti, Mariano Paganelli. Li abbiamo scelti tra tanti, e i loro punti di vista hanno caratterizzato il nostro viaggio 'on the road'.

Con il quale abbiamo voluto ALLFORTILES lasciasse un segno anche in questo 2020. In attesa di un 2021 che vedrà il ritorno della nostra due giorni in presenza. L'appuntamento è a ModenaFiere, il 12 e 13 maggio. Mancano pochi mesi, ma intanto ALLFORTILES non si ferma, e va 'on the road'.

ton müller

ARGILLE SPECIALI DEL WESTERWALD AD ALTA RESISTENZA MECCANICA PER L'INDUSTRIA CERAMICA

MATERIA E TECNOLOGIA UNITE PER GARANTIRE LA QUALITÀ E LA COSTANZA DELLE FORNITURE

besTon

distributore per l'Italia

Via De Amicis, 4

42010 Veggia di Casalgrande (RE)

Tel. 0536 822507 - Fax 0536 990274

«La piastrella cinese sta evolvendosi, e chiede anche tecnologia italiana»

Guido Andrea Cicorella

Guido Andrea Cicorella, AD di ICF & Welko, parla del mercato cinese come di «una grande opportunità, anche per le aziende di casa nostra»

«ICF & Welko progetta e realizza impianti completi: scegliemmo di entrare a far parte di un gruppo importante ed ambizioso come Keda per essere più 'totali', convinti che potesse rappresentare un'opportunità per la nostra azienda, e questo 2020 ha confermato la bontà della nostra scelta». A quasi due anni di distanza dall'operazione che vide il Gruppo KEDA –colosso cinese della tecnologia, quotato al mercato di Shanghai, da un miliardo di euro di fatturato - entrare nella compagine societaria di ICF & Welko, tra i principali player nazionali nel design, produzione e installazione di macchinari per il settore ceramic, food e cookware, l'Amministratore Delegato Guido Andrea Cicorella, uno dei primi ospiti di ALLFORTILES on the road fa il punto, spiegando come «quel mercato, viste le potenzialità espresse dalla Cina anche nel 2020, rappresenta comunque un'opportunità»

Verso il quale, tuttavia, c'è qualche diffidenza…

«Vero, ma fare business con la Cina, parlo di altri settori industriali, come del nostro dell'impiantistica, significa fare fatturati importanti, affacciandosi su un mercato che, anche in un anno difficile come quello che abbiamo attraversato, è comunque cresciuto in modo ragguardevole»

La Cina come opportunità, insomma…

«Il made in Italy è un valore riconosciuto in tutto il mondo, e la Cina non fa eccezione. Della Cina sorprende tuttavia la mentalità, la voglia di crescere e migliorarsi. C'è una visione sul lungo termine molto differente rispetto a quella di altri paesi, ed il loro avanzare credo possa giovare anche alla filiera ceramica di casa nostra»

Il Covid-19, tuttavia, ha cambiato le cose anche laggiù…

«Come ovunque, credo. La pandemia ha sconvolto molte delle dinamiche che conoscevamo, ma si tratta di cambiare il modo di pensare, adeguandosi al cambiamento. Il Covid ha estremizzato tutto, e occorre interpretare bene che tipo di situazioni vanno creandosi, per affrontarle al meglio»

Quanto vi sostiene, in un momento critico come questo, l'essere parte di un gruppo grande come Keda?

«Ci da' sostegno in termini di progettazione e di espansione. E' una sinergia riuscita: la Cina continua a crescere e, se parliamo del nostro settore, si può rilevare come il livello si stia alzando, come stiano cambiando le linee di produzione. La Cina, oggi, chiede un'impiantistica e una tecnologia evoluta e questo porta a poter esportare il nostro know how, tutta la tecnologia italiana ed europea in una parte del mondo che chiede performances sempre più 'spinte'».

Il messaggio è: oggi la Cina guarda alla nostra tecnologia perché ne ha bisogno…

«Non voglio lanciare messaggi, ma il senso è quello. Non è un caso che molte aziende del nostro settore abbiano fatto, nel corso del 2020, fatturati importanti anche grazie al mercato cinese»

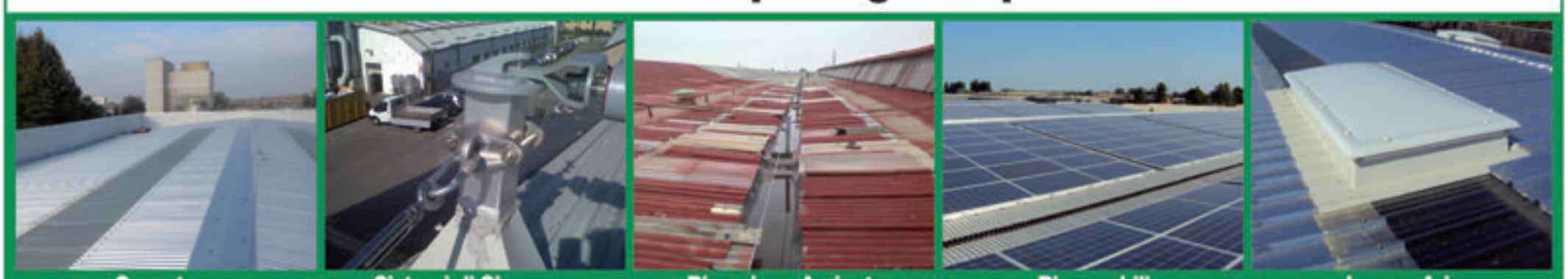
Molti economisti dicono che la pandemia suggerirebbe agli Stati di tenere le produzioni vicine, scoraggiando le delocalizzazioni…

«Forse, ma per quanto riguarda la nostra esperienza la Cina resta un mercato di riferimento. Perché continua a trainare e apre mille strade. Credo che certe opportunità vadano colte, senza quella chiusura mentale che non rende giustizia alla crescita del mercato cinese, Nei confronti del quale, a mio avviso, un'impresa dovrebbe chiedersi che cosa può portare, a livello di valore aggiunto, ad un'economia che vale, anche se è diversa dalla nostra. Non dico che bisogna necessariamente ispirarsi al modello cinese, ma che visti i ritmi di crescita che lo caratterizzano, non si può non vedere che da questa realtà che traina l'economia mondiale, ogni azienda può trarre giovamento»

Il fatto che la vostra azienda sia partecipata da un gruppo cinese vi crea difficoltà quando bussate alla porta dei clienti europei e occidentali?

«No. Anzi, vedo molto interesse: il mondo è grande e globalizzato, i mercati sono aperti, e la Cina, ormai, non è più vista, come il luogo dal quale provengono solo produzioni di bassa qualità».

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

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).

eco sanitizing

* 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 - infomazioni@assmo.it

La XIII edizione del 'Premio Mussini'

In memoria del suo compianto Presidente, il Gruppo Concorde ha premiato tre brillanti laureandi con una borsa di studio

É' stata la sala meeting di Ceramiche Marca Corona a fare da cornice alla tredicesima edizione del Premio "Prof. Cirillo Mussini", con la quale il Gruppo Concorde onora la memoria del suo compianto Presidente, scomparso nel 2007, assegnando premi di studio a brillanti laureati e laureandi e testimoniando quella fiducia nei giovani e nella loro valorizzazione che tanto il Gruppo Concorde quanto il Prof. Cirillo Mussini hanno sempre dimostrato. Ma il tributo al Prof. Mussini riguarda anche l'altro suo impegno professionale. Infatti, oltre ad essere imprenditore della ceramica, era medico, cattedratico e primario di reumatologia al Policlinico di Modena. Vengono quindi assegnati ogni anno premi di studio per la ricerca in campo reumatologico dall'ALCRI di Saronno (Varese), associazione di cui il Prof. Mussini era stato co-fondatore. Anche nel 2019, con maggiore scostamento temporale degli altri anni rispetto alla premiazione in campo ceramico a causa della pandemia di Covid-19, al termine del 26° Convegno Nazionale dell'ALCRI, svoltosi a Milano il 19 novembre 2019, è stata premiata dalla dott.ssa

Maria Luisa Gibellini, vedova del prof. Mussini, la dott.ssa Maria Cristina Vacchi di Modena, presentatrice di un contributo dal titolo: "Efficacia e sicurezza di rituximab biosimilare nel trattamento della vasculite crioglobulinemica". Tornando alla cerimonia tenutasi presso Ceramiche Marca Corona, hanno presenziato Luca Mussini, Presidente Gruppo Concorde S.p.A. e Federico Curioni, Consigliere Gruppo Concorde S.p.A., oltre alla Professoressa Cristina Siligardi, Direttore del Master Universitario Impresa e Tecnologia ceramica. I premiati dell'edizione 2020 sono stati Rosa Maria Duilio, laureanda in Ingegneria dei Materiali, Federica Panini, laureanda in Ingegneria per la Sostenibilità Ambientale e Matilde Zanotti, laureanda in Ingegneria dei Materiali.

(S.F.)

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.

BMR made in Italy

Italcer acquista il 100% di Cedir

Il gruppo continua la sua politica di espansione formalizzando l'operazione, annunciata a inizio 2020

Italcer, l'hub creato nel 2017 da Graziano Verdi insieme ad Alberto Forchielli e Lorenzo Stanca del Fondo Mandarin Capital Partners ha formalizzato l'acquisizione del 100% della storica azienda Cedir di Castel Bolognese, dando corso ad un'operazione le cui basi erano state gettate a inizio anno. Attiva dal 1968, la società ravvenate progetta e realizza materiale ceramico per pavimenti e rivestimenti in gres porcellanato da oltre cinquant'anni, unendo la classica tradizione del fare ceramica al design più innovativo. Con una capacità produttiva di 3 milioni di metri quadrati, Cedir, conta 60 dipendenti che verranno assorbiti integralmente all'interno dell'organico di Italcer garantendo il mantenimento delle mansioni e della sede di lavoro. L'acquisizione rientra nella strategia e nella visione del Gruppo Italcer, oggi sesto nel panorama italiano del settore ceramico, che si è costituito in 3 anni per via aggregativa e oggi opera attraverso primari marchi e storiche realtà industriali che realizzano prodotti per interni ed esterni di alta qualità, con particolare attenzione alle piastrelle di ceramica residenziali e non residenziali di fascia alta e all'arredamento del bagno di lusso. Oggi Italcer può contare su 530 dipendenti e oltre 200 milioni di ricavi aggregati: l'obiettivo, già fissato per il 2021 di superare i 15 milioni di metri quadrati di produzione sui 400 milioni prodotti in totale dal comparto italiano. Punta, inoltre, ad arrivare a 300 milioni di ricavi con oltre 70 milioni di ebitda nel 2024. «Il nostro modello di business integrato – commenta Graziano Verdi, amministratore delegato di Italcer Group – ha come obiettivo primario quello di creare un cluster nell'alto di gamma nel settore dei pavimenti e rivestimenti in ceramica e ogni nostro sforzo sta andando in questa direzione». *(M.B.)*

Comparto ceramico, rinnovato il contratto

C'è l'accordo tra Confindustria Ceramica e Sindacati: «un significativo investimento sullo strumento contrattuale»

«Una buona notizia per tutto il settore». Questo il commento di Giorgio Romani, presidente della commissione sindacale di Confindustria Ceramica che ha siglato, con i sindacati del settore, l'ipotesi di accordo per il rinnovo del contratto dei settori piastrelle, ceramica sanitaria, stoviglieria e materiali refrattari, scaduto a gennaio 2019. Una volta approvato dalle assemblee dei lavoratori, il nuovo contratto sostituirà quello stipulato nel 2016, avrà una durata di 42 mesi (fino al giugno 2023) e prevede, tra l'altro, un aumento a regime di 76 euro (al livello retributivo D1), che sarà distribuito in tre tranche, oltre ad un incremento, sul versante della previdenza complementare, dello 0,20% del contributo Foncer a carico dell'azienda, che scatterà dal gennaio 2022. Sono stati inoltre previsti interventi sulla parte normativa insieme all'istituzione di due commissioni tecniche paritetiche: una sul sistema classificatorio e l'altra sul divisore orario, che avrà il compito di analizzare e proporre soluzione alle differenti interpretazioni sul tema. L'industria italiana della ceramica occupa 24.289 addetti in 207 aziende e nel 2019 ha sviluppato un fatturato di 6,14 miliardi di euro, di cui 4,87 con l'export, destinato a flettere significativamente (le stime prevedono una contrazione del 15%) nel 2020 a causa della pandemia. Il rinnovo del contratto, da questo punto di vista, garantisce la stabilità necessaria a 'ripartire'. «Le conseguenze della seconda ondata - conferma Romani - si sentiranno inevitabilmente nei prossimi mesi sui nostri mercati ed è importante poter affrontare le sfide che ci attendono in un quadro di costruttive relazioni industriali. L'accordo raggiunto rappresenta, in questo senso, un punto di equilibrio e, dal nostro punto di vista, un significativo investimento sullo strumento contrattuale». *(M.B.)*

Ceramiche Castelvetro fa un 'regalo' ai dipendenti

Un premio in denaro, ai propri addetti, da parte del Gruppo guidato da Igino Guazzi

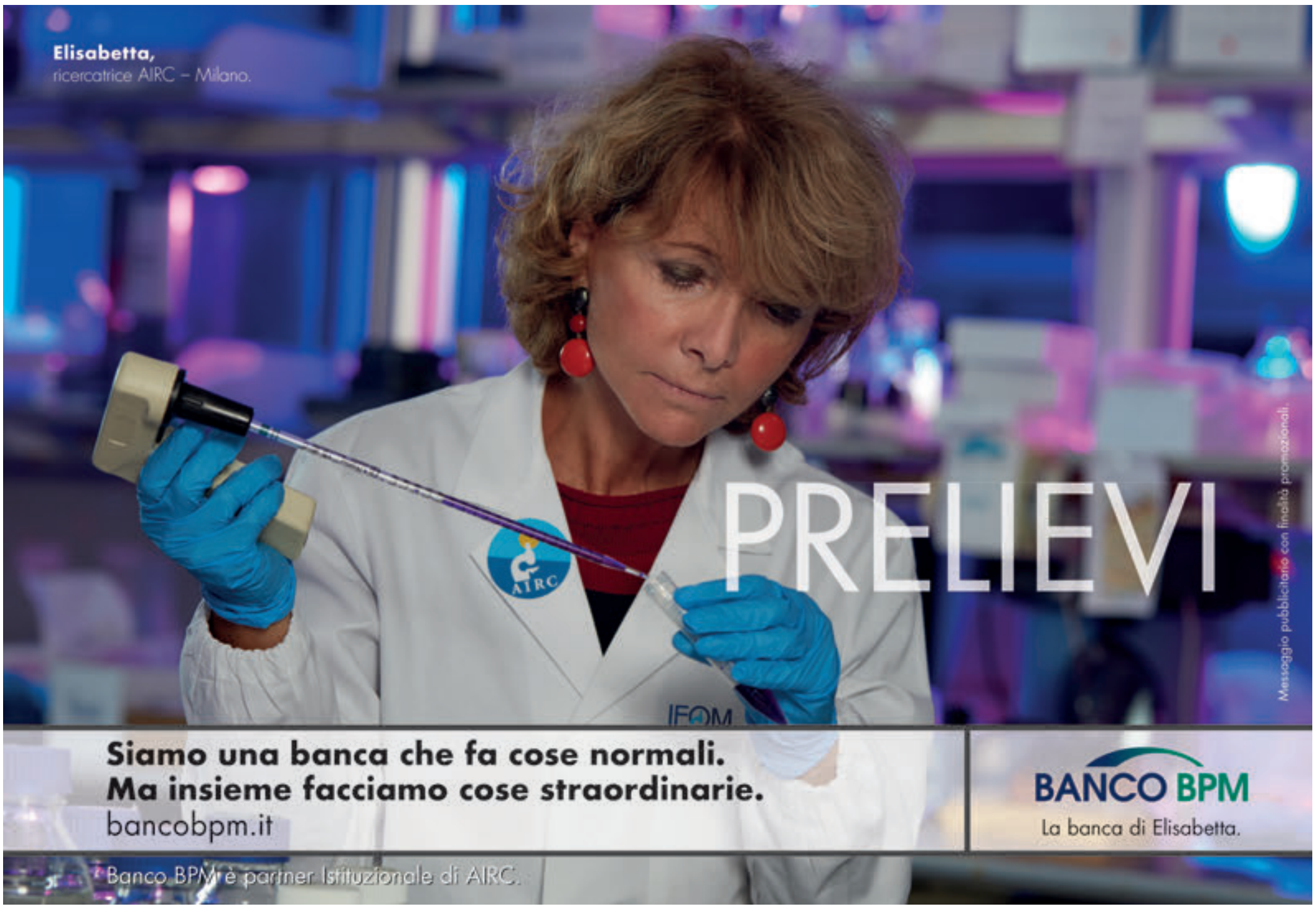
Cinquecento euro, da una parte a ringraziare tutti i dipendenti per l'impegno profuso nel corso di questo anno non semplice, dall'altra a confermare 'l'attenzione' dell'azienda nei confronti dei propri collaboratori. La manualistica lo chiama 'capitale umano', quell'insieme di competenze e professionalità che 'fa' le aziende, e il Presidente di Castelvetro Ceramiche, Igino Guazzi, ha scelto di riconoscere con un premio in denaro le une e le altre, spese nel corso di questo 2020 per un'azienda che ha voluto dare tangibilità, con un 'premio natalizio', alla sua riconoscenza nei confronti di chi, con il proprio impegno, contribuisce quotidianamente alla crescita di uno dei gruppi 'storici' del distretto ceramico. «Per noi – dice Guazzi - è stato un anno ottimo, chiuso con un +17% rispetto all'anno scorso. Anche grazie ai nostri dipendenti». *(R.C.)*

Mineral s.r.l.
Via Aldo Moro 20, 41043 Formigine (Modena) - Italia - Tel. (+39) 059 578911 - Fax (+39) 059 578991 http://www.mineral.it - E-mail: info@mineral.it

FillGood EVO di Litokol, il sigillante ecocompatibile pronto all'uso

Un prodotto innovativo, a bassissima emissione di sostanze organiche volatili, interpreta una nuova filosofia di stuccatura fatta di facilità di applicazione, risparmio, estetica e benessere per gli operatori

Il mondo della stuccatura prende una direzione innovativa con l'esclusiva tecnologia poliuretanica pronta all'uso e riutilizzabile di FillGood EVO.
Un prodotto assolutamente innovativo, capostipite di una nuova filosofia di stuccatura fatta di facilità di applicazione, risparmio, estetica e, soprattutto, di benessere per gli utilizzatori e qualità dell'aria degli ambienti.
Progettato per facilitare il lavoro dei professionisti, FillGood EVO viene incontro anche alle esigenze del fai da te con una sorprendente soluzione pronta all'uso, senza miscelazione alcuna. L'esclusiva tecnologia *quartz color technology* del nuovo impianto di Litokol, unico nel suo genere, consente la colorazione di micro sfere di quarzo attraverso un processo di sinterizzazione a freddo che, a differenza dei quarzi comunemente utilizzati, migliora le resistenze chimico meccaniche, la stabilità del colore ai raggi UV ed evita il rilascio di pigmenti e rendendo la pulizia facile e veloce.
Grazie alla tecnologia brevettata Zherorisk®, Fillgood EVO è ecocompatibile: esente da qualsiasi classificazione di pericolo (non è né corrosivo, né tossico, né pericoloso per l'ambiente) non necessita quindi di etichettatura come i normali prodotti cementizi e epossidici, garantendo agli applicatori una lavorazione sicura del prodotto. È un prodotto a bassissima emissione di sostanze organiche volatili (certificazione EC1 PLUS e A+) ed è esente da limitazioni per il trasporto stradale (ADR) aereo e ferroviario; non necessita di container IMO per il trasporto navale. FillGood EVO è ideale in qualsiasi situazione e particolarmente indicato nella stuccatura di lastre ceramiche di grande formato, dove il consumo di stucco è minimo, una volta aperta la confezione e utilizzata la quantità necessaria, la si può richiudere e riutilizzare il prodotto anche dopo diversi mesi, evitando inutili sprechi di materiale.



«Una società in house per la Bretella»

Ad avviso dell'assessore regionale Vincenzo Colla, «è la soluzione migliore per dare il via ad un'opera che anche la Regione vive come un assillo ed è necessaria ad una filiera strategica non solo per l'Emilia Romagna, ma per tutto l'export italiano»

La Bretella continua ad agitare i sonni degli imprenditori del distretto. Ed è tema sul quale, in chiusura di anno, non potevamo esimerci dal tornare, complice la presenza, ad *Allfortiles on the road*, dell'assessore regionale alle Attività Produttive **Vincenzo Colla**. Decenni di attesa, svolte annunciate e promesse – l'ultima a Cersaie 2019, mittente il Ministro delle Infrastrutture Paola De Micheli – ma lo stallo permane e il distretto ceramico ha già fatto sapere come la pensa. Con Giovanni Savorani, Presidente di Confindustria Ceramica, durissimo nel ribadire la necessità di realizzare l'infrastruttura in tempi i più brevi possibili. «I politici che ne hanno la responsabilità intervengano oggi sulla realizzazione della Bretella, necessaria già 40 anni fa. Tutte le legittime ragioni sul perché i lavori non iniziano non serviranno alle persone che perderanno il lavoro, a seguito della perdita di competitività del nostro distretto: la mancanza di infrastrutture costringerà le aziende a delocalizzare, per non soccombere», ha detto Savorani, e del resto i recenti chiari di luna non autorizzano troppo ottimismo. La commissione europea ha opposto semaforo rosso alla possibilità di una proroga della concessione (scaduta ormai da sei anni) ad Autobrennero, composta per il 14 per cento anche da soggetti privati, perché violerebbe la norma che vieta gli aiuti di Stato alle imprese private e la disciplina sugli appalti pubblici. Il governo e in particolare il Ministro Paola de Micheli ha annunciato nei giorni scorsi l'inserimento nella legge di stabilità della liquidazione dei soggetti privati così da rendere la società totalmente pubblica e consentire alla concessionaria di avviare l'opera «già a partire dal 2021». Linea integralmente condivisa da Colla, ad avviso del quale «la costituzione di una società in house è il modo più veloce per arrivare alla realizzazione della Bretella». L'alternativa, suggerisce Colla, «sarebbe una gara a livello europeo, ma i tempi, inevitabilmente, si allungherebbero». E il distretto non può più aspettare, anche perché, ha detto ancora Colla, «parliamo di un distretto che produce qualità, lavoro e investimenti, del quale come Regione vogliamo essere partner: quello ceramico è un distretto paese, che contribuisce in maniera determinante all'export della Regione Emilia Romagna e dell'intero sistema economico». Un sistema che funziona, l'obiezione, passa tuttavia anche dalla sburocratizzazione e dalle infrastrutture: ne conviene, Colla, e se sulla prima dice che «serve una nuova cultura, che adegui la burocrazia all'economia e alle sue necessità», sulla seconda fa presente come la Campogalliano-Sassuolo «sia un assillo anche per la Presidenza della Regione, che ci sta mettendo molto impegno: la società in house di cui dicevo prima permette di avere un soggetto che può agire in autonomia, facendo direttamente l'investimento sganciandosi dai vincoli del cosiddetto aiuto di stato».

(D.D. – R.C.)

Vincenzo Colla

FOCUS EMILIA-ROMAGNA

Export: l'Emilia Romagna frena, ma resta seconda

Oltre 28 miliardi il dato export del primo semestre 2020: nonostante un calo del 14% ha fatto meglio solo la Lombardia

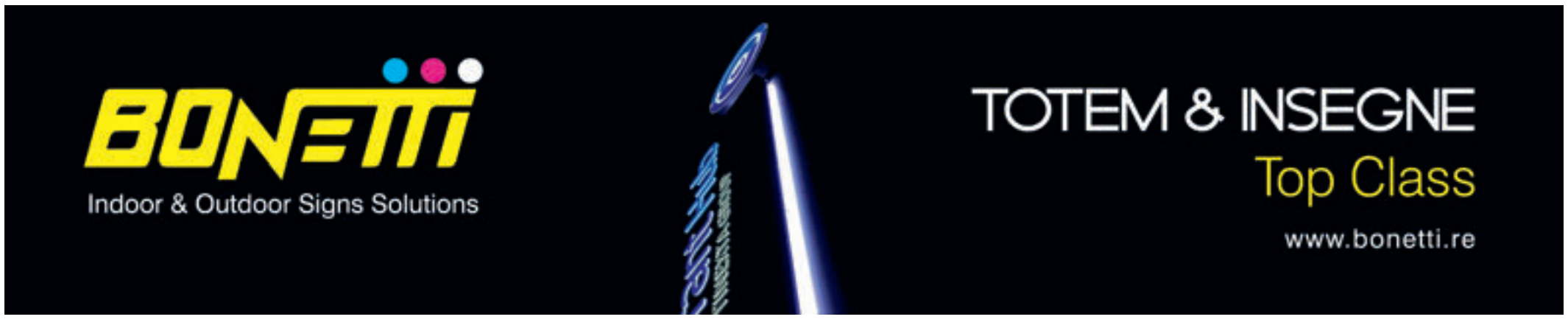
Una frenata attesa, quella del 2020, che tuttavia conferma l'export emiliano-romagnolo, che nel corso del 2019 avevano superato i 66 miliardi di euro, come uno degli asset sui quali vale la pena di investire. Lombardia a parte, infatti, l'Emilia Romagna è la Regione che esporta di più e un 2020 non semplice non le ha tolto il ruolo di driver strategico per tutto il sistema paese. Anche per questo, con tutta probabilità, l'assessore Vincenzo Colla non ha mancato di rivendicare con quanto impegno la Regione stia ponendo in essere ogni misura possibile per salvaguardare un sistema che continua a valere tantissimo, ancorchè condizionato dalla pandemia. Nell'arco dei primi sei mesi dell'anno, il sistema economico regionale ha infatti esportato beni e servizi per poco meno di 28,4 miliardi di euro a valori correnti, il 14,2% in meno rispetto allo stesso periodo del 2019; la contrazione è in linea con quella del Nord-Est (-14,3%) e più contenuta rispetto al livello nazionale (-15,3%) e non toglie all'Emilia Romagna la seconda posizione a livello nazionale per valore dell'export con il 14,1% del totale italiano. *(E.B)*

di Claudio Sorbo

La proposta e le scelte del cliente

Suggerimenti per il buon venditore

Eccoci al momento finale della nostra vendita: abbiamo fatto la presentazione di noi stessi, abbiamo presentato la nostra Azienda, abbiamo accertato cosa il Cliente vorrebbe veder migliorato nel fornitore attuale. Ora è arrivato il momento di scrivere sul copia commissione. Potrete non crederci, ma spesso a questo punto il Venditore compromette il buon lavoro svolto sino ad allora: ad esempio, non ha il coraggio di fare una proposta. Eppure, egli ha fatto tutto per bene: perché mai il Cliente dovrebbe dire di no? Vengono in mente le situazioni della vita comune in cui stavamo per ottenere ciò che desideravamo ma non abbiamo avuto il coraggio di concludere perché temevamo di esser respinti. E non è soltanto una questione di oggi: persino ai tempi degli antichi romani questa situazione era stata presa in considerazione, parlando, nel caso del rapporto di coppia, della "*vis grata puellae*", "la violenza gradita alla fanciulla", cioè la garbata insistenza con cui si vince la naturale ritrosia femminile all'abbandonarsi tra le braccia del corteggiatore. Ne parla il poeta Ovidio nella sua "*Ars Amatoria*". In poche parole, se volete chiudere un ordine, date per scontato che il Cliente sia d'accordo: riassumete quello che avete convenuto col cliente fino a quel momento, poi ditegli "Per dare un senso concreto alle nostre parole, quante uscite desiderate prenotare?". Questo tipo di chiusura dell'ordine si chiama "chiusura scontata", perché non è logico che tutti e due, voi e il Cliente, spendiate del tempo su un argomento senza giungere a un accordo. Poi, tra le forme più comuni di chiusura, c'è la "Chiusura alternativa": fate scegliere al Cliente tra due soluzioni: "Francamente sono indeciso: che colore di fondo preferite, rosso o bianco?". Il Cliente vi dirà magari un terzo colore e voi converrete con lui che è una soluzione alla quale non avevate pensato. Evitate il famigerato: "Mi dica lei", somiglia troppo alla vostra compagna (o compagno) cui chiedete "Cosa preferisci mangiare stasera?" e lei (o lui) risponde "Quello che preferisci tu", ovvero una "non risposta" che non facilita il raggiungimento di un accordo. Infine, come si gestisce il Cliente frettoloso, quello che vi dice per prima cosa "Quanto costa un'inserzione pubblicitaria?". Un vecchio proverbio dice "Se ti chiedono quanto costa, non glielo devi dire": quindi, replicate sorridendo: "Data la vastità della nostra offerta, innanzi tutto verifichiamo cosa le interessa e poi parleremo di prezzo, non ha senso parlare di prezzi se non accertiamo prima cosa soddisferebbe le sue esigenze". Concludendo, evitiamo di tornare in argomento dopo che il Cliente ha scelto: fareste dei guai, perché potrebbe rimettere in discussione tutto. Parafrasando un vecchio proverbio americano, "Tieni gli occhi ben aperti prima del matrimonio e ben chiusi dopo il matrimonio", ovvero "Quando il cliente ti ha detto di sì, tutto il resto va bene".



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 - IWIS - 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.com

E-mail: commerciale@ctmksb.com - imp.export@ctmksb.com - amministrazione@ctmksb.com

Sassuolo, un 2020 in crescita

La squadra di De Zerbi si appresta a chiudere la prima parte della stagione con una posizione di classifica oltremodo lusinghiera. Mancano due partite alla pausa natalizia, quasi due terzi di campionato alla fine, e per i neroverdi l'Europa non è un miraggio

Era cominciato con due sconfitte, una (immeritata) a Genova, un'altra (pesantissima) a Udine, il 2020 dei neroverdi. E se è presto per sapere come finisce (il Sassuolo nel turno infrasettimanale ha pareggiato a Firenze) dal momento che nel fine settimana al Mapei Stadium arriva il Milan e mercoledì 23 la squadra di De Zerbi è di scena a Genova, non è presto per fare un primo bilancio di un 2020 nel corso del quale il Sassuolo è cresciuto. Consolidando un progetto tecnico la cui eccellenza, oggi, è scritta in una classifica importante.

L'altro ieri

Delle due sconfitte con cui è cominciato l'anno si è detto, ma proprio da quelle il Sassuolo ha saputo ricominciare, per andare oltre se stesso e perfezionare una stagione alla cui fine i neroverdi sono arrivati confezionando il secondo miglior risultato di sempre. Il campionato era andato in standby causa Covid-19 a marzo, e quando a giugno è ricominciato, con la cosiddetta fase 2, i neroverdi non hanno mancato di stupire.

Risalendo la corrente di una classifica a suon di risultati e caratterizzandosi soprattutto per la cifra di gioco espressa. Erano quindicesimi in classifica, dopo il giro di boa, gli uomini di De Zerbi, e dalla ripresa del campionato hanno piazzato accelerazione che li ha messi sotto gli occhi di tutti. Segnando, vincendo e soprattutto convincendo, sulla scorta di un progetto tecnico che l'estate e il mercato non hanno stravolto. E gettando le basi di quanto si sta facendo nel corso di questa stagione, che vede i neroverdi attestati, già dalle prime giornate, ai primi posti della classifica, anche grazie a quanto fatto – e non fatto – sul mercato.

Ieri

Sì, perché a ben vedere, il Sassuolo della terza stagione di Roberto De Zerbi è 'figlio' soprattutto di strategie estive di consolidamento, tese più a conservare e rafforzare che non a stravolgere. 'Benedetto' da Marco e Veronica Squinzi, che con la Mapei hanno raccolto il testimone da Giorgio Squinzi e Adriana Spazzoli, inventori del miracolo neroverde, l'incrociatore sassolese ha preso forma a luglio, quando la stagione 2020/21 era solo un'ipotesi. Ma ha preso forma sulla base di certezze che, nell'anno del 'centenario', la Mapei e la famiglia Squinzi non hano voluto far mancare. Continuando ad investire e permettendo, proprio sulla base di questi investimenti, alla società di confermare Roberto De Zerbi e soprattutto di resistere alle offerte delle big per i giocatori più rappresentativi della rosa. Determinante, in questo senso, la permanenza di Berardi, Locatelli e Boga, al centro di richieste cui la dirigenza del Sassuolo è riuscita a resistere. Confermando in toto il gruppo dell'anno scorso e aggiungendo giusto un paio di puntelli ad un organico cresciuto anche nelle sue consapevolezze, e in grado di rincorrere quel piazzamento europeo che, pur non troppo sbandierato, fu sdoganato in tempi non sospetti sia dagli Squinzi che dall'AD Giovanni Carnevali.

Oggi

La squadra ha risposto alle aspettative proponendosi da subito come una delle protagoniste di questo campionato: ha cominciato pareggiando contro il Cagliari, ma poi non ha (quasi) più sbagliato. Ha vinto le gare che doveva vincere (contro le neopromosse affrontate) dimostrando di non 'soffrire' più le chiusure difensive con le quali le 'piccole' erano solite, le stagioni precedenti, frustrare gli estri neroverdi.

E ha piazzato qualche exploit (ha vinto a Napoli e Verona, ha pareggiato a Roma) che, oltre a piazzare sotto i riflettori quella che oggi non è più una favola, ma una solida realtà del calcio italiano, stanti anche 4 giocatori nell'orbita della nazionale in vista di Euro 2021, oggi regala al Sassuolo una posizione di classifica non priva di prospettive. E nemmeno di margini di crescita, perché sarà anche vero che ultimamente, anche a causa di qualche assenza di troppo, il Sassuolo non è stato brillantissimo, ma i punti li ha sempre fatti, i risultati anche. E nel calcio, piaccia o no, contano soprattutto quelli...

(Stefano Fogliani)

Per la Ferrari una stagione da dimenticare

Mondiale deludente per le 'rosse', che pure si erano presentate ai nastri di partenza con credenziali importanti. Si salva solo Leclerc...

«Meno male che è finita!». E' con questo sentimento che i milioni di tifosi della Ferrari hanno vissuto l'ultima gara del Campionato di F.1. Un anno difficilissimo, quello appena trascorso, nel corro del quale gara, dopo gara, si infrangevano i sogni e le speranze del popolo delle 'rosse'. Un mondiale da dimenticare, come da dimenticare sarà questo 2020. A ben pensarci, però, è sbagliato voler dimenticare questo 2020 e questo brutto Mondiale disputato dalla Ferrari: dagli errori si dovrebbe imparare, farne tesoro e cercare di non riviverli più. A Maranello ora bisogna fare sul serio, fermarsi un attimo e vedere quali e quanti sono i problemi che si sono verificati in questa annata e cercare di risolverli. Non basta licenziare piloti, tecnici o Amministratori Delegati, bisogna scavare a fondo e capire perchè questa monoposto è nata sbagliata, con tanti problemi, tutti così difficili da risolvere. Bisogna rivedere tutte le gare disputate (tipo moviola), per capire le problematiche della monoposto, ma anche fare un parallelo con le frecce d'argento e capirne veramente le potenzialità che hanno messo in campo per trionfare. E un primo mea culpa lo si dovrebbe fare vedendo ai box della Mercedes alcuni tecnici che un tempo vestivano la divisa della Ferrari.

Charles Leclerc

Anche se fa sicuramente male, in primis è necessario valutare la classifica finale: per il Mondiale Piloti, i due driver della Mercedes si sono classificati ai primi due posti.

Primo Hamilton, che ha conquistato ben 347 punti ed è salito 14 volte sul podio, secondo Bottas, con 223 punti e 11 podi.

In casa Ferrari le cose sono andate ben diversamente: Leclerc è arrivato ottavo, con 98 punti ed è salito sul podio solo due volte, mentre per Vettel solo il 13mo posto, con 33 punti e un solo podio.

Basterebbero questi dati a descrivere una stagione dove il cavallino ha nitrito ben poco e dove gara dopo gara si aveva, netta, la percezione che la vettura non avrebbe potuto migliorare.

La FS1000 era stata presentata come la macchina della rivincita. Per la sua presentazione, avvenuta lo scorso febbraio, era stato scelto il Teatro Valli di Reggio Emilia, la città dove 223 anni fa era nato il tricolore. Tante aspettative, per questa monoposto che ha ricordato al mondo che la Ferrari era l'unica squadra automobilistica che in questo 2020 avrebbe disputato il suo millesimo Gran Premio.

Tante aspettative, ma poi dura realtà di questo Mondiale 2020, che ha ricevuto uno stop già dal suo primo Gran Premio, quello di Melbourne, in Australia, a marzo, mai disputato a causa del coronavirus. I motori della F.1 si sono riaccesi solo a luglio in Austria e si sono spenti a Abu Dhabi, pochi giorni fa: dei 22 Gran Premi in calendario, ne sono stati disputati solo 17 per una stagione strana, con autodromi vuoti e piloti che correvano soli, sulle loro monoposto, senza sentire il calore del loro pubblico.

Speriamo nel prossimo anno, con autodromi strapieni di pubblico e bandiere sventolanti, ma, soprattutto, con un cavallino finalmente al galoppo.

(Edda Ansaloni)

Rivestimenti in poliuretano

Disponibile
ora anche
materiale certificato
per contatto con
acqua potabile

antiusura a spruzzo e soluzioni contro corrosione, rumore e impermeabilizzanti

La versatilità del nostro poliuretano è il nostro punto di forza

Offriamo ai nostri clienti soluzioni di impermeabilizzazione e protezione dall'usura
e dall'attacco di vari agenti chimici attraverso l'applicazione di un poliuretano
e poliuree altamente performanti con tecnologia a spruzzo.
Rivestiamo cabine di sabbiatura, tubazioni, tramogge, cinghie e migliaia di altri articoli.
Lo staff è inoltre adeguatamente formato e istruito per lavori di cantieristica.

Scopri di più su www.nuovavm.it

VM spa • Sede legale: Viale Pordoi, 6/8 41049 Sassuolo (MO)
Tel: +39 0536 801150 • nuovavm@nuovavm.it • FAX: +39 0536 806696

Covid coi tuoi, Pasqua con chi vuoi

Braccio di ferro tra chi vuole stringere e chi vuole allentare. Re Magi pronti a partire due ore prima; con vaccino, incenso e mirra.

Conte: "Sarà un Natale sobrio". A differenza del governo.

C'è chi continua a meravigliarsi che il Covid mieta vittime anche fra uomini non anziani. Allora vediamo... Sei in ospedale, ricoverato per Coronavirus. Da bravo fumatore, i tuoi polmoni hanno bisogno di aiuto. Ti preparano la terapia intensiva, tu gli consegni il cellulare, e loro ti spiegano che devono lasciarlo a tua moglie. Adesso è chiaro?

Istituzioni: dopo Mattarella, anche Berlusconi dà l'esempio: "Contro il Covid, disponibile a vaginarmi sùbito". E ha già dato l'ok per il richiamo.

Il Centrodestra ha deciso di abbandonare i lavori parlamentari dell'antimafia. Ma non di alleggerirne il carico.

"La maggioranza è solida". Solida chi? I solidi ignoti.

Juventus-Torino 2-1. Giampaolo: "Che peccato, abbiamo perso per delle virgole". Ah, se avesse avuto Suarez, che all'esame di italiano non ne ha sbagliata neanche una.

Suarez, dal Barça alla farsa. Ieri era Moggi, m'oggi è uguale.

Bello pensare che Sky abbia pensato proprio a Paolo Rossi, malato, di fare l'opinionista.

Sì, è bello pensare a un collegamento. Per umanità, per simpatia... Quella stessa umanità che ora mi fa preoccupare per Riccardo Ferri.

Il Papa: "La corruzione nella chiesa è una lebbra che uccide il Vangelo".
Non l'avrei mai detto che 'sta malattia un giorno sarebbe diventata così utile.

Covid, asintomatico a 57 anni. C'ho un fisico della madonna che la madonna se lo sogna.

All'unisono le prime agenzie: "E' morto il più grande calciatore di tutti i tempi". Avrebbero detto la stessa cosa se a morire fosse stato Pelé. Speriamo che non abbia a morire troppo presto, il nostro giornalismo.

(Massimo Bassi)

il Dstretto

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

di Claudio Sorbo

Gli 'ultimi fuochi' di Donald

Molte sarebbero le questioni da illustrare per avere la visione completa della casistica di regolamentazione delle contestazioni elevabili da uno dei candidati alla Presidenza degli Stati Uniti. Poi, ho pensato che delle due l'una: o il lettore studia Giurisprudenza in una Università degli Stati Uniti e deve ancora sostenere l'esame di Diritto Costituzionale (ipotesi alquanto remota), oppure non hanno bisogno di possedere tali nozioni (quindi è inutile fornirle). Diciamo solo che le elezioni negli Stati Uniti hanno un impianto vecchio di 250 anni, quando la popolazione rurale ci metteva anche due giorni e mezzo a cavallo per raggiungere il primo seggio. Tornando a Biden, per ora si limita a nominare reggimenti di donne nei posti chiave dei Ministeri, cosa che renderà orgogliose le truppe delle femministe e, come sempre, lascerà indifferenti i maschi americani, poco usi a gioire dei successi della controparte. Tutto ciò avverrà solo se e solo quando Trump la smetterà coi suoi comportamenti infantili, che vanno dal dare fastidio a Biden per il solo gusto di farlo, all'aver reclutato battaglioni di costosi avvocati guidati dall'ex Sindaco di New York Rudolf Giuliani che hanno sinora collezionato solo sconfitte nelle aule dei tribunali. Purtroppo Trump è vittima di comportamenti che spesso debordano fuori dal buon senso (ad esempio, licenziare personale altamente qualificato poco tempo dopo averlo personalmente assunto). Egli ritiene sostanzialmente di essere *legibus solutus*, cioè svincolato dal dover rispettare qualsivoglia normativa e allo stesso tempo afflitto da una patologica considerazione di se stesso: il "superuomo" di Nietzsche, confronto a lui era omino insignificante dall'incedere incerto. Per non parlare dei miti che ha creato intorno a se stesso, ad esempio quello di essere una persona ricca. Purtroppo per lui, è un poveraccio che, appena finita la sua esperienza presidenziale, si troverà assalito da torme di creditori, alcuni dei quali temibili e spregiudicati quali gli oligarchi russi che gli avrebbero prestato 415 milioni di dollari che non sono certo nella sua disponibilità. Poi, non dimentichiamo che la pandemia COVID19 ha ingessato il mercato immobiliare (si è arrivati a New York a fare il 2x1, cioè vendere un appartamento nelle zone residenziali dandone un altro in omaggio). Tutto ciò premesso, non subito ma poco dopo la sua uscita dalla Casa Bianca, potrebbe deflagrare la bomba della richiesta di divorzio da parte della moglie Melania, fermamente decisa a restare a New York senza passare il resto della sua vita in un campo da golf a Mar a Lago, Florida, dove Trump ha preso la sua residenza. A ciò si aggiunga che l'ormai ex Presidente può chiedere l'impunità, per legge, per i congiunti più vicini. Ha già affermato che lo farà entro breve, ovviamente a pagamento.

Termina qui questa rubrica in cui ho tentato di fornire una visione esauriente ed obiettiva di Donald Trump, persona – come il padre – affetta da una forma vistosa di sociopatia, quella affezione che rende antipatiche le persone. Prova ne sia che la società bene newyorkese ha già fatto capire che i membri della famiglia Trump non sono graditi nella Grande Mela. Tranne Melania Knavs ed il figlio Barron.... (c.s.)

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

SYSTEM Ceramics