



Rubrica

Tra sovietico e postsovietico: il Novodevičij

'L'amico del tempo', questa volta, ci porta a Mosca

pagina 13



ALL'OMBRA
DEI CIPRESSI



Il caso

Mescolini, che cosa combini?

Il caso-Palamara 'decapita' la Procura di Reggio Emilia

pagina 11



Il Distretto

by Ceramicanda

Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato

anno 13 numero 270 • 20 Marzo 2021 • euro 1,00



L'indispensabile arte della vendita!

Di Roberto Caroli

La pandemia frena ogni cosa, rallenta lo sviluppo economico, lo scambio delle merci, costringe i commerciali allo smart working impedendo loro di visitare la clientela, di partecipare alle fiere chiuse per decreto. Se Artur Miller avesse scritto oggi Morte di un commesso viaggiatore avrebbe dato un'immagine diversa del venditore con la valigetta perennemente in mano, probabilmente lo avrebbe immortalato davanti al computer, con l'espressione del volto preoccupata per ciò che il Covid19 sta apparentemente dimostrando, ossia che le superfici ceramiche potrebbero essere vendute anche attraverso i contatti virtuali con la clientela, grazie a internet, alla banda larga, Skype e Zoom! Dopo un anno di pandemia è tangibile l'attenzione ai costi, i dirigenti ceramici accarezzano l'idea che su viaggi, pernottamenti e spostamenti degli agenti si possa risparmiare tenendoli in ufficio a Sassuolo, e forse si pensa anche di sfoltirne il numero, che complessivamente nel settore oggi sfiora le 4500 unità tra personale viaggiante e agenti esterni! Un esercito! Tutte teorie al momento, anche perché il risultato attenuato da questi rapporti virtuali non ha storicità, è arrivato in un arco temporale breve e del tutto condizionato dalle restrizioni imposte dal Covid19, che di normale hanno ben poco!

segue a pag. 3

DSTRISCIO

L'esercito dei venditori a prova di pandemia



pagine 2 e 3

BAR DELLE VERGINI



Guinness dei primati

Al Bar delle Vergini si parla di Guinness dei Primati, ed in modo particolare della nuova dimensione raggiunta da 'Sweet Stephany', la ciliegia diventata celebre per essere la più pesante al mondo, creata nel vivaio Salvi di Runco di Por-

to Maggiore, nel ferrarese: ben 26,45 grammi! «Dilettanti!», commenta sprezzante un avventuriero del bar... «Pesano molto di più i maroni degli italiani per colpa dei Governi che si susseguono, senza che nulla cambi!»

IL DEBITO PUBBLICO ITALIANO OGGI € 2.615.985.830.608

IL DEBITO PUBBLICO PER CITTADINO € 42.321

Ds ceramico

Mercato

Italcer, ABK e non solo: shopping di primavera

Il settore ceramico italiano conferma il suo dinamismo con altre acquisizioni

Spagna

Colorifici: una maxi-fusione da' forma ad Altadia

Dall'integrazione Esmalglass-Itaca-Ferro nasce un 'colosso' da 800 milioni

Personaggi

Cambio della guardia ai vertici di Sacmi: Mauro Fenzi è il nuovo DG

Il manager genovese, entro marzo, prenderà il posto di Giulio Mengoli

pagine da 5 a 11

Impronte digitali

Lo smart working un anno dopo: cosa è cambiato per le imprese

pagina 7

Almanacco

Appunti di cronaca dai 'nostri' territori: le notizie più curiose degli ultimi giorni

pagina 15



fino a 21.500 m²/giorno di produzione nei moduli da 600 e 900 mm

0,06 kWh/m² il consumo più basso sul mercato

1800 mm larghezza massima della lastra

CONTINUA+

PCR2180

L'innovazione che massimizza la produttività

SACMI.COM



ENDLESS INNOVATION SINCE 1919

Dal 'pioniere' al 'venditore 2.0' ...

Le limitazioni degli spostamenti hanno rivoluzionato le agende della forza vendita, ma il contesto pandemico ha anche accelerato l'evoluzione delle tante figure professionali che gravitano all'interno di una funzione aziendale che resta indispensabile, «Da qualsiasi punto di vista si osservi il 'sistema', il tema è sempre quello della risorsa umana»

Prima che il 'gallo' canti tre volte, il bravo venditore avrà risolto il problema. O 'mediato' sulla contestazione, proposto il prodotto, convinto il cliente, concordato il prezzo, chiuso l'accordo e, perché no, garantito a sé stesso e alla sua azienda il vantaggio che da lui si aspetta l'azienda per la quale lavora. Anche in tempi di pandemia, di spostamenti limitati, di incontri non necessariamente in presenza, il venditore fa la differenza, e pazienza se la figura si evolve: il venditore, a conti fatti, è sempre quel 'produttore di denaro' di cui leggete sotto, il tramite tra il produttore e il cliente, la risorsa cui sono legate parecchie fortune. «La macchina, ovvero marchio e prodotto, la mette l'azienda, ma il venditore è il pilota. E se la macchina non è il massimo, è il pilota che fa la differenza. Magari non vince, ma qualche risultato lo raggiunge»: la metafora motoristica ce la regala uno dei tanti venditori in forza alle aziende del distretto che chiede di restare anonimo, ma il nostro viaggio tra i venditori ai tempi della pandemia lo cominciamo da lui. Perché non sfugge come il 2020, anno quantomeno singolare per il settore, sia stato ancora più singolare per i venditori. Cui la pandemia ha cambiato il quotidiano: niente fiere, spostamenti limitati, contatti anche: si è reinventata, quella che un Direttore Commerciale definì 'la cavalleria del comparto ceramico', ma continua a galoppare. E a combattere. «Si sono trovati a fare un lavoro che non è più lo stesso: qualcuno si è 'seduto', qualcun altro ha tratto da questo nuovo contesto le opportunità del caso», spiega Simone Gentili, EVP Group Head of Sales & Marketing di VICTORIA PLC, che la mutazione del venditore ai tempi della pandemia la segue da vicino. Osservando la trasformazione, già in atto da tempo, ma accelerata dalle limitazioni imposte dal Covid-19, del 'pioniere' nel 'venditore 2.0', Gentili non ha difficoltà ad ammettere che il contesto attuale questa evoluzione



l'abbia senza dubbio accentuata, senza tuttavia togliere importanza al ruolo della forza vendita, che resta asset fondamentale. Sia che trovi spazio all'interno degli

organici aziendali, sia che si tratti di professionisti legati a una o più aziende da mandati o contratti, sia che 'promuova' (campo in espansione, quest'ultimo) prodotti

al variegato mondo della progettazione e del design. È universo complesso, quello dei venditori del comparto ceramico, un sistema composito che spazia tra figu-

re professionali ovviamente molto diverse tra di loro, che le aziende 'modellano' secondo un'evoluzione dei bisogni (e dei business) che cambiano le cose e le prospettive. «Ma da qualsiasi angolazione si osservi il 'sistema vendite' e la sua evoluzione il tema è quello delle risorse umane. Nel senso che se hai un bravo agente o un bravo area manager, se puoi non lo cambi», spiega Massimo Barbari, AD di Ceramica Fondovalle. A suggerire l'indispensabilità di una funzione cui né la riorganizzazione di molte aziende e nemmeno la pandemia hanno tolto nulla. Perché la pandemia, fa presente ancora Gentili, «ha sì messo in evidenza qualche lacuna, ma al contempo ha fatto risaltare quelle che sono autentiche eccellenze». La differenza la fa il fattore umano, la fanno preparazione, competenza e professionalità, e se da una parte il contesto pandemico «ha indotto – dice ancora Barbari – diverse aziende a studiare catene di vendita più semplici e meno costose per l'azienda stessa, il presidio dei mercati resta imprescindibile per un settore come il nostro. E chi, sul mercato, ha in mano il cliente vince».

Quanto alle evoluzioni delle diverse funzioni, legate alla vendita, ci sono e sono evidenti. E trasformano figure consolidate (l'area manager statico, il 'classico' venditore con valigetta) in altro: le prospettive sono tuttora fluide, ma ben ancorate alla necessità di presidio del mercato. Sulle quali le aziende saranno comunque costrette ad investire ancora, «perché il mondo cambia, come sono cambiati sia gli approcci nei confronti dei clienti che le modalità di promozione mirata, oggi non solo appannaggio dei distributori, ed è di tutta evidenza – chiude Barbari – come il settore ceramico, da sempre, abbia investito più sulla tecnologia che nella distribuzione».

Il gap tra le risorse investite sull'una e sull'altra, sembra di capire, tocca alla forza vendita colmarlo. Riorganizzandosi.

(R.C. – S.F.)

IL RICORDO DI AMICI E COLLEGHI

Morte di un commesso viaggiatore

E stata la scomparsa di Emilio Antonio Garelo a darci l'idea di parlare dei venditori



“Ciao Emilio, Ci eravamo conosciuti tanti anni fa. Io giovane agente tu direttore commerciale. Mi ricordo quando eravamo tutti seri e tu dicevi *CI RIUNIAMO, poi lavorare in allegria e seriamente convincere tutti OF THE RIGHT THING TO DO, Altrimenti che direttore sono????* Ciao Emilio... Manchi a tutti”. E' stata questa mail, arrivata in redazione per ricordare Emilio Antonio Garelo, scomparso a 63 anni, uno dei tanti venditori che lavorano nel (e per il) distretto ceramico, a suggerirci di dedicare un'inchiesta alla cosiddetta 'forza vendita'. Abitava a Sassuolo, Garelo, era agente per la Florida per il Gruppo Casalgrande Padana ed era, ricordano amici e colleghi 'conoscutissimo, anche per la sua disponibilità e la sua professionalità', complice una lunga militanza prima in Emilceramica e poi presso la Direzione Commerciale della Ri.wal. Se n'è andato, ucciso da una malattia tanto fulminea quanto crudele che lo ha strappato al lavoro e agli affetti familiari (la moglie Valeria e i figli Tommaso e Matilde), lasciando solo il ricordo, 'di una brava persona'. Siamo partiti da lui, allora, per parlare dei venditori e del loro quotidiano, ma anche di come questo periodo ne ha cambiato un lavoro indispensabile per tutto il settore ceramico, fatto di professionalità, relazioni e intraprendenza.

'Produttori' di denaro, e vittime dei luoghi comuni

Il venditore, spesso, non è considerato per quello che è, ovvero un 'produttore' di denaro. E invece le Vendite dovrebbero essere oggetto di corsi universitari...

Inutile negarlo: il mestiere di Venditore gode da sempre di cattiva fama. Non è visto come un mestiere di cui andare fieri: il luogo comune lo considera un lavoro di ripiego, che si accetta di fare solo se non si è trovato di meglio. In più, non esistono scuole che insegnino a vendere, per cui si ritiene che si faccia il Venditore da autodidatta, imparando il mestiere battendo i marciapiedi delle città. Non è proprio così, ma la gente pensa questo. Una volta, addirittura, costituiva elemento preferenziale per l'assunzione del Venditore la “bella presenza”, espressione ipocrita con cui un uomo diceva di un altro uomo che era bello. Nulla di più falso, a dimostrazione che i luoghi comuni sono duri a morire. Oggi la professione è nobilitata dalla presenza, nelle aziende, di tanti giovani laureati, che per fare i Venditori devono applicare competenze di Diritto, di Economia,



persino di Geografia (la prima cosa da apprendere è la Geografia della zona in cui si lavorerà). E poi occorre avere competenze statistiche, e maneggiare elementi di sociologia. Insomma, il Venditore di oggi non è quello di 30 o 40 anni fa, un

pò guascone e un pò mascalzone, col carattere dominante, un mix di aggressività e furbizia, entrambe tese a caricare il cliente dei propri prodotti “tanto, se non glieli dà io glieli dà un altro, e poi gli unici prodotti che fanno rimanenze sono

quelli di cui ne hai venduti pochi”. Eppure ancora oggi la categoria dei giovani Venditori non gode della stessa considerazione dei Ricercatori, dei laureati in Informatica o in Ingegneria gestionale, quantunque siano spesso assai più importanti perché il loro mestiere richiede la capacità di generare denaro. A che altro serve, infatti, un Venditore se non a far acquistare i prodotti e i servizi creati dall'azienda per cui lavora? La Vendita è un mestiere socialmente importantissimo, di cui ogni azienda ha bisogno. Il mio Direttore Generale, quando fui assunto, mi disse che “tutti erano capaci di produrre, ma solo i migliori sapevano vendere”. Col passare degli anni ho concluso che aveva ragione: via via che diventavo più esperto, mi rendevo conto della vastità della materia “Vendita”. E dopo essere diventato esperto dell'Italia, dovevo diventare esperto dell'Estero, e non solo

dei prodotti che vendevo o delle normative locali, ma anche della lingua parlata là dove mi mandavano. Certo, più si lavora lontano da casa, più le difficoltà crescono, ma le gioie che se ne ricavano ripagano tutto. La Vendita: la farei insegnare all'Università in corsi di 5 anni. Una volta avevo anche trovato il nome da dare a questa ipotetica Facoltà: “Ingegneria Commerciale”. Purtroppo nessun Governo in Italia è stato previdente al punto di investire sul futuro dei cittadini chiamati a costruirne le sorti, come i Venditori. Al contrario, ultimamente è stata sdoganata l'ignoranza, quella che ha sostituito gli eletti ai competenti.

(Claudio Sorbo)

Il presente articolo inaugurava, ormai un anno e mezzo fa, la rubrica che il nostro Claudio Sorbo dedicava all'arte (e alla scienza) delle vendite. Riproporlo, visto l'argomento del quale ci occupiamo, ci è parso il minimo.

...la forza vendita fa la differenza?

Giorgio Romani:
«il made in Italy vive di dettagli, e per questi dettagli la rete e il web non bastano»

una presentazione diretta, insomma, con buona pace della realtà virtuale...

«Ho ben chiaro che il web cambierà le cose, ma sono anche un po' preoccupato perché vedo troppa spinta in questa direzione e immagino ci siano produttori, penso ai cinesi o agli indiani, che quando 'comanderà' il web saranno comunque più avanti di noi. Mentre al made in Italy serve che il cliente veda il prodotto, e in un certo senso lo respiri, anche attraverso la 'narrazione' del venditore»

Venditore la cui figura, tuttavia, è oggetto di continuo ripensamento da parte delle aziende. Ripensamento accelerato dalla pandemia, dicono gli osservatori più attenti...

«Un cambiamento di metodo senza dubbio c'è stato, e immagino che, anche quando torneremo alla normalità, il cambiamento resterà. Ma sulla necessità che i nostri addetti continuino a muoversi di persona sui mercati non ho dubbi, ed in questo senso abbiamo già interesse, attraverso Confindustria Ceramica e la Regione, un campione di aziende per sapere che numeri caratterizzano il personale viaggiante interno in forza alle aziende. Parliamo, solo nel nostro settore, di oltre 1500 persone, e credo il numero la dica lunga sulla necessità di essere presenti sui diversi mercati»

Il made in Italy, del resto, sono anche i venditori...

«Assolutamente vero, e qui torniamo al tema di dettagli di cui dice-



Giorgio Romani

vo prima. Quelli, ovvero i dettagli, la rete non li fa vedere, mentre i venditori, e soprattutto i bravi venditori, sono in grado di trasmetterli al cliente con l'efficacia che serve. Questione, credo, anche di cultura, nel senso più ampio del termine»

Resta vero, però, che il settore ceramico, tradizionalmente, ha investito più sulla tecnologia dei prodotti che sulla preparazione dei venditori...

«Vero, ma solo in parte. Nel senso che la formazione è continua, e anche attraverso quella l'azienda prova a 'passare' ai venditori il suo modo di essere. Se, a conti fatti, la ceramica italiana continua ad essere leader nonostante abbia ridotto, negli anni, in maniera significativa i volumi produttivi, significa che siamo stati bravi a livello tecnico, nell'elaborare produzioni di eccellenza, ma siamo stati anche bravi a comunicare queste eccellenze. Anche attraverso i venditori».

(R.C. - S.F.)

Secondo Sergio Sassi, AD di Emilgroup, «il livello della forza vendita è cresciuto esponenzialmente»

ridurre la rete commerciale, ma un approccio del genere è un tantino semplicistico, e non considera l'importanza dell'aspetto relazionale. La presenza può non essere sempre fondamentale ma, e parlo soprattutto per gli Stati Uniti, la realtà che conosco meglio, che ci sia un venditore italiano che si confronta con il cliente credo resti indispensabile»

Da questo punto di vista possono aiutare figure come quelle dei 'resident manager'...

«Quella è un'evoluzione, imposta dalla necessità di rispondere in maniera rapida ed efficace a problemi che vanno risolti in fretta, e per avere il 'polso' di quanto succede su determinati mercati. I tempi, oggi, non sono più quelli dei pionieri che hanno fatto fortuna battendo i quattro angoli del globo, ma se è cambiata la figura del venditore non ne è diminuita l'importanza, anche perché la professionalità dei venditori italiani è un asset fondamentale per il nostro settore»

Dal 'pioniere' al 'venditore 2.0', insomma...

«Il livello di professionalità della forza vendita è cresciuto esponenzialmente. Oggi non parliamo più di mercati da esplorare, perché i mercati stessi sono maturi: si tratta di consolidarli, di individuare le migliori modalità per comunicare il prodotto e le sue caratteristiche»

Altro tema è quello della preparazione dei venditori: un vecchio cavallo di battaglia del nostro gruppo editoriale è quel-



Sergio Sassi

lo della necessità di un corso di laurea in vendite...

«Condivido, anche perché come si è alzato il livello dei venditori, si è alzato anche quello degli interlocutori. Questione, anche, di concorrenza su mercati sempre più selettivi, presidiati da organizzazioni molto efficienti. Ed in questo senso sottolineerei una cosa, se posso...»

Prego...

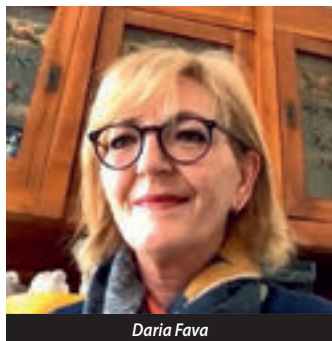
«Spezzo volentieri una lancia in favore dei venditori italiani. Vedo la passione che ci mettono, ma anche la competenza con la quale 'trattano' la materia. Un bravo venditore è un plus per ogni azienda, soprattutto nel nostro campo. La battaglia sui volumi, come produttori italiani, l'abbiamo persa da tempo e se manteniamo la leadership sulla qualità, sul dettare le tendenze del gusto, sul servizio è merito anche dei venditori che in questi campi, davvero, spesso fanno la differenza».

(S.F. - R.C.)

Un mondo al maschile? Non sempre...

Poche donne nella forza vendita? Non è del tutto vero, anche se la ceramica «è un mondo — dice Daria Fava — prettamente maschile»

Viaggiando nell'universo dei venditori non ci è sfuggito come tutti i nostri interlocutori fossero di sesso maschile. Un pregiudizio? Ce lo siamo chiesti, e la risposta l'abbiamo affidata a Daria Fava, agente del settore ceramico che il luogo comune che vuole la forza vendita sia declinata soprattutto al maschile l'ha smontato, ma solo in parte. «Una presenza femminile così ridotta si spiega anche con la caratteristica di un'attività molto impegnativa. Ogni giorno sei in movimento, magari — aggiunge — viaggi e resti fuori. Per una donna, magari già impegnata



Daria Fava

anche a livello familiare, non è semplicissimo»

Nessun pregiudizio, dunque?

Non necessariamente, ma è vero

che la ceramica è un mondo prettamente maschile, anche per la caratteristica del prodotto che si promuove. Per altre tipologie merceologiche l'essere una donna non è un ostacolo, per la ceramica qualche volta sì. Quasi si pensasse, e parlo del settore ceramico, che una donna non abbia la forza, magari, per svolgere questo tipo di attività»

Chi la pensa così forse non ha tutti i torti... E' un mestiere molto 'fisico'...

«Ma tenga presente che i clienti sono più disposti ad 'aiutarci', e che sono più portati ad essere gentili nei confronti di noi donne»

Si sente vista meglio rispetto ai suoi concorrenti di sesso maschile?

«No, assolutamente. Il 'combattimento' è quotidiano, e alla pari. La differenza la fa l'essere presenti, la capacità di aggiornare il cliente, di aiutarlo nelle scelte. Oggi vedere un agente donna non cambia le cose: le difficoltà, forse, sono soprattutto nel cominciare l'attività»

Fosse un Direttore Commerciale assumerebbe uomini o donne?

«Credo donne, ma non ne faccio questione di parzialità, quanto di quello che verifico quotidianamente sul campo: le donne sono più

professionali, e anche più attente»

La pandemia ha cambiato il mondo delle vendite, e in tanti hanno valutato come, nonostante i venditori abbiano, nel 2020, 'girato' meno, si sia venduto lo stesso...

«E' vero, ma ritengo la presenza sul campo del venditore resti indispensabile. E vero che ci sono diversi mezzi attraverso i quali il cliente può entrare in contatto con l'azienda e con il prodotto, ma noi siamo quelli che ogni giorno promuovono, propongono e suggeriscono».

(R.C.)



L'indispensabile arte della vendita!

segue dalla prima pagina

All'inizio della pandemia si temeva che il 2020 sarebbe stato un annus horribilis per i produttori di ceramica, con previsioni delle vendite e dei risultati di bilancio, stimati intorno al meno quaranta, addirittura meno cinquanta per cento; quando in realtà l'anno si è concluso con meno sei per cento in media, il che significa che alcune aziende hanno addirittura fatto meglio dello scorso anno. Questo, in altre parole, ci mostra un volto diverso delle certezze di sempre, in partico-

lare di fiere e venditori, improvvisamente più stanco e rugoso del solito. Attenzione però a lasciarsi condizionare dal momento, dai numeri e dalle apparenze, perché le kermesse rimangono fondamentali, insostituibili, magari possono essere ripensate, rinfrescate, adattate alle esigenze di espositori e visitatori, profondamente cambiate da questo anno di pandemia. In eguale misura i venditori, veri portabandiera del made in Italy presso distributori, studi di progettazione e fiere di tutto il mondo, eccellenti professionisti ancora in grado

di fare la differenza sui più diretti concorrenti, in primis spagnoli. Proprio in occasione dell'ultimo Cevisama di Valencia il direttore commerciale di una nota azienda sassolese mi faceva notare quel non trascurabile elemento, rimarcando appunto il plus, lo stile, la conoscenza, l'empatia dei nostri venditori; non riconoscere questi fondamentali aspetti significa accettare di scendere in campo contro i competitors e giocare la partita senza schemi, adeguandoci al gioco degli avversari, l'unico spendibile: il prezzo al metro qua-

dro! Un terreno scivoloso sul quale non avremmo possibilità alcuna di vincere, ma di rimediare una sonora sconfitta. I nostri imprenditori questo lo sanno, e siamo certi che continueranno a tenersi cari i momenti espositivi e i loro venditori, che alle fiere risultano determinanti. Nel romanzo di Miller il protagonista è Willy Loman, commesso viaggiatore di 63 anni che decide di togliersi la vita quando perde il lavoro, probabilmente per permettere alla famiglia di riscuotere il premio assicurativo sulla sua vita. L'aspetto di questo capolavoro



letterario e cinematografico (sul grande schermo ad interpretare Willy è Dustin Hoffman) che vorrei sottolineare da queste colonne, è l'amore del protagonista per la sua professione, al punto da farne la sua ragione di vita più impor-

tante, fino ad arrivare al gesto più estremo motivandolo con la scusa del mutuo. Quella del venditore è una professione che solo l'America oggi riconosce e valorizza attraverso la creazione di corsi di laurea in scienze delle vendite, volti a formare adeguatamente l'esercito di venditori qualificati con la valigetta in mano pronti a salire e scendere dagli aerei, a presidiare gli eventi, non appena questo maledetto virus ce lo permetterà, consapevoli che le aziende non potranno fare a meno di loro.

(Roberto Caroli)

La noleggio o la compro?

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



ASSMO

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



RCM SPA
Via Tiraboschi, 4
41043 Casinalbo MO
tel.059 515 311
www.rcm.it
comita@rcm.it

Iris Ceramica combatte il Covid con ACTIVE SURFACES™

Un altro importante traguardo in termini di ricerca e sviluppo per il gruppo fioranese, certificato dal Dipartimento di Scienze Biomediche per la Salute dell'Università degli Studi di Milano

Una superficie ceramica capace di eliminare il Sars-Cov-2 al 94% con quattro ore di esposizione a luce ultravioletta a bassa intensità. ACTIVE SURFACES™, le superfici ceramiche ad elevate prestazioni tecniche di Iris Ceramica Group, sono state oggetto di un importante studio da parte del Dipartimento di Scienze Biomediche, Chirurgiche e Odontoiatriche e del Dipartimento di Scienze Biomediche per la Salute dell'Università degli Studi di Milano per verificarne le proprietà antivirali contro il Coronavirus SARS-CoV-2. La ricerca è stata portata avanti dal Dipartimento di Ricerca e Sviluppo Active di Iris Ceramica Group in collaborazione con l'autorevole comitato tecnico-scientifico dei due dipartimenti dell'Università di Milano, ed i dati ottenuti hanno messo in evidenza risultati straordinari relativi alla capacità di ACTIVE SURFACES™ di eliminare il SARS-CoV-2 al 94% in seguito a sole 4 ore di esposizione a luce UV a bassa intensità (luce naturale e lampadine tradizionali anche a bassa intensità). Questo risultato significativo segue le Certificazioni ISO (ISO 21702 – ISO



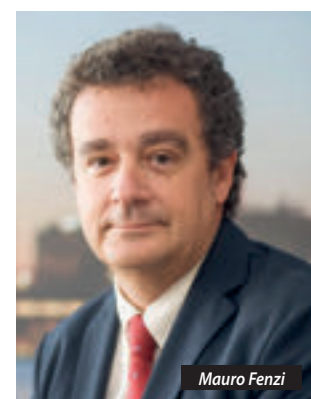
18061) già ottenute sul materiale in merito ai quattro ceppi virali molto noti quali: le Influenze pandemiche H1N1 e H3N2, l'Enterovirus 71 e il Poliovirus. ACTIVE SURFACES™ vanta inoltre, da diversi anni, Certificazioni ISO anche in campo antibatterico tra cui su batteri antibiotico-resistenti (ISO 27447 – ISO 22196). I risultati ottenuti

da ACTIVE SURFACES™ sono la prova dell'importante lavoro di ricerca avvalorato da una dettagliata documentazione scientifica, che dimostra l'innovazione caratterizzante i materiali ceramici dell'azienda modenese. Iris Ceramica Group ha infatti sviluppato già nel 2009 una tecnologia all'avanguardia in grado di rendere la ceramica eco-attiva. Più precisamente, le

superfici ACTIVE SURFACES™ grazie ad un processo di fotocatalisi con biossido di titanio addizionato con argento – tecnologia coperta da ben due brevetti europei – si “attivano” eliminando così la presenza di inquinanti, agenti microbici (virus, batteri, funghi e muffe) oltre ad avere la capacità di eliminare i cattivi odori, così come di essere superfici autopulenti. (E.B.)

Un nuovo DG per il Gruppo SACMI

Mauro Fenzi succede a Giulio Mengoli



Il Gruppo SACMI completerà, entro marzo, la procedura di avvicendamento alla Direzione Generale, essendosi concluso il rapporto di lavoro con l'Ing. Giulio Mengoli. Il Presidente del Consiglio di amministrazione, Paolo Mongardi, ha comunicato all'Assemblea che l'avvicendamento alla Direzione Generale avverrà «nelle modalità più congrue per garantire la massima continuità nella gestione strategica ed operativa dell'azienda» e ha ringraziato l'Ing. Giulio Mengoli per il contributo dato all'azienda nel corso degli anni. Alla guida del Gruppo viene nominato Mauro Fenzi. Genovese, 59 anni, laureato in Ingegneria presso il Politecnico di Milano, vanta una solida esperienza tecnologica, maturata nel campo dello sviluppo di sistemi di automazione industriale. «La forte spinta alla crescita ed al rafforzamento della leadership tecnologica nei vari business di attività si confermano al centro della visione strategica di SACMI, in continuità con il percorso tracciato ed in linea con la vocazione internazionale del Gruppo», ha detto ancora Mongardi annunciando l'avvicendamento. Fenzi ha maturato la propria esperienza professionale in Italia, negli Stati Uniti ed in Francia. Dal 2014 al 2019 CEO di COMAU, dal gennaio 2020 ha ricoperto identico ruolo in SOGEFI ed in precedenza aveva rivestito incarichi di rilievo in altre società leader di mercato nei settori aerospaziale e petrolchimico.

Un altro progetto solidale per il Gruppo Concorde

Attraverso Ceramiche Caesar, il Gruppo fioranese fornirà i materiali per una nuova scuola che verrà realizzata a Malété, in Benin. Coinvolta nel progetto anche Unimore

Un altro progetto ‘solidale’ per il Gruppo Concorde. Grazie alla sinergia tra Unimore, una onlus piemontese, già attiva da anni in opere di volontariato in Africa e il Gruppo fioranese prenderà infatti il via un progetto per la realizzazione di una scuola a Malété, nella Repubblica del Bénin, in Africa Occidentale. La realizzazione di questa opera, promossa dal prete missionario Don Michele Kotoko, andrà ad affiancare un orfanotrofio costruito di recente e vedrà il coinvolgimento operativo, insieme alla onlus Mulinelli di Sabbia di Oleggio, dell'impresa Zetadi di Ferno, che da anni collabora con il Dipartimento di Scienze Chimiche e Geologiche di Unimore. «E' un vero onore contribuire alla realizzazione di questa iniziativa



perché, secondo quanto riferito da Don Michele, la costruzione della scuola permetterà ai più piccoli di non andare lontano per ricevere la propria istruzione e

costituirà per i bambini più grandi un'opportunità di formazione professionale per lo sviluppo del proprio territorio», ha detto Alessandro Gualtieri, Direttore

del Dipartimento di Scienze Chimiche e Geologiche di Unimore. Il nuovo edificio scolastico permetterà alla comunità di bambini ospitati nell'orfanotrofio di fruire di attività didattiche di vario livello in una struttura adeguata, funzionale e sicura. A regime, la casa orfanotrofio accoglierà circa 100 bambine e bambini di età compresa tra 0 e 14 anni. Il contributo fornito dall'Ateneo di Modena e Reggio Emilia alla realizzazione di questo progetto è rappresentato dal coinvolgimento nell'iniziativa del Gruppo Concorde, che ha aderito all'operazione con Ceramiche Caesar. L'azienda fornirà infatti le piastrelle necessarie – 800 metri quadrati – per la pavimentazione e il rivestimento degli ambienti interni della scuola. (S.F.)

DAXEL

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

Italcer: shopping di primavera



Graziano Verdi

Settima acquisizione per la holding che fa capo a MCP: ufficializzata l'integrazione con la spagnola Equipe Ceramicas

«Entro marzo formalizzeremo un'altra acquisizione».

Ci aveva detto così, a margine di un'intervista sul numero scorso, **Graziano Verdi**, e non si può dire il manager bolognese non sia stato di parola. Lo scorso 5 marzo, infatti, Italcer, gruppo del quale Verdi è CEO, ha ufficializzato l'acquisizione di Equipe Cerámicas, azienda spagnola specializzata nel mercato del piccolo formato di piastrelle per pavimenti e rivestimenti, segmento in forte crescita e di conseguenza 'attenzionato' da tempo dal management di Italcer, che aveva peraltro già annunciato ulteriori acquisizioni.

Dall'operazione nasce un Gruppo in grado di raggiungere, nel 2021, un fatturato aggregato di oltre 220 milioni di euro e 50 milioni di EBITDA: «Grazie all'integrazione di Equipe avanziamo nella nostra fase di crescita iniziata nel 2017, rafforzando le best practice: si tratta - ha detto Verdi commentando l'operazione - della settima acquisizione di Italcer in poco più di tre anni, a dimostrazione che una crescita organica accompagnata da una forte strategia di sviluppo per linee esterne sono un'opportunità unica in un settore così frammentato».

Italcer nasce nel 2017 grazie al sostegno finanziario del fondo Mandarin Capital Partners (MCP), negli ultimi anni è diventata player di primo piano a livello mondiale nella ceramica di alta gamma, anche grazie alle progressive acquisizioni di Ceramica Rondine, La Fabbbrica, Elios Ceramica, Cedir e Devon & Devon cui si aggiunge l'integrazione perfezionata con Equipe, che dal 2018 è sostenuta dal fondo Miura i cui investimenti ne hanno raddoppiato la capacità produttiva. Il closing vedrà Miura entrare a far parte di Italcer come azionista, insieme a MCP in qualità di investitore principale: Italcer



ed Equipe manterranno i loro marchi e il management team sotto la guida di Graziano Verdi in qualità di Group CEO.

«Con l'acquisizione di Equipe - dice Lorenzo Stanca, Managing

Partner di MCP e Presidente del Gruppo Italcer - facciamo un grande passo in avanti nella costruzione di un gruppo senza soluzione di continuità in termini di capacità professionale e manage-

ment nell'industria ceramica, un settore in cui sia l'Italia che la Spagna rappresentano un'eccellenza mondiale. L'interazione di sinergie logistiche, produttive e commerciali sarà un processo gra-

duale che trasformerà il Gruppo Italcer in un player senza eguali nel settore».

Advisor dell'operazione di M&A sono stati Intesa Sanpaolo, Banco Sabadell e Scouting Capital Advisors; gli advisor legali sono stati Legance ed EY, la consulenza finanziaria è stata fornita da PwC e la due diligence da KPMG. L'acquisizione consolida il ruolo di Italcer nel panorama ceramico internazionale, ne rafforza la posizione di leader tra i pochi gruppi ceramici europei multinazionali e sottende «ad una nuova fase di crescita», unendo il primato dell'Italia nel design e nei marchi di fascia alta, con la leadership mondiale della Spagna nel design e nei marchi di piastrelle da rivestimento di piccolo formato.

(S.F.)

L'INDISCREZIONE

Mohawk vuole Mapei: gli Squinzi dicono no

La multinazionale americana starebbe valutando altri investimenti in Italia

Dagli USA rimbalza una voce clamorosa, che vorrebbe **Mohawk Industries**, che già a fine 2012 aveva rilevato **Marazzi** per 1,5 miliardi di dollari, interessata a Mapei. Secondo *MF-Milano Finanza*, il gruppo americano starebbe infatti guardando all'Italia, ed in particolare alla multinazionale che fa capo alla famiglia Squinzi, proprietaria anche del Sassuolo Calcio. Mohawk, ha chiuso il 2020 con **ricavi per 9,6 miliardi di dollari** e con un utile di **516 milioni** e proprio sulla base di questi risultati avrebbe avviato i primi contatti con la proprietà di Mapei per verificare l'interesse per un'operazione che ne vedrebbe un primo ingresso con una quota di minoranza. Dal quartier generale della Mapei, riporta il quotidiano milanese, sono già arrivate le smentite del caso e del resto Mapei non è certo un gruppo in difficoltà, dal momento che l'ultimo bilancio disponibile, relativo al 2019, certificava una chiusura di esercizio con un valore della produzione salito del 7%, pari a **2,76 miliardi** e con un balzo nell'utile netto a **74 milioni di euro** dai 24 del 2018. (S.F.)

ABK Group sbarca in Francia

Lo storico marchio francese Desvres entra nell'orbita del gruppo di Finale Emilia

ABK Group prosegue il proprio piano di espansione con l'arrivo di Desvres, azienda francese fondata nel 1863, che ha chiuso il 2020 con un fatturato di oltre 40 milioni di euro. Grazie gli investimenti di ABK Group verrà ristrutturato lo stabilimento produttivo di Boussois, che presto produrrà formati sempre più grandi, come l'80x80, il 60x120 e il 20x120 cm, portando la sua capacità produttiva dagli attuali 5 milioni di mq annui ai circa 7 previsti per la fine del 2022.

«Fra gli obiettivi a medio termine - spiega Alessandro Fab-

bri, Managing Director Sales & Marketing - c'è il completo rilancio del marchio Desvres, con un conseguente ampliamento dei mercati di esportazione».

ABK, che negli ultimi mesi aveva già acquisito anche Gardenia Orchidea e il 49% della spagnola Arbe Stolanic, «ha scelto - aggiunge Fabbri - di investire su brand con una forte tradizione e riconosciuti a livello internazionale, per rilanciarli e riportarli al vertice del mercato».

Nel caso di Desvres, inoltre, la collocazione geografica strategica, nel nord nella Francia, permetterà la creazione di un hub

produttivo e distributivo specializzato in pavimenti a spessore 20 e 30 mm per l'outdoor.

«Saremo più vicini ai mercati di maggior consumo per questa tipologia di prodotto - spiega Fabbri -, ovvero Francia, Belgio, Germania, UK e Olanda, con importanti vantaggi sia in termini di logistica che di costi di trasporto». L'acquisizione conferma ABK Group fra i top player del settore ceramico italiano, con una previsione di fatturato che, rispetto ai 150 milioni di euro raggiunti nel 2020, a fine 2021 balzerà a oltre i 180 milioni. (S.F.)



Alessandro Fabbri



MINERAL

Dal 1988 tradizione e innovazione

Materie prime per ceramica:

Ricerca e sviluppo
Controllo Qualità
Logistica
Stoccaggio



Mineral s.r.l.

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

► Esmalglass-Itaca-Fritta e Ferro TCB: nasce il colosso Altadia

Ufficiale un'operazione che da' vita ad una realtà con un fatturato da 800 milioni di euro e presenza globale grazie a 32 stabilimenti in 19 diversi paesi

È stata formalizzata, la settimana scorsa, la maxi-fusione tra Esmalglass-Itaca-Fritta e la divisione ceramica di Ferro dalla quale nasce Altadia, che diventa così uno dei gruppi leader nel settore fritte, smalti, colori e inchiostri. In grado di rispondere, si legge sulla nota che ufficializza l'operazione, 'a tutte le esigenze dell'industria mondiale dei pavimenti e rivestimenti in ceramica. Nasce – prosegue la nota - con una missione comune: trasformare le superfici per creare spazi che danno vita alle persone'. Il nuovo gruppo sarà formato da Esmalglass, Itaca e Fritta insieme a Ferro TCB, Quimicer, Endeka Ceramics, Vetriceramics, SPC Color, Gardenia Quimica, Zircosil e Oximet. Altadia potrà contare, oltre che su un fatturato di oltre 800 milioni di euro, su 32 stabilimenti di produzione, 51 sedi in 19 diversi paesi e 19 centri di distribuzione e servizi post vendita che si traducono, evidentemente, su una presenza consolidata su tutti i mercati strategici oltre che su un know how già scritto nella 'storia' delle diverse aziende che comporranno il nuovo Gruppo. La governance di Altadia sarà affidata agli ex amministratori delegati del FEI Vicente Bagán e Antonio Blasco, mentre l'ex vice presidente globale di Ferro TCB, Julio García, fungerà da presi-



FOCUS

Un settore da 1,25 miliardi di euro

Fatturato 2020 a 1.256 milioni di euro (-5,3% sul 2019), di cui il 70,5% da esportazioni, in calo di quasi il 6%

Un primo recupero nel terzo trimestre del 2020, un incremento ancora più sostenuto nel quarto. Grazie al 'rimbalzo' della seconda parte del 2020, l'industria spagnola produttrice di fritte, smalti e colori per ceramica è riuscita a chiudere l'esercizio con una perdita di fatturato decisamente più contenuta rispetto a quanto ci si attendesse la scorsa primavera, quando i lockdown avevano causato perdite superiori al 35%. Secondo l'associazione di categoria ANFFECC, le vendite del comparto hanno prodotto ricavi pari a 1.256 milioni di euro, segnando un calo del 5,3% sul 2019. Una risalita notevole, che si traduce tuttavia in un calo del 5,9% delle esportazioni, scese a 885 milioni di euro, e in una contrazione del 3,7% sul mercato domestico. Per quanto riguarda l'andamento dei principali mercati di esportazione, l'Italia si conferma punto di riferimento, nonostante una flessione del 3,5% e al Belpaese l'Algeria, dove l'export dei colorifici spagnoli è cresciuto dell'11%. Terzo maggiore mercato estero è l'India, che ha però visto contrarsi le vendite del 10,4%, mentre Cina e Turchia, che seguono tra le principali aree di sbocco, hanno segnato incrementi a doppia cifra, rispettivamente +10,4% e +29,3% sul 2019.

dente della nuova realtà. «Il team umano di Altadia, con la sua vasta esperienza e l'alta conoscenza del settore, è uno dei pilastri che le permetteranno di continuare ad essere protagonista sul mercato mondiale», ha sottolineato Julio García, aggiungendo come «grazie a questa fusione, abbiamo migliorato l'impronta dell'intero gruppo, che oggi può contare su un totale di 32 stabilimenti di produzione dai quali servire tutti i nostri clienti in modo più efficace». In totale, il nuovo gruppo Altadia avrà una forza lavoro di circa 3.600 lavoratori le cui competenze e professionalità, recita ancora la nota che annuncia l'operazione, saranno un ulteriore asset attraverso il quale 'aggredire' il mercato globale con maggiore efficacia. «Il contributo di valore di questa operazione sta nella complementarità di team umani, prodotti, servizi e marchi, che diventano un'opzione più completa per i nostri clienti. Un'unione del genere – spiega Antonio Blasco, co-CEO di Altadia, - rafforza le diverse caratteristiche di ogni marchio. Questo, insieme all'elevata conoscenza e forza dei nostri team di assistenza tecnica, nonché il lavoro congiunto dei nostri reparti di R + S + i, ci consentirà per offrire prodotti e servizi migliori ai nostri clienti».

(S.F.)

impronte digitali

di Enrico Bertoni

Abbiamo iniziato a conoscerlo ormai un anno fa: tantissime aziende, nel frattempo, hanno ripensato le loro abitudini organizzative

La pandemia ha cambiato il mondo, confinando tra le mura domestiche migliaia di lavoratori e obbligando le aziende a ripensare le proprie abitudini organizzative. Dopo un anno, la situazione purtroppo non è cambiata significativamente: l'avvento della cosiddetta "terza ondata" ha portato molte realtà a tornare (o restare) in modalità "remota" per buona parte della forza lavoro. Se

per le aziende più grandi, in termini di personale e internazionalizzazione, lo smart working era già una modalità parzialmente conosciuta, per le tante medio-piccole imprese del nostro territorio il cambiamento ha comportato notevoli difficoltà di adattamento, anche per i numerosi ostacoli di natura tecnologica e infrastrutturale ancora presenti sul territorio. Ulteriore sfida è stata adeguare le competenze digitali di tutti ai nuovi strumenti emersi: da Microsoft Teams a Google Meet, da Zoom a Skype, e poi i tanti strumenti di condivisione file, le piattaforme Cloud e tanto altro, il paradigma di conoscenze digitali richiesto al professionista medio è aumentato drasticamente nell'ultimo anno. Naturalmente, alle difficoltà si accompagnano anche numerosi benefici. Proviamo quindi a fare un po' di ordine! Partendo proprio dai vantaggi, i principali da considerare sono la riduzione dei tempi di trasferimento e la possibilità di migliorare il proprio work-life balance: si stima che mediamente il ri-

sparmio sia di circa 60 minuti al giorno (valore probabilmente sottostimato in aree ad alta densità di aziende e traffico come il distretto ceramico). Il tempo risparmiato può essere dedicato a famiglia, figli, hobby e al proprio benessere personale, generando più soddisfazione e motivazione, oltre a un indubbio impatto positivo sull'ambiente e sulla salute collettiva grazie alla riduzione dell'inquinamento da traffico. Come sempre, non può mancare il rovescio della medaglia: iperconnessione, difficoltà a separare momenti di svago e impegni lavorativi, mancanza in casa di uno spazio per sé in cui concentrarsi, sono tanti i rischi a cui sono sottoposti gli smart worker.

Come fare, quindi, a vivere al meglio questa nuova dimensione lavorativa? Alcuni semplici consigli:

- Il primo, e il più importante, è organizzarsi in modo estremamente rigoroso, più di quanto si farebbe in ufficio. Trovare un proprio spazio che sia dedicato esclusivamente (per quanto possibile) al lavoro, evitando per esempio di restare nella

stessa stanza dei bambini quando questi giocano. È importante per loro poter giocare senza costrizioni, e per lo smart worker poter lavorare senza distrazioni.

- Impegnarsi a "staccare" quando si dedica tempo alla famiglia o a sé stessi: la disponibilità del computer e degli strumenti lavorativi in casa può diventare una tentazione – mettersi avanti per finire quel documento, dare un'occhiata se ci sono mail alla sera – che diminuisce produttività e soddisfazione.

- Coinvolgere famiglia (o coinquilini) nella propria organizzazione: informarli di quando non si sarà disponibili, di quando è meglio evitare lavori rumorosi in casa, spiegare ai figli che il genitore non è in casa "per giocare", sono tutte piccole attenzioni che possono portare a una notevole riduzione di stress

Le parole d'ordine da ricordare per lo smart working efficace? Rigore (ma non rigidità) e flessibilità (ma non improvvisazione).



La 'nuova frontiera' dello smart working

ELLEK AUTOMAZIONI

projecta engineering



A Company of  



La decorazione digitale ha un nome nuovo



uno618 www.uno618.it

INNOVA

DIGITAL FREEDOM

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**.

 **GREEN
TECHNOLOGY**



www.sitibt.com

Le nuove sfide di Smalticeram

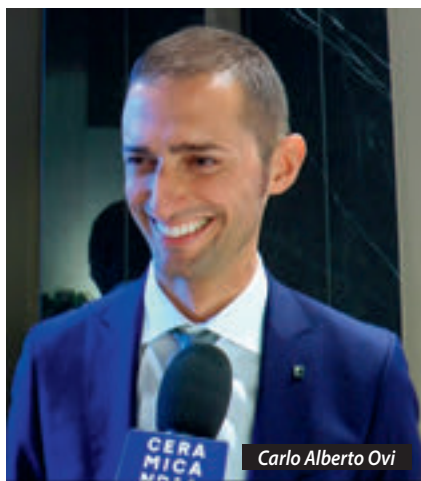
Dalle nuove proposte, come RILIEVolution, alle incognite legate all'aumento delle materie prime: Carlo Alberto Ovi 'fa le carte' al 2021

Incinquant'anni di attività hanno coinciso con un 2020 non semplice. Ma il traguardo è stato comunque tagliato con una certa soddisfazione e Carlo Alberto Ovi, Direttore Commerciale Italia di Smalticeram, storico colorificio reggiano nato nel 1970, bada al sodo, registrando «con entusiasmo» i risultati raggiunti nel 2020. E rilancia, presentando una nuova collezione che è un'ipoteca sul prossimo futuro. «Nella seconda metà dell'anno c'è stata una ripresa che Smalticeram è riuscita a cavalcare, e devo dire – spiega Ovi – che la reazione che ha avuto il gruppo è stata estremamente positiva»

Vi attendono altre sfide, tuttavia: si legge di aumenti importanti, anche del 100%, di materie prime strategiche, come cobalto, rame, nichel...

«E' una tendenza in atto da tempo: contiamo di essere in grado di affrontare il problema. Come gruppo industriale e come distretto, non solo dal punto di vista di singola azienda, costretta suo malgrado ad accettare questi aumenti» **Come colorifici quali sono i materiali il cui aumento vi penalizza maggiormente?**

«Le tre citate prima, cobalto, rame e nichel, ma anche altre. Alcune hanno raggiunto prezzi altissimi, per cui piccole oscillazioni determinano in realtà grossi aumenti: non c'è un più o meno quantitativo, ma c'è un più o meno in termini



Carlo Alberto Ovi



ni di impatto sul monte costi»

Tra l'altro emerge che questi aumenti siano dovuti a norme più stringenti in termini di impatto ambientale imposte ai produttori, ma anche alla crescita delle spese di trasporto...

«Gli aumenti riguardano tanto il materiale quanto la logistica. Dietro potrebbero esserci fattori speculativi, ma anche una maggiore domanda. La realtà è che siamo di fronte a un problema da risolvere: abbiamo già subito, in passato, aumenti cui abbiamo ovviato sia in termini di mercato che di ricerca e sviluppo dando vita a surrogati che hanno in parte sostituito le materie prime più costose. Abbiamo già sostituito quanto potevamo, però, e oggi possiamo solo confrontarci con questi aumenti, 'digerendoli' nostro malgrado»

I colorifici, tuttavia, ormai sono sartorie: e i vestiti su misura, di solito, costano di più...

«Noi, come Gruppo, ci riteniamo una boutique sartoriale, avendo fatto della customizzazione il nostro cavallo di battaglia. Ma è in atto un ridimensionamento del ruolo dei colorifici all'interno del settore ceramico e questo impone nuove sfide, che tuttavia sono convinto saremo in grado di vincere, anche grazie a nuove proposte come RILIEVolution»

La ricerca, in questi mesi, è andata avanti, quindi...

«Certo: con RILIEVolution proponiamo un nuovo concetto dell'interpretazione dell'impasto ceramico. Siamo in grado, con una serie di applicazioni e materiali idonei a queste nuove applicazioni, di ricreare sul supporto com-

pletamente liscio diverse tipologie di struttura. Dalle microstrutture alle tridimensionalità più accentuate. Con il supporto delle nuove tecnologie digitali siamo riusciti a creare una gamma di prodotti che spaziano dalle micrograniglie alle colle digitali fino agli affondanti che hanno la peculiarità di riprodurre in maniera molto dettagliata quelle strutture che fino ad oggi erano riproducibili solo attraverso i classici tamponi ceramici»

Chi utilizza queste nuove tecnologie, quindi, può evitare di cambiare il tampone frequentemente?

«Può essere una possibilità, oppure può esserci la possibilità di dare ancora più 'movimento' al tampone in pressa con l'aiuto, appunto, di queste nuove applicazioni che garantiscono più soluzioni estetiche».

Lo psicologo direbbe che da questi momenti grigi è ovvio nascano queste esplosioni di colori...

«Lo psicologo, visto il periodo, ha sicuramente avuto un sacco da lavorare... Ma il colore, se parliamo di estetica di prodotto, non deve mai mancare. La particolarità di questi colori è quella di 'smarcarsi' da una quadricromia ormai standardizzata nel settore ceramico: in questo caso parliamo di inchiostri, di tonalità, di nuove formulazioni, di materie prime pregiate dove il colore è solo ciò che appare, tappa finale di un percorso sul quale Smalticeram non smette di investire. E dietro il risultato finale ci sono ore e ore di ricerca e la progressiva ottimizzazione degli effetti».

(R.C. - S.F.)



Accendi il digitale. Con Jungheinrich è semplice.

Accedere agli incentivi "Industria 4.0" ora è più semplice con Jungheinrich: acquista un carrello predisposto per l'interconnessione e potrai beneficiare del credito d'imposta per gli investimenti effettuati entro il 31 dicembre 2022.

Per maggiori informazioni:
www.jungheinrich.it/industria40

JUNGHEINRICH

La convention per
l'industria ceramica
a 10 km da Sassuolo

EDIZIONE 2021
MODENA FIERE

allfortiles.it

**ALL
FOR
TILES**

DETTAGLI, SOLUZIONI, IDEE PER L'INDUSTRIA CERAMICA

Ceramicanda srl - Veggia di Casalgrande (RE) - tel 0536.990323 - redazione@ceramicanda.com - www.ceramicanda.com

evento a cura di

**CERA
MICA
NDA** ♦

Mescolini, che cosa combini?

Il trasferimento per incompatibilità ambientale del procuratore capo di Reggio Emilia Marco Mescolini, ex PM del processo Aemilia, getta ombre inquietanti sul sistema giudiziario e sulle dinamiche interne alla magistratura, non sempre trasparenti, portate alla luce dal caso-Palamara

Il dado è tratto. L'onda lunga del caso-Palamara scuote dalle fondamenta il palazzo di giustizia di Reggio Emilia. E il Consiglio Superiore della Magistratura, l'organo di autogoverno dei giudici, che trasferisce 'per incompatibilità ambientale' il procuratore capo Marco Mescolini, restituisce al cittadino un ritratto assai poco edificante delle dinamiche che sottendono alle toghe di casa nostra. Di 'malagiustizia' ci eravamo già occupati un paio di mesi fa, con un'intervista a Giuseppe Pagliani, avvocato scandinave coinvolto, suo malgrado, nel processo Aemilia con accuse gravissime, e uscito indenne dallo stesso - assoluzione con formula piena - ma non senza essere passato, oltre che dal tritacarne mediatico che ha accompagnato il processo, anche da un'ingiusta detenzione. Di malagiustizia (e del modo di amministrarla) torniamo ad occuparci dopo che il CSM ha 'decapitato' la Procura reggiana, e proprio il processo Aemilia ci porta alla vicenda di Mescolini, che prima di arrivare a Reggio era in forza alla Dda di Bologna ed è stato Pubblico Ministero in quel processo. E a Reggio arrivò, si evince dalle intercettazioni emerse dal caso-Palamara, sulla base di logiche spartitorie che renderebbero la magistratura tutt'altro che 'terza', logiche delle quali



Marco Mescolini

proprio Palamara risulterà custode, pagando condotte tutt'altro che specchiate con la radiazione dall'universo togato. Tornando a Mescolini, arriva a Reggio nel 2018: la sua prima 'ribalta' è legata alla contestatissima vicenda degli affidi in Val d'Enza, l'ultima allo smantellamento di una banda di georgiani dediti a furti e rapine chiusa con 62 arresti, ma altro è successo nei suoi due anni e mezzo di permanenza a Reggio Emilia. E questo 'altro' è stato

messo nero su bianco dal Consiglio Superiore della Magistratura che ha scelto di trasferirlo, dal momento che la sua credibilità, scrive il plenum del CSM 'è stata fortemente deteriorata'. La vicenda, chiusa dalla pronuncia del CSM arrivata lo scorso 24 febbraio, del resto viene da lontano. Già nel maggio del 2020, infatti, il 'Resto del Carlino' pubblicava intercettazioni dalle quali risultava come Mescolini (lui ha sempre smentito, tutta-

via) facesse pressioni per avere la nomina presso la Procura di Reggio, interessandone anche quel Palamara che sulle nomine, risulterà, aveva un certo potere. 'Palamara non lo conosco', aveva detto Mescolini, ma ad agosto escono altre intercettazioni che suggeriscono il contrario e la posizione del procuratore reggiano si aggrava. Giovanni Paolo Bernini, politico parmense di Forza Italia prosciolto dopo il processo Aemilia, lascia intendere come

Mescolini 'abbia risparmiato indagini agli esponenti del pd' e quattro pm reggiani inviano un esposto al CSM nel quale lamentano altre 'mancanze' di Mescolini. A margine di un'inchiesta sui bandi pubblici del Comune di Reggio, le procuratrici reggiane scrivono come Mescolini avrebbe posticipato le perquisizioni a dopo il ballottaggio che, nella primavera del 2019, porterà all'elezione dell'attuale Sindaco Luca Vecchi e anche sull'inchiesta 'Angeli e Demoni' parlano di avvisi di fine indagini 'posticipati' per non interferire con gli esiti delle regionali 2020. «Non posso tollerare se affermi che faccio il magistrato guardando i bianchi o i rossi. Risparmiatemi quest'onta», ha detto Mescolini di fronte al CSM che lo trasferirà, chiedendo anche, vanamente, un supplemento di inchiesta che non ci sarà. Il plenum del Consiglio Superiore della Magistratura, infatti, ha trasferito Mescolini, dando sostanzialmente ragione e alle pm (delle quali ha lodato il coraggio) e soprattutto ai tanti che sull'operato di Mescolini e sulle sue 'attenzioni' in ordine a diverse inchieste avevano sollevato più dubbi. E consegnando a noi cittadini il ritratto di una magistratura dalla quale ci si aspetterebbero altri comportamenti, altre scelte, altra imparzialità.

(Roberto Caroli)



Il partner affidabile per la vostra sicurezza



Manutenzione e controllo di attrezzature e impianti antincendio
Manutenzione e riparazione di porte REI e uscite d'emergenza
Corsi antincendio (teorici e pratici)
Dispositivi anti Covid-19

commerciale@emilfire.it
TEL. 389 98 81 127 - 348 74 73 472

Fornitore ufficiale del Concerto Modena Park



Segnaletica verticale e orizzontale, per interni ed esterni
Stampa digitale per segnaletica personalizzata
Certificazioni ISO 9001 e SOA

Lavori P.A. fino a 1.033.000 Euro cad.

commerciale@segnaleticamodenese.it
TEL. 059 334340



GRUPPO CEMPI Str. Vignolese 1113/1 41126 Modena www.gruppocempi.it



ALE spa Building & Consulting è una azienda che si occupa di edilizia industriale. È specializzata nella costruzione di capannoni in calcestruzzo e opere edili complementari. Nella realizzazione dei propri prodotti, si avvale di tecnologie all'avanguardia e di professionisti esperti così da garantire le migliori soluzioni al servizio di ogni richiesta con risultati qualitativamente eccellenti.

...in partnership con:



...Al servizio del cliente per:

- Opere edili e murarie
- Strutture prefabbricate
- Pavimentazioni industriali
- Rivestimenti in resina
- Ristrutturazioni civili ed industriali
- Opere fognarie e stradali
- Opere in cemento armato
- Rimozione eternit
- Coperture

EDILIZIA INDUSTRIALE & PREFABBRICATI in CLS

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

Tel. 0536.882774
info@alespa.net

ALL'OMBRA DEI CIPRESSI

A Mosca, tra sovietico e post-sovietico

Non è il solo cimitero di Mosca, ma Novodevičij è il più importante. Per la collocazione, contigua al cinquecentesco (e omonimo, significa 'delle nuove vergini') Monastero, patrimonio dell'Umanità dal 2004, per la struttura architettonica, un mix di tardo ottocentesco, sovietico e post sovietico, e per il numero di personaggi famosi ivi sepolti. Sorse nel 1898, riservato alla sepoltura dei nobili, fino a quando la Rivoluzione d'Ottobre del 1917 non spazzò via gli aristocratici. Da allora accoglie scrittori, pittori, cantanti lirici, compositori, scienziati ed esponenti di spicco del regime sovietico, ma è aperto al pubblico solo dal 1990: fino ad allora potevano entrarci solo i familiari dei defunti e i dirigenti del partito, e ciò è molto russo. Tra le sepolture illustri



Nikita Kruscev

Nadezda Allilueva, seconda moglie di Stalin, suicida a 31 anni, lo scrittore Mihail Bulgakov ("Il maestro e Margherita"), Anton Cechov, il

Skrjabin e "Molotov" era il nome di battaglia (da Molot, martello) che secondo una tradizione russa si

dal 1953 giaceva accanto a quella di Stalin nel Mausoleo della Piazza Rossa fu rimossa e inumata nello

la fallimentare gestione della crisi di Cuba e di quella agricola ma soprattutto per aver autorizzato la vi-

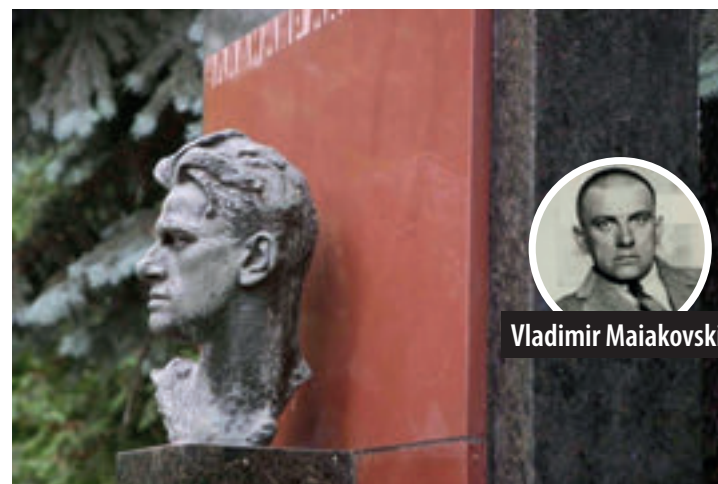
Il 'Novodevičij' non è l'unico cimitero della capitale russa, ma è senza dubbio il più importante: e fino al 1990 potevano accedervi – da vivi – solo i familiari dei defunti e i funzionari di partito



Sergheij Eizenstein

regista **Sergheij Eizenstein** ("Corazzata Potemkin"), il Presidente **Boris Eltsin**, che giace in una tomba che riproduce la bandiera russa che garrisce al vento, Nikolai Gogol e il poeta **Vladimir Maiakovskij**. Poi Andrej Gromiko, Ministro degli Esteri e Presidente dell'Unione Sovietica, ma anche **Ljudmila Pavlichenko**, tiratrice scelta dell'Armata Rossa: durante la seconda guerra mondiale abbatté 309 soldati nemici. E ancora **Raissa Gorbaciova**, moglie del primo ministro Michail Gorbaciov, il violoncellista Rostropovich, il cantante lirico Scialapin, il teorico della recitazione Stanislavskij, l'ingegnere aeronautico **Andrej Tupolev** e il Ministro degli Esteri Vjaceslav Molotov, scomparso nel 1986 a 96 anni: di cognome faceva

davano molti leader politici, come Lenin (dal fiume Lena, che scorre a rovescio rispetto al Volga) e Stalin ("d'acciaio"), che di cognome facevano rispettivamente Uljanov e Dzugashvili. In linea con l'anima russa, sempre pronta a "lasciar capire a chi può capire", alcune presenze a Novodevičij sono fortemente simboliche: è il caso di **Nikita Kruscev** che nel 1956, diventato Segretario del Partito Comunista dell'URSS, durante il XX Congresso denunciò i crimini di Stalin: non "il padre dei popoli, maestro e guida, difensore degli oppressi e della pace" ma "un tiranno, un sadico paranoico ed assassino, un persecutore di innocenti". Fu uno shock per l'Unione Sovietica e per i Partiti Comunisti di tutto il mondo e la salma di Stalin, che



Vladimir Maiakovskij



Boris Eltsin



Raissa Gorbaciova



Andrej Tupolev



Ljudmila Pavlichenko

I conservatori fecero un felpato colpo di stato, mandarono in pensione Kruscev e nominarono Leonid Breznev nuovo Segretario del PCUS. Nel 1971 Kruscev morì e, anziché sotto le mura del Cremlino, fu sepolto a Novodevičij. Dove il regime gli riservò l'ultima sberla, facendogli erigere un brutto monumento funebre da un architetto che egli aveva pubblicamente disprezzato più volte quando era Segretario del Partito. Anche ciò è molto russo.

(L'Amico del tempo)

il Dstretto
by Ceramicanda

DIRETTORE RESPONSABILE
ROBERTO CAROLI
carocaroli@ceramicanda.com

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

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

REDATTORI
Stefano Fogliani, Daniela D'Angeli

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

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

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

IMPAGINAZIONE
gilbertorigli.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

È arrivata la variante AstraZeneca

*Chissà se per quella
ci sarà la cura.
Intanto, sui presunti
morti dopo
la vaccinazione
il ministero della
salute rassicura tutti:
"Non dovranno fare
il richiamo"*

La gente vorrebbe giustamente sapere se durante le feste pasquali potrà viaggiare, per prenotare subito il biglietto di ondata e ritorno.

Stati Uniti sotto shock dopo aver constatato che il covid ha fatto più morti di tutte e tre le loro guerre messe assieme: "Faremo più guerre".

Juve-Porto. Piangono ancora, i bianconeri, per non aver messo l'uomo sdraiato dietro la barriera. Lacrime di cocodrillo.

Gli hanno tagliato un paio di lotti. CastraZeneca.

Basta con le ambiguità, il governo tiene a precisare: "I morti da vaccino non saranno conteggiati come morti covid".

Amadeus su Sanremo: "Nel 2022 non ci sarò". E invece ci sarà: vuole solo far vedere che è bravo a fare l'imitazione di Renzi.

La nuova ondata non può farci paura - ho appena visto uno al supermercato che s'era messo il guanto e saggia la frutta con l'altra mano.

Sanremo, cheché ne dicano certi critici, è sempre qualcosa di incredibile: bravi presentatori che si fanno ascoltare per discorsi che non si possono ascoltare - e cantanti che riescono a fare ancora peggio.

Ho letto che un programma televisivo di Mediaset ha segnalato un servizio della Rai definendolo sessista - in quanto riprendeva Giorgia Meloni, in parlamento, nell'atto di riassetarsi la gonna mentre era seduta. Il programma in questione è Striscia la Notizia, e mi dispiace di essermi perso la diretta della sua segnalazione. Anzi, mi dispiace di non riuscire mai a guardarlo, questo tg di divertimento e denuncia nel quale, in prevalenza, il ruolo di conduttore spiritoso è degli uomini e quello di figura estetica (velina/velino) delle donne. Dovrò iniziare a vederlo, se non voglio rischiare di perdermi le ultime sui casi di sessismo che vorremmo non vedere più.

Amadeus: "Non auguro a nessuno di stare in un teatro vuoto". Figuriamoci in uno con Amadeus.

Recapitati due bossoli a Renzi.

Il governo rassicura sulla serietà dell'esame di maturità: "sarà all'acqua di rose, di AstraZeneca"



Per la scientifica sono compatibili con i proiettili sparati a Letta e Conte.

Io avrei tenuto Arcuri. Mettendo Manuela.

Ma perché quando per la prima volta hanno isolato il virus non hanno tenuto in isolamento lui? Ormai il peggio è ripassato.

L'Avvocato ha compiuto un se-

colo. Centouno di questi giorni.

Non è che stiamo esagerando con tutta pericolosità che stiamo attribuendo ai vaccini? Lo scopriremo solo morendo.

Erezioni di 4 ore come effetto collaterale. E' il lotto AstraZoccola.

Sanremo è finito in rock down. (Massimo Bassi)



allfortiles.it
segreteria@allfortiles.it

evento a cura di
event organized by

Via De Amicis, 4 - 42013
Veggia di Casalgrande (RE)
T. +39 0536.990323
F. +39 0536.990402
ceramicanda.com
redazione@ceramicanda.com

**DETTAGLI, SOLUZIONI, IDEE
PER L'INDUSTRIA CERAMICA**
DETAILS, SOLUTIONS, IDEAS FOR THE CERAMIC INDUSTRY

L'Almanacco

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

FATTI DAI COMUNI DEL DISTRETTO

il **D**istretto

anno 13 numero 270 / 20 Marzo 2021

La 'zona rossa' dei 'soliti ignoti'...

Tutti a casa tranne... i ladri. Lo avevamo già scritto, ma la storia è vecchia e, come un anno fa, si ripete. Il lockdown svuota le strade e abbassa le serrande e i ladri non perdono occasione di spargere sale sulle ferite di esercenti sempre più picchiati. E costretti pure a fare i conti con furti ed effrazioni...

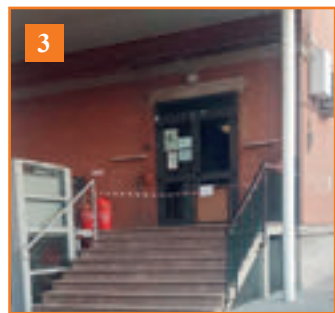
l'uno accanto all'altro, non stanno granché bene, suggerendo tensioni che si alzano, come si alza l'allarme sociale legato ad episodi che inquietano. E preoccupano...

Ladri da record: quattro spaccate in un weekend

Sassuolo, la centralissima via Papa Giovanni XIII, il luogo. Il negozio



di articoli sportivi 'Intersport Nova Sport' (2) il bersaglio. Un tombino per svellere l'ingresso e introdursi nei locali, difesi tuttavia da un allarme che induce i ladri - quattro - a scappare senza perfezionare il blitz. Tempo 48 ore, altro ve-



tro che salta: questa volta siamo a Braida, di fianco alla Chiesa parrocchiale, dove c'è il circolo Anspi (3), in questi giorni chiuso causa lockdown. Ad 'aprirlo' provvedono i ladri: vetrata sfondata e locale razziato, giusto una settimana fa.



Quando di mezzo ci va anche un altro bar, il Baricentro (4), ai confini tra Sassuolo e Fiorano. La vetrata 'salta', abbattuta da un tombino, e i ladri festeggiano rubando anche una bottiglia di whisky con cui 'celebrare' un colpo che frutta poche decine di euro. Le stesse che i soliti ignoti trovano all'interno di un altro circolo, oggetto di razzia a strettissimo giro di posta rispetto agli altri. Questa volta siamo a Maranello: i ladri, scrive il gestore su fb, dopo aver forzato una porta di servizio, 'hanno portato via la cassa'. Fuor di metafora, nel senso che si sono rubati pure il registratore di cassa.

Giro di vite contro lo spaccio: denunce e arresti

Nel modenese i ladri, nel reggiano gli spacciatori. A Scandiano un controllo dei Carabinieri ha portato all'arresto di un 47enne di origini albanesi che, sorpreso mentre prendeva accordi con un acquirente, è poi risultato in possesso di una dose di cocaina e di contanti presumibilmente provenienti dalla sua attività di spaccio. A Rubiera, invece, altro colpo dei militari dell'Arma, che presso un parcheggio di via Zacconi hanno sequestrato a due 20enni un etto di marijuana. I due, alla vista della pattuglia, sono scappati abbandonando lo stupefacente riposto in uno zaino ma, riconosciuti dai Carabinieri, sono stati rintracciati, identificati e denunciati.

Dopo i velox, il tutor: a Formigine il primo in provincia

Dovrebbe essere installato entro fine 2021, ma desta già curiosità, non disgiunta da ovvia preoccupazione, la notizia della prossima collocazione di un tutor lungo il 'bretellone' che congiunge Sassuolo e Modena. Il tratto interessato, stando ai dice, sarà quello tra gli svincoli di Ponte Fossa e Corlo (5), in territorio formiginese. L'obiettivo, va da sé, è quello di garantire la sicurezza 'convincendo' le tante auto che sfrecciano su quel tratto di



strada a rallentare: una volta entrato in funzione, il 'tutor' formiginese si fregerà anche di un piccolo record, essendo il primo attivato in tutta la provincia di Modena.

'Fiorano al centro': per via Vittorio Veneto incentivi fino al 2022

Non solo il restyling di Via Vittorio Veneto (6), che si concluderà tra due mesi, ma anche un più ampio rilancio della principale arteria del centro storico di Fiorano, con incentivi destinati ad attività commerciali ed artigianali. La Giunta, in vista della fine dei lavori, promuove infatti il rinnovo e la qualificazione dei negozi, rilanciando per il prossimo biennio, ovvero fino a dicembre 2022, il bando pubblico 'Fiorano al centro' che consente



l'erogazione di contributi finalizzati all'apertura, all'ampliamento o al trasferimento di attività commerciali, artigianali e di servizio in Via Vittorio Veneto. I contributi 'copriranno' parte dei canoni di locazione e parte delle spese sostenute per la riqualificazione delle facciate.

Sassuolo: picchia madre e fratello e finisce in carcere

Un arresto per maltrattamenti familiari e lesioni a Sassuolo, dove un cittadino marocchino di 26 anni con precedenti per rapina, furto, ricettazione e detenzione di stupefacenti ai fini di spaccio, è stato arrestato dagli agenti del Commissariato cittadino, intervenuti dopo la chiamata del fratello del 26enne. Secondo le prime testimonianze, dopo una lite per futili motivi, il 26enne avrebbe colpito al volto con un pugno lui e la madre. Giunti sul posto, gli agenti lo hanno trovato in strada, non lontano dalla sua abitazione, armato di una spranga di ferro, traducendolo poi presso la casa circondariale Sant'Anna di Modena.

Lutto nel volontariato scandinavo: se ne va Vincenzo Comastri

Scandiano piange il 'babbo' di tanti volontari. E' morto, all'età di 92 anni, Vincenzo Comastri, e la notizia ha presto fatto il giro della città. Lo conoscevano tutti. Storico volontario, anche di Auser e Anpi, già presidente del centro sociale La Rocca, fu anche, per tantissimi anni, autista degli scuolabus degli asili.

Sassuolo: un fondo da 1,2 milioni per le manutenzioni

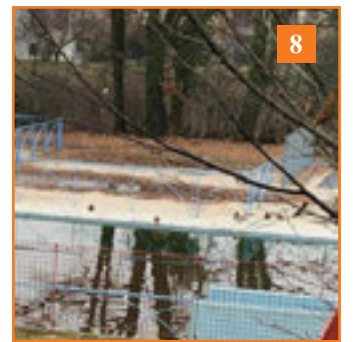
Oltre un milione da distribuire su manutenzioni stradale ordinarie e straordinarie, sugli asfalti e sulla segnaletica stradale (7). Il Comune di Sassuolo promuove un accordo quadro che prevede un investimento da un milione e duecentotrentamila euro da impiegare nei prossimi tre anni. Una sorta di 'fondo'



ci attingere in caso di necessità. «Lo strumento - spiega il Sindaco di Sassuolo Gian Francesco Menacini - permette di eseguire nel tempo gli interventi manutentivi secondo le priorità determinate dall'Amministrazione. Molte zone della città necessitano di lavori urgenti: i fondi verranno via via spesi per piccoli progetti di intervento, anche localizzati, in aree che necessitano di lavori più urgenti o di pronto intervento».

Fiorano: fanno discutere le anatre in piscina

Gli animali che si 'riprendono' gli spazi lasciati 'vuoti' causa Covid sono stati, e sono, un'icona, di questo strano periodo, e sui social che si occupano del quotidiano di Fiorano impazzano le immagini di anatre che sguazzano, indisturbate, nelle vasche della piscina di Spezzano (8). Non aprì la scorsa estate, la piscina, e se sui social non mancano commenti ora divertiti, ora meno perché 'in gioco - scrive qualcuno - ci sono le manutenzioni di un bene pubblico'. Il caso è de-



stinato a far discutere: approderà infatti in consiglio comunale complice un'interrogazione proposta dalla Lega.

Ponte di Iano: lavori finiti per fine aprile

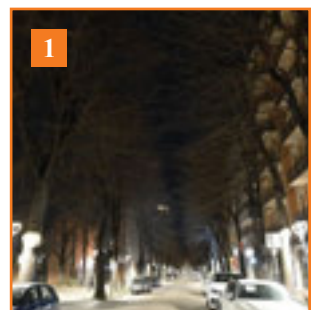
Termineranno entro la fine di aprile i lavori per allargare il ponte sul Tresinaro fra Iano e Ca' de Caroli, dopo quasi due anni di chiusure al-

ternate a riaperture parziali. Si tratta di un'opera da 160mila euro complessivi, coperti con fondi propri dell'ente comunale, pensato per rifare la vecchia pista ciclo-pedonale a fianco della strada.

Arrestato, dopo un folle inseguimento, un camionista belga

E finita a Sassuolo la folle corsa di un camionista belga di 47 anni, cominciata a Salvaterra dove l'uomo, alla guida del suo mezzo, prima ha tamponato un'auto durante una manovra di parcheggio, poi ha urtato intenzionalmente un altro autoarticolato che aveva cercato di non farlo scappare mettendosi di traverso. L'inseguimento, ad opera dei carabinieri di Casalgrande e dei colleghi della sezione Radiomobile di Reggio Emilia, è finito a Sassuolo, dove il camionista si è arreso, non senza aggredire e malmenare, prima di essere immobilizzato, uno dei carabinieri che lo inseguivano. E' stato arrestato con l'accusa di danneggiamento, violenza e resistenza a pubblico ufficiale.

(Massimo Bassi - Paolo Ruini)



IL TG QUOTIDIANO DI CERAMICANDA

SCARICA SUBITO LA NOSTRA APP!

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

I NOSTRI STRUMENTI DI COMUNICAZIONE



**MAGAZINE
CERAMICANDA
+ ALLFORTILES**



**RUBRICA TV
CERAMICANDA**



**WEBSITE + APP
CERAMICANDA**



**IL DSTRETTO
FREEPRESS**



**ALLFORTILES
FIERA**



CERAMICANDA ♦
COMMUNICATION PROPOSALS

T. 0536 990323 - redazione@ceramicanda.com - ceramicanda.com