



► **Impronte digitali**

La leadership di Facebook nell'advertising

La 'creatura' di Zuckerberg resta la più utilizzata e quella che genera maggiori ritorni

pagina 18



► **Protagonisti**

Il Sassuolo Calcio si aggrappa a Domenico Berardi

Dopo il gol in nazionale l'attaccante neroverde si conferma indispensabile

pagina 15



# il Distretto 279

Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato

anno 13 numero 279 • 16 Ottobre 2021 • euro 1,00

**DSTRISCIO**



► **In pochi li votano eppure comandano**

Di Roberto Caroli

Dalle urne della prima tornata elettorale, relativa alle elezioni amministrative che hanno coinvolto la Regione Calabria e città importanti come Roma, Milano, Bologna, Torino, Napoli, Trieste e Siena, esce un dato certo: l'astensionismo del 45,3% degli italiani (a Milano e Roma sfiora il 52%), e dunque la distanza dei cittadini dalla politica e dai partiti. Se tra una decina di giorni i ballottaggi potrebbero riservarci alcune sorprese, in termini di risultato è incontrovertibile la parabola discendente intrapresa da tempo, non certo da oggi, dai politici eredi dei ben più onorevoli Matteotti, De Gasperi, Moro, per citare qualche esempio di illustri statisti italiani. E il fatto che i rappresentanti di una minoranza di persone, contravvenendo alla legge dei numeri, decida della vita di tutti, a mio parere non rispecchia più i sani principi della democrazia. Non c'è ambito della quotidianità dove non siano loro, pochi in rappresentanza di uno sparuto numero di cittadini, a governare e decidere anche per noi. E' la crisi dei partiti, non più in grado di ascoltare le istanze della società, di formulare risposte adeguate ai bisogni della gente, incapaci di fare da tramite tra noi e le istituzioni, di essere il collante che tiene insieme i protagonisti della relazione democratica.

a pag. 3

## Caro energia, ceramiche a rischio chiusure prolungate



pagine 2 e 3

**BAR DELLE VERGINI**



### La consigliera e gli scoiattoli...

Al Bar delle vergini si parla della consigliera modenese dei 5 Stelle Giulia Gibertoni. Ha intrapreso una lotta senza quartiere contro la Giunta Bonaccini colpevole, a suo dire, di voler catturare e sopprimere gli scoiattoli grigi con l'anidride carbonica. La specie è arrivata dall'estero, uccide i nostri scoiattoli e mette a rischio i nostri boschi... La consigliera propone che gli scoiattoli vengano sterilizzati. Non male scoprire che servono 5mila euro al mese, a tanto ammonta il suo stipendio, per proporre di tagliare i maroni agli scoiattoli!!



IL DEBITO PUBBLICO ITALIANO OGGI

€ 2.727.449.314.090

IL DEBITO PUBBLICO PER CITTADINO

€ 44.123,49

### Ds ceramico

► **Il caso**

Aumenti e rincari: l'autunno caldo dei colorifici

Prezzi alle stelle e materie prime introvabili: il grido d'allarme del comparto

► **Aziende**

Il Gruppo Romani si espande: acquisita Ceramica Verde 1999

L'operazione vede il 100% dell'azienda fiorense entrare a far parte del gruppo reggiano

► **L'evento**

CERSAIE 2021: aziende e prodotti, eventi e personaggi

Uno speciale di 8 pagine: il nostro diario dai padiglioni della fiera bolognese

pagine da 5 a 14

► **Rubriche**

L'amico del tempo ci porta a Genova: lo Staglieno e la grande bellezza

pagina 17

► **Almanacchi**

Tre settimane di fatti e cronache: cosa è successo sui nostri territori

pagina 19

# MAESTRO

Perfetta gestione del calore e dell'aria.  
Perfetta cottura in tutte le condizioni.

SACMI.COM

# Paghiamo il NO al nucleare?



Roberto Cingolani

*A che punto sarebbe l'Italia se non avesse 'spento' a fine anni Ottanta, le sue centrali, e se nel 2011 non avesse ribadito quel no che le chiuse nel 1987?*

*Risponde il Ministro Cingolani, che riapre il dibattito: «Il nucleare – ha detto – non deve essere un tabù»*

Chi pensa che 'l'abbiamo scampata bella' chissà se la penserà ancora così quando, a brevissimo, verificherà sulla propria pelle il peso dei rincari attesi sulle bollette che verranno. Chi invece l'energia la usa per lavorare, o per produrre, non potrà fare a meno, nel fare bonifici per centinaia di migliaia di euro che finanzieranno processi produttivi sempre più 'cari', di ripensare a quel novembre del 1987 in cui l'Italia disse 'no' all'energia nucleare, ribadendo la contrarietà alla stessa nel 2011. E' una storia molto 'italiana' quella del nucleare nel Belpaese, e se oggi le tesi che si oppongono l'una all'altra dicono, la prima, che 'siamo più sicuri' e la seconda che 'siamo stati dei polli, perché le centrali che non abbiamo noi sono in Francia o in Slovenia, a pochi chilometri dai nostri confini', vale comunque la pena raccontarla. E pazienza se tocca tornare all'Italia del 'boom' della quale diventa difficile, in questi tempi, non avere una certa nostalgia.

**L'altro ieri.** Era metà degli anni '50 quando cominciarono gli studi per la costruzione delle prime centrali nucleari sul territorio italiano, che trovarono approdo pochi anni più tardi. Nel 1958 il via ai lavori per la centrale di Latina, entrata in funzione nel 1963, un anno più tardi il via a quella di Sessa Aurunca, in funzione nel 1964, anno in cui cominciò a produrre energia anche quella di Trino Vercellese. A metà degli anni '60 le centrali erano tre, contribuivano al fabbisogno per circa il 4% e all'inizio del 1970 cominciava la costruzione della centrale di Caorso, che entrerà in funzione nel 1981: sembrava l'inizio di una nuova era (dieci anni più tardi si diede il via anche a quella di Montalto di Castro) che invece andava a finire. Con il contributo di un'opinione pubblica più preoccupata che informata e di una politica che, quando si tratta di sollecitare la 'pancia' dell'elettorato, allora come ora, non si fa pregare. Ecco allora le prime manifestazio-



Latina (1963-1987)



Sessa Aurunca (1964-1982)



Trino Vercellese (1964-1990)



Caorso (1981-1990)

ni a inizio anni '80, a seguito di un incidente verificatosi presso la centrale statunitense di Three Miles Island, e poi il disastro di Chernobyl che si tradusse, nel 1987, nel referendum che affoscherà il nucleare. Scelta poco lungimirante, ma è facile dirlo adesso: entro il 1990 le centrali furono chiuse. E farebbe sorridere, se non fosse un dramma, pensare che ancora oggi non si sa dove mettere le scorie, come da denunciato a marzo dal 'Corriere della Sera'...

**Ieri.** Che l'energia costi pazzie, che il gas inquina comunque è argomentazione che non rileva, e il nucleare continua ad essere

visto più come una minaccia che un'opportunità: la prova nel 2008, quando il dibattito si riapre. Il prezzo del petrolio si impenna, il Governo Berlusconi vara un piano che prevede la costruzione di una decina di centrali che possano contribuire fino al 25% del fabbisogno, ma tempo un paio d'anni tutto cambia, e anche qui ci si mettono di mezzo prima un incidente, poi un referendum. Siamo nel 2011, a marzo c'è il disastro di Fukushima, in Giappone, a giugno l'Italia volta di nuovo le spalle al nucleare.

**Oggi.** Il resto è cronaca, e il dibattito si riapre. **Roberto Cingolani,**

Ministro della Transizione Ecologica del Governo Draghi, si scaglia contro gli 'ambientalisti radical chic' e rilancia. «Il nucleare - dice - non deve essere un tabù, soprattutto ora che si stanno affacciando tecnologie di nuova generazione, senza uranio arricchito e acqua pesante. Tecnologia non ancora matura, ma prossima ad esserla». L'Italia, il sottinteso, si attivi, e pazienza se la levata di scudi contro l'apertura di Cingolani è arrivata puntualissima. «Nell'interesse dei nostri figli è vietato ideologizzare qualsiasi tipo di tecnologia. Stiamo ai numeri: se non si guardano quelli si rischia di farsi

male», dice Cingolani che parla di reattori di piccola taglia (Small Modular Reactors) impiegabili per la produzione di calore, elettricità o entrambe e già in funzione su imbarcazioni a propulsione nucleare, come le rompighiaccio russe. Servono altre ricerche, ma si ritiene che queste nuove tecnologie possano essere replicate su scala industriale: potrebbe essere un nuovo inizio, ma vallo a sapere. E vai a sapere se potrebbe essere un nuovo inizio per il Belpaese, che con il nucleare, la storia insegna, non è mai andato troppo d'accordo.

(R.D.)

# ALL FOR TILES

allfortiles.it

# ARRIVEDERCI A MAGGIO 2022

*La fiera che non c'era!*

DETTAGLI, SOLUZIONI, IDEE PER L'INDUSTRIA CERAMICA



# Savorani: «...fermarsi sarà inevitabile»

*Prezzi alle stelle, speculazioni e una 'transizione' che costa 600 miliardi: le aziende del settore ceramico fanno i conti con la 'tempesta perfetta' chiedendo interventi strutturali. Perché «se andiamo avanti così non ce la possiamo fare»*

Chissà se, con quel nome così strano che richiama più una persona che non un'azienda, la ri-corderemo come una sorta di 'paziente zero'. In tempi di pandemia abbiamo imparato come, con tale termine, si indica quello da cui comincia tutto, ed in tempi di post-pandemia e di ripresa a rischio a causa del caro-energia giusto parlare (anche) di Yara, un'azienda di Ferrara che produce fertilizzanti con 140 dipendenti che ha annunciato il fermo produttivo per un mese e mezzo o due. Il 'caso' lo racconta 'Repubblica', spiegando come si tratti del primo caso di fermo produttivo dovuto al prezzo del gas, 'raddoppiato' - scrive l'edizione bolognese del quotidiano - rispetto a inizio anno e cresciuto del 440 per cento dall'inizio della pandemia. Un caso isolato? Oggi sì, domani chissà, ma l'allarme gli industriali lo hanno lanciato da tempo, spiegando come la ripresa di molti settori strategici per la nostra industria - quelli cosiddetti 'energivori', quindi la chimica, di cui è parte Yara, ma anche acciaierie, cementifici, fonderie e le fabbriche di ceramica, vetro e carta - sia a rischio. Il grido d'allarme sale altissimo: ce ne siamo già occupati, ma non possiamo non occuparcene di nuovo. Perché anche la ceramica è coinvolta, e il Presidente di Confindustria Ceramica **Giovanni Savorani**, sempre a Repubblica, non fa sconti all'oggi. «Così come ci sono stati interventi sulle bollette dei cittadini per congelare una parte degli aumenti di luce e gas, allo stesso modo bisognerebbe intervenire in favore delle imprese, almeno fino a quando i prezzi non scenderanno. Altrimenti fermarsi sarà inevitabile», dice il numero uno dell'associazione di via Monte Santo a Repubblica, e le sue dichiarazioni sono l'onda lunga di tema che aveva tenuto banco anche in occasione del convegno inaugurale del Cersaie. Barometro, di solito, del 'sentiment' di un settore che rischia di vedere i



Giovanni Savorani



Giancarlo Giorgetti



Stefano Bonaccini

costi energetici erodere i guadagni legati alla ripresa post-Covid, e di solito occasione di confronto tra il settore e le istituzioni. Presenti, nell'occasione, con il Ministro dello sviluppo economico **Giancarlo Giorgetti**, che non ha mancato di 'provocare' sul tema. «In un paese che non ha il nucleare, è giusto che l'Europa si dia delle regole per raggiungere degli obiettivi, e li dia anche alla cattivissima Emilia Romagna, dove ci sono la motor valley, gli allevamenti e

le ceramiche. Ma è giusto li dia anche agli altri», ha detto il Ministro, non senza sottolineare che se si muove l'Europa, «dovremmo muoverci, visto che il Vecchio Continente produce solo il 9% dell'inquinamento globale, anche Stati Uniti, Cina e tutti gli altri, diversamente la competizione non sarà mai leale». Ma se nessuno si muove, il cerino resta in mano a chi l'energia è costretta a comprarla, o strapagarla. «Per costruire una centrale servono anni, il

nostro problema invece è tra quattro giorni», la sintesi di **Andrea Bordignon**, CEO di Victoria PLC Italy, cui fa eco ancora Savorani, che ricorda come il risultato del referendum sul nucleare fu 'drogato' dall'onda emotiva di quanto successe a Chernobyl. «In una situazione normale - dice Savorani - sarebbe andata diversamente». Tant'è: il contesto preoccupa, il settore muove per avviare. Iris annuncia la fabbrica ad idrogeno, («dal diesel all'idrogeno», la sin-

tesi del CEO **Federica Minozzi**, Italgraniti inaugura una turbina da 4 megawatt che permetterà di «abbattere del 50% - spiega l'AD **Francesco Maturo** - il consumo di elettricità prediligendo la componente gas», e più in generale ci si prepara alla battaglia. O, questione di punti di vista, alla 'tempesta perfetta', che tuttavia il settore da solo non può (e non vuole) affrontare. «Cattivi in Emilia? Siamo invece la locomotiva d'Italia: Giorgetti è stato ben chiaro, e faceva riferimento ai settori produttivi che devono entrare nella transizione ecologica ed uscirne rafforzati, non indeboliti», dice il Presidente della Regione Emilia Romagna **Stefano Bonaccini**, cui si 'appoggia' **Emanuele Orsini**, membro del Direttivo di Confindustria, che fa due conti. «Il costo della transizione ecologica è 600 miliardi: impensabile lasciarlo alle imprese, senza dotarle degli strumenti per affrontarlo», spiega, facendosi portavoce di un interesse delle istituzioni che non potranno restare sulle loro. Non adesso, almeno: «tema trasversale, da affrontare con pragmatismo e senza ideologia», dice il Presidente di Industrie Bitossi **Loriano Bocini**. «E' una questione che va affrontata a livello europeo e non solo per il nostro settore, ma perché sia un beneficio generale: a poco servirebbe che noi siamo virtuosi e chiudiamo bottega mentre i nostri competitors continuano a sprecare più energia di quella che usiamo noi», rilancia il Vicepresidente di Confindustria Ceramica **Emilio Mussini**. E intanto c'è chi specula: ne è convinta **Carla Benedetti** di Energieker («se siamo in balia della finanza non ce la possiamo fare») e ne conviene ancora Savorani. «Il costo della tonnellata di Co2 rispetto a dicembre è più che raddoppiato: chiediamo venga bloccato questo 'gioco' e che le quote di Co2 siano riservate a chi produce e fa parte del sistema, non alla speculazione». (R.D.)



## In pochi li votano eppure comandano

segue dalla prima pagina

Ha descritto bene lo stato delle cose il professor **Sabino Cassese**, in un editoriale recentemente pubblicato dal Corriere della sera: "I partiti, perduto il loro legame con la società, conservano solo il monopolio dei rapporti con lo Stato. Dovevano, per la costituzione, essere lo strumento della democrazia, ma essi stessi non sono democratici. Dovrebbe-

ro essere incubatori, formatori, interpreti della domanda sociale, si limitano a svolgere il ruolo di piedistallo del leader. Dovrebbero ascoltare e plasmare gli interessi degli elettori, fare da filtro, proporre programmi, mentre invece non riescono neppure a darsi una identità riconoscibile e parlano molto per dire poco". Una situazione che la metà degli italiani abiura con l'astensionismo, e che al tempo

stesso li avvicina al leader politico di turno, di qualsivoglia partito o movimento, che invochi il cambiamento, la spallata al sistema. Fu così nei confronti dell'imprenditore Berlusconi proveniente dalla società civile, lo fu per il movimento Cinque stelle, in modo diverso per le sardine urlanti contro una sola parte della politica. La conferma ci arriva ora che nel palazzo c'è il leader di quel movimento, neo

eletto nel Consiglio comunale di Bologna in rappresentanza di un partito del sistema. Ci vuol ben altro per cambiare le cose nel nostro Paese, cittadini meno creduloni da una parte, leader più competenti e guidati da un'unica stella polare dall'altra: le sorti dell'Italia. Ancora il professor Cassese: "I leader non vengono dalla gavetta, nascono professionisti della politica (nel senso Weberiano), non



lo diventano, pur senza avere una professione nella società (se Moro e Fanfani avessero lasciato la politica, avrebbero saputo che mestiere fare; non si può dire lo stesso di molti dei leader di oggi". Chissà

se il Prof. Cassese ha votato alle ultime elezioni amministrative o si è astenuto, magari anche lui in attesa del prossimo pifferaio da strada.

(Roberto Caroli)

**ELLEK** AUTOMAZIONI

***"Nulla si crea,  
nulla si distrugge.  
Tutto si trasforma."***

*Antoine Lavoisier  
Chimico (1743-1794)*

## **DRYFIX**

Dryfix è una tecnologia ibrida digitale-tradizionale in grado di applicare graniglia vetrosa e non solo sul supporto ceramico da decorare, permettendo così la realizzazione di effetti materici quali: vene, contrasti, texture, strutture, fino a una copertura totale e perfettamente uniforme del supporto da decorare.

Creare effetti unici nel loro genere non è mai stato così semplice.

**projecta**  
FUTURE IMPRINTING

Via Viazza 110 Tronco, 55  
I-41042 Fiorano Modenese (MO) Italy  
Tel. +39 0536.910979 - [www.projecta.it](http://www.projecta.it)

A COMPANY OF



## «Costi e aumenti insostenibili»: l'autunno caldo dei colorifici

*Costi insostenibili, materie prime introvabili: quella che pochi mesi fa sembrava situazione transitoria legata alla pandemia va consolidandosi «e rischia - dicono gli addetti ai lavori - di farci bruciare, complici gli aumenti sistematici affrontati dalla filiera, quanto di buono stiamo facendo in questo 2021»*

Ce ne occupammo sei mesi fa, mentre il settore ceramico usciva, con l'onore delle armi e la sensazione non solo di 'avercela fatta' ma anche di avere risposto da par suo all'emergenza, dalla 'fase2' della pandemia. E ne ottenemmo l'impressione che il distretto fosse parecchio preoccupato, ma fiducioso che si trattasse di una transizione destinata a restare tale. Era, suggeriva qualcuno, il rimbalzo post-Covid: l'aumento vertiginoso della domanda, combinato agli effetti della pandemia, aveva fatto schizzare alle stelle i prezzi delle materie prime, dei noli marittimi, della logistica, ma con il normalizzarsi della situazione anche quei fenomeni, che preoccupavano parecchio, si credeva sarebbero 'rientrati'. L'ottimismo, dopo più di un anno di difficoltà, era d'obbligo: la ripresa nel frattempo ha spiegato i suoi effetti sul settore ceramico ma quel nodo che preoccupava i più allora mica si è sciolto, anzi. E a guardarlo oggi, dal punto di vista dei colorifici, si è stretto ulteriormente e non si può dire che sia davvero 'andato tutto bene': la contingenza racconta transizione complessa, condizionata dal levitare di costi che pongono i colorifici, loro malgrado, tra l'incudine di prezzi che crescono e il martello di una committenza che a quanto spende guarda, legittimamente ci mancherebbe, con la lente d'ingrandimento. «Quando il mercato va, come oggi, si lavora meglio, ma nessuno perde di vista le tensioni legate all'approvvigionamento di materie prime diventate costosissime o introvabili e ai trasporti», dice **Armando Meletti**, AD di Esmalglass Itaca, cui fa eco **Gianfranco Padovani**, Pre-



Armando Meletti



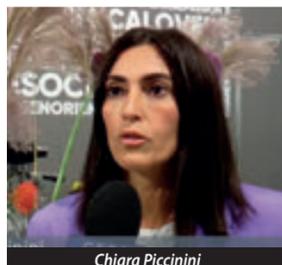
Gianfranco Padovani



Carlo Alberto Ovi



Elia Bitossi



Chiara Piccinini



Daniele Bandiera

sidente di Sicer. «Quello che non è successo negli ultimi dieci, quindici anni sta succedendo in

questi mesi. Ogni giorno arrivano comunicazioni di aumenti pazzeschi». Non i pochi punti per-

tuali che ti aspetti da un mercato 'vivo' e a suo modo 'dinamico', «ma - aggiunge Padovani - di

prezzi che raddoppiano, triplicano o crescono in modo da renderci difficilissimi l'elaborazione dei listini e delle strategie sul medio periodo». E la situazione, concede il Direttore Commerciale Italia di Smalticeram **Carlo Alberto Ovi**, «sta diventando difficile da sostenere: non c'è un prezzo, rispetto al pre-pandemia, che sia rimasto un minimo stabile». Lo scenario, va da sé, è, parere unanime, «molto complicato». E hai voglia a studiare soluzioni alternative. «Ragioni sui costi, sui margini, ricorri a soluzioni 'out of the box' che preservino margini che tuttavia - avverte **Elia Bitossi** di Colorobbia - vanno ad erodersi, ma a capo non ne vieni». E il rischio, dice Padovani, «è di bruciare parte dei buoni risultati che stiamo raggiungendo in questo 2021». Lo scenario è tanto fosco da suggerire, dice Ovi, «una risposta da parte del distretto, e non solo delle singole aziende. Una posizione univoca da parte di tutti, che dia soluzione ad un problema che va risolto». Ed è scenario inedito, perché «non è mai successo nulla del genere. Le difficoltà sono all'ordine del giorno, gli aumenti anche e diventa difficile - dice **Chiara Piccinini**, Responsabile Acquisti di Smaltchimica - non trasporli sui nostri listini. Chiediamo collaborazione anche da parte dei nostri clienti». Tocca (anche) a loro condividere una contingenza che obbliga tutti a fare sistema, magari approfittando di quello che resta un prospetto tutto sommato positivo. «Le stime - conclude Meletti - garantiscono al mercato ceramico un biennio molto positivo», ma le tensioni restano. Per scioglierle, a occhio, tocca fare sistema. Basterà? (R.C. - S.F.)

## Ci si aggrega, per 'pensare globale e agire locale'

*Il mercato 'stringe': quanto contano le dimensioni, in un contesto del genere?*

«La concorrenza, quando è etica e corretta, quando spinge ognuno a cercare di sopravvivere l'altro, è un fattore di sviluppo del quale il distretto si è sempre avvantaggiato. Ma se si pensa che possa esserci qualcuno che fa i prezzi per tutti, mi sento di smentire l'assunto». Non vede pericoli di questo tipo, **Daniele Bandiera**, ma vede «la necessità, da parte di tutti, di superarsi, con ricerca e investimenti». L'Ad di Vetriceramics, storica azienda fiorentina da marzo entrata a far parte del Gruppo Altadia, colosso nato dall'aggregazione di Esmalglass, Itaca, Fritta, Ferro TCB, Quimicer, Endeka Ceramics, SPC Color, Gardenia Quimica, Zircosil e Oximet, si dice «orgoglioso di

contribuire alla crescita di un'aggregazione il cui plus è nel dare ulteriore forza alle realtà che ne fanno parte». Si parla, giusto per dare un'idea, di 32 stabilimenti produttivi in 19 Paesi, 19 centri di distribuzione e servizio post vendita, circa 3.600 dipendenti e un giro d'affari di circa 800 milioni di euro. «Mi piace pensare ad una sorta di 'ombrello'. Una struttura composita e diversificata, in grado di esaltare le peculiarità dei singoli brand sui mercati di riferimento. E l'Italia, da questo punto di vista, è un asset imprescindibile. Ha marchi importanti, il nostro paese, unità produttive all'avanguardia e altrettanto importanti. Vedo il nostro paese come una sorta di centro studi, in grado di dare alla

ricerca, tecnologica ed estetica, gli input che servono». L'aggregazione come possibile strada: il mercato, oggi, chiede non solo risposte, ma vuole anche soluzioni, le aziende studiano difficoltà al cospetto delle quali sono richieste strutture e organizzazioni sempre più articolate. E le dimensioni, e si perdonerà la metafora un tantino ardita, continuano a contare, anche perché le tensioni indotte dal postpandemia impongono spalle larghe e quella volontà di farsi valere che Bandiera rivendica come caratteristica del 'made in Italy'. Investimenti e ricerca, «è la voce di ognuno che può dire qualcosa, sapendo che troverà interlocutori in grado di ascoltare. Essere parte di un grande gruppo - con-



clude Bandiera - garantisce strategie più ampie, preserva quel 'pensare globale, agire globale' che non è solo uno slogan, ma un modo di porsi nei confronti di un

mercato parecchio evoluto, e sul quale la concorrenza non è un freno, ma piuttosto uno stimolo a progredire».

(R.C.)

# Abk Group: un minibond da 10 milioni per le attività di internazionalizzazione



Roberto Fabbri

*Sottoscritto da UniCredit e garantito da SACE, lo strumento supporterà il piano di investimenti funzionali alla crescita del Gruppo finalese*

Abk Group Industrie Ceramiche ha emesso un minibond da 10 milioni di euro, sottoscritto da UniCredit e garantito da SACE, nell'ambito dell'operatività ordinaria a supporto dell'export e dell'internazionalizzazione delle aziende italiane. L'operazione, che prevede una durata di 7 anni e uno specifico piano di ammortamento, garantirà le risorse necessarie a supportare il piano di investimenti funzionali alla crescita internazionale del Gruppo. Abk Group ha infatti chiuso il 2020 con un fatturato consolidato di oltre 150 milioni di euro, realizzato attraverso i suoi brand Abk, Ariana Flaviker, Abkstone, Materia, Gardenia Orchidea e Versace Ceramics, e nel 2021 punta a un deciso rialzo grazie a una strategia di acquisizioni guidata. Tra 2020 e 2021 ABK



Group ha messo a segno tre operazioni importanti come l'acquisizione dei marchi Gardenia Orchidea e Versace Ceramics e del 49% della spagnola Arbe Stolanic, con l'obiettivo di entrare nel mercato dell'arredo per cucina grazie

all'integrazione nelle grandi lastre ceramiche dell'innovativo sistema di cottura a induzione Cooking Surface Prime. Ultima, in ordine cronologico, l'acquisizione nel marzo scorso di Desvres, con la prospettiva di

allargare il giro d'affari a 200 milioni di euro e di assicurarsi una location produttiva e logistica strategica, ideale per crescere nei mercati nordeuropei. «Il futuro di Desvres all'interno di ABK Group - commenta **Roberto Fabbri**,

Presidente di ABK Group - passa da una nuova specializzazione degli impianti produttivi francesi, rivolta ai prodotti per l'outdoor e, dunque, alle ceramiche ad alto spessore». Un obiettivo ambizioso che, prosegue Fabbri, «richiederà circa 10 milioni di euro per il completo rilancio del sito produttivo di Louvroil, con il contestuale innalzamento della capacità produttiva annua da 3 a 5 milioni di metri quadrati». L'investimento sarà supportato, appunto, da questa operazione, «che ci consente - dice **Andrea Burchi**, Regional Manager Centro Nord UniCredit - di essere ancora una volta partner di riferimento per un'importante realtà produttiva del territorio e, più in generale, per un comparto strategico per l'economia nazionale come quello ceramico».

(S.F.)

## Cerdomus: 'grandi manovre' al via

*Prossimo un altro cambio al vertice per l'azienda faentina, si parla di un'operazione da 8 milioni di euro*

Altri movimenti in Cerdomus. L'azienda di Castel Bolognese, nata nel 1969, dal 2017 fa capo, complice il possesso della maggioranza delle quote azionarie, a Terenzio Maria Servetti, titolare della Capper-No di Meldola. «La Cerdomus è uno stallone di razza e quindi può migliorare nettamente le sue performance: ora servono investimenti a cui stiamo lavorando concretamen-

te», diceva Servetti, dopo aver conquistato la maggioranza, alla testata imolese 'Settesere', raccontando di come la sua permanenza nel CdA dell'azienda faentina non fosse stata priva di intoppi, con uno 'strappo' consumatosi nel 2013 e poi rientrato proprio nel 2017 quando, diceva «le mie proposte di allora vengono oggi condivise: le idee di Capper-No sono totalmente diverse

dalla precedente gestione. E' un cambio che sento come necessità. Alla guida comunque non ci sono solo io, ma la Capper-No e il gruppo di manager che ne fanno parte». Quattro anni dopo, altro cambio ai vertici, non ancora ufficializzato, ma prossimo, per l'azienda, che nel frattempo ha visto contrarsi il proprio fatturato da oltre 40 milioni di euro agli attuali 32, non senza pagare da-

ziosi anche alla difficile transizione legata al Covid-19. A quanto risulta a Ceramicanda, infatti, il 70% delle quote in campo alla società che detiene la maggioranza del pacchetto azionario starebbe passando di mano, destinataria una società neocostituita (Primat) che fa capo a Paolo Turbati e Claudio Sola, ovvero due figure legate a doppio filo con Cerdomus e attualmente Presi-

dente e Vicepresidente di Primat. Saranno loro, con tutta probabilità, a guidare l'azienda di Castel Bolognese da qui al prossimo futuro, anche se sul passaggio di quote pare siano in atto verifiche che parte dei soci di minoranza. Trovano così riscontro i tanti si dice che definivano prossima questa operazione. Conclusa, e le cifre sono sempre ufficioso, per circa 8 milioni di euro. (R.D.)

## Gruppo Romani acquisisce Verde 1999

*«Un'azione strategica che guarda al futuro in modo sempre più ambizioso», spiegano Giorgio Romani, Presidente del Gruppo reggiano, e Daniele Verde, che resta comunque in carica come AD*

«L'operazione arricchisce la nostra azienda, che entra in un gruppo leader nel settore». **Daniele Verde**, AD di Verde 1999 - Campogalliano Ceramiche, commenta con soddisfazione l'operazione che vede il 100% dell'azienda entrare a far parte del Gruppo Romani: un'azione strategica che si inserisce in un più ampio progetto di crescita del gruppo reggiano, con una particolare attenzione rivolta all'export e all'ampliamento della gamma produttiva grazie a linee complementari alle proposte dei suoi brand Serenissima, Cir, Cercom e Cerasarda e la controllata ISLA Tiles. Ceramica Verde 1999 è una realtà orientata al design e alla ricerca tecnologica, che ha saputo comunicare il valore del Made in Italy nel mondo grazie a determinazione e creatività.



Daniele Verde e Giorgio Romani

L'azienda, con sede a Fiorano Modenese, nei suoi oltre vent'anni di presenza sul mercato è cre-

sciuta costantemente e prevede di chiudere il 2021 con un fatturato di oltre 15 milioni di euro.

«Con questa importante acquisizione abbiamo puntato su un'azienda riconosciuta a livello internazionale ma con una decisa vocazione all'export», spiegano **Giorgio** e **Paolo Romani**, Presidente e AD di Gruppo Romani Industrie Ceramiche S.p.A., precisando come «le linee di vendita rimarranno autonome così come il Dr. Daniele Verde resterà l'AD del marchio per i prossimi anni, coadiuvato dalla moglie Ellen Bachman per la ricerca e sviluppo dei nuovi prodotti». Ceramica Verde 1999, acquisita dalla società controllata dal Gruppo Romani RGP srl (formula già sperimentata con la controllata NGT per l'acquisizione di Isla Tiles), continuerà ad avere una propria autonomia sul mercato attraverso una nuova rete commerciale che potrà sfruttare le sinergie del Gruppo

Romani, leader nella produzione e commercializzazione di ceramica, che produce circa 8 milioni di metri quadrati l'anno nei tre stabilimenti produttivi di Rubiera, Roteglia e Olbia e nel 2020 ha raggiunto un fatturato di oltre 100 milioni di euro. «Una splendida collaborazione, che - ha detto ancora Daniele Verde ai microfoni di Ceramicanda - garantirà a Verde1999 la giusta continuità e importanti prospettive di crescita. L'integrazione di un marchio commerciale con una società produttiva che dispone di impianti moderni e all'avanguardia - ha aggiunto Verde - porterà certamente sinergie, reciproci benefici ed una ulteriore crescita per il marchio, con la possibilità di occupare nuove fette di mercato».

(S.F.)

# DAXEL

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



► Cersaie 2021

«Confermata l'importanza della manifestazione»

«Sono convinto che gli investimenti fatti dai 623 espositori di Cersaie 2021 abbiano avuto il miglior ritorno possibile da una fiera che ha confermato la propria



importanza nazionale ed internazionale presso i distributori, gli architetti, i posatori, gli operatori del real estate». Questo il bilancio di Giovanni Savorani, Presidente di Confindustria Ceramica, dopo la 38ma edizione della fiera bolognese, a margine della quale Savorani ha aggiunto come il mercato della ceramica registri da diversi mesi una buona congiuntura sui diversi mercati.



anno 13 numero 279 / 16 Ottobre 2021

# DS CONSUNTIVO CERSAIE

## Cersaie 2021: meglio del previsto

*A dispetto della flessione, attesa, del numero delle presenze, la manifestazione ha chiuso la sua 38ma edizione confermandosi l'appuntamento centrale del cosiddetto 'anno ceramico' e consolidando un format non privo di interesse per le tante aziende, italiane ed estere, che hanno scelto la fiera bolognese come 'vetrina'*

Alla fine, giusto per usare una locuzione che in questo anno e mezzo abbiamo, spesso nostro malgrado, letto e scritto più volte, è 'andato tutto bene'. Che attorno alla 38ma edizione del Cersaie ci fosse comunque una certa attesa lo avevano detto i numeri del 'prima', con i 15 padiglioni del quartiere fieristico bolognese interamente occupati da 623 aziende, e lo confermano i numeri del 'dopo'. Oltre 62mila presenze (62943 visitatori) con un «afflusso costante – si legge sulla nota diffusa dagli organizzatori – nelle diverse giornate: la 38ma edizione di Cersaie – si legge ancora – ha risposto alle migliori attese delle imprese che hanno creduto nella possibilità di investire in fiera, per tornare ad incontrare direttamente i propri clienti, presentandosi con le più recenti innovazioni di prodotto». Filiera rappresentata al completo (361 aziende del comparto piastrelle di ceramica, 87 dell'arredobagno, 175 appartenenti ai settori della posa, delle materie prime, delle nuove superfici, delle attività di servizio) con una connotazione internazionale testimoniata da 238 espositori esteri da 28 diversi paesi, ovvero il 38% del totale - e dai 28 paesi rappresentati. Poteva andare peg-

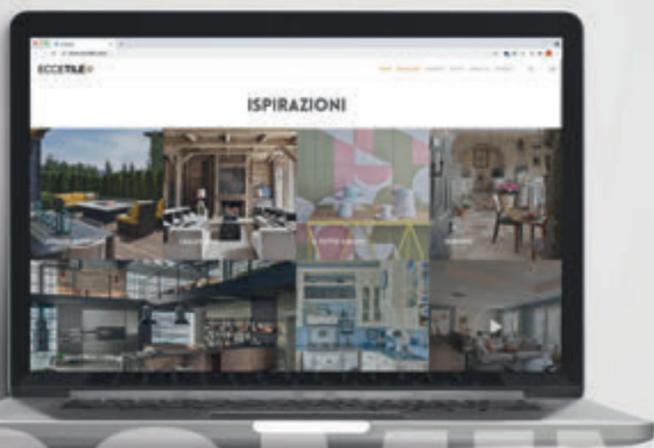


gio, la sintesi: la fiera si è infatti svolta nel rispetto di tutte le normative previste tali da permettere una partecipazione in sicurezza, in particolare con l'applicazione del Green Pass non solo per l'ingresso alla manifestazione, ma anche per le fasi di allestimento e disallestimento, attualmente in corso. L'applicazione del Green Pass ha reso possibile una vasta partecipazione di primari clienti dall'Italia e dai

principali mercati europei, meno dall'Asia dove le regole vigenti relative al controllo della pandemia al rientro non hanno reso possibile un flusso significativo di visitatori. Nonostante le restrizioni l'organizzazione non manca di sottolineare, nel tracciare bilancio positivo come, «pur nel difficile contesto dei mercati internazionali, ancora condizionati dalle difficoltà collegate alla pandemia

soprattutto per gli spostamenti intercontinentali, le presenze dall'estero sono state di 24.019». E se il dato delle presenze raggiunge il 56% delle presenze del 2019 (oltre 112mila, 53mila dei quali esteri) il saldo negativo era atteso, ma come fece il settore ai tempi della pandemia, anche il Cersaie ha, in un certo senso, sostanzialmente tenuto, complice anche un programma che non ha mancato di

suscitare interesse di visitatori che si sono aggiunti agli 'addetti ai lavori', come sottolineato da Emilio Mussini, Presidente della Commissione Attività Promozionali e Fiere di Confindustria Ceramica. «L'ampio programma di eventi di Cersaie ha avuto una significativa partecipazione ed efficacia», ha detto Mussini, promuovendo un format che, numeri alla mano, funziona. «I quasi 600 partecipanti per la Lectio Magistralis del Premio Pritzker Shigeru Ban, la presenza nella Contract Hall di dieci primari studi di architettura a livello italiano ed europeo, la mostra del progetto G124 voluto da Renzo Piano per la riqualificazione delle periferie con l'impegno di giovani architetti, i Café della Stampa, i seminari sulle lastre ceramiche alla Città della Posa, i 180 delegati del Cersaie Business, presenti grazie alla collaborazione con ICE sono alcuni degli aspetti che hanno qualificato questa edizione». Buoni riscontri anche dal Cersaie Digital, vetrina dei prodotti e luogo di matching tra espositori e visitatori, «un valido supporto – ha detto ancora Mussini – per la partecipazione fisica dei visitatori che verrà senz'altro sviluppato per le prossime edizioni». (R.D.)



Noi di Ceramicanda pensiamo ogni giorno a come migliorare e rendere ancora più efficienti gli strumenti di comunicazione. Per mostrare al pubblico e ai professionisti della ceramica le infinite varietà che questo settore mette loro a disposizione, abbiamo costruito un contenitore con tante vetrine che espongono i prodotti delle molteplici aziende di ceramica italiane. Le ispirazioni, gli ambienti, i materiali, le soluzioni... tutto questo in un unico portale:

**ECCETILE.COM**

IL PORTALE DEDICATO ALLE AZIENDE DI CERAMICA ITALIANE



Ceramicanda S.r.l. - Via De Amicis, 4 - 42013 Veggia di Casalgrande (RE) tel. +39 0536 990323 - eccetile.com - marketing@ceramicanda.com

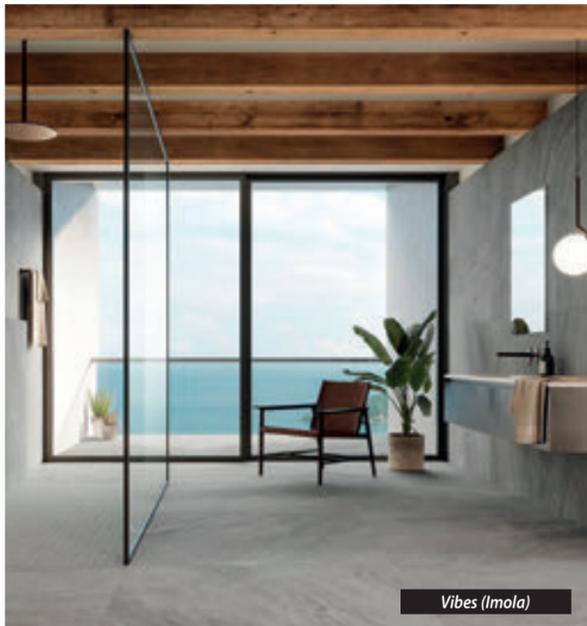
# Tre anime diverse, un'unica eccellenza



Stefano Giordani

*Il Cersaie di Cooperativa Ceramica d'Imola attraverso i suoi brand Imola Ceramica, Leonardo, La Faenza tra novità tecniche ed estetiche e upgrade di collezioni già esistenti*

Il ritorno del Cersaie in presenza ha garantito alla 38ma edizione della manifestazione bolognese un'affluenza che ha soddisfatto gli operatori. «Ci sembra ci siano più persone di quelle attese», registra **Stefano Giordani**, Direttore Marketing e Ricerca Prodotto di Cooperativa Ceramica d'Imola, i cui brand hanno presentato diverse novità, «frutto – spiega ancora Giordani – di una ricerca che si è sviluppata lungo direttrici che riteniamo fossero 'centrate' sulle esigenze dei clienti, seguendo filoni di ricerca che hanno integrato le diverse proposte dei nostri marchi». **Imola**, in questo senso, ha arricchito la sua proposta delle produzioni effetto marmo con i cinque nuovi colori di 'The Room' sui quali, aggiunge Giordani, «abbiamo grandi aspettative», ed ha evoluto il progetto Azuma, tra i best-seller dell'azienda imolese con **Azuma Up**, upgrade che amplia le possibilità compositive di una collezione che ha incontrato i gusti estetici e le esigenze progettuali dei principali stakeholder della holding imolese. La rielaborazione dell'esistente, tuttavia, non è stato l'unico driver sul quale ha lavorato la ricerca di Imola, che con il nuovo progetto **Vibes**, rielabora l'effetto pietra caratterizzando questa nuova collezione con una varietà dei formati più ampia di quella dei prodotti già in gamma, sviluppandola in tonalità neutre di intensità fra il chiaro ed il medio, sia nei colori più caldi che nei colori più freddi. Le anime di Cooperativa Ceramica d'Imola, tuttavia, trovano dimensione compiuta anche nelle sperimentazioni di **Leonardo**



Vibes (Imola)



Azuma up (Imola)

e **LaFaenza**. Leonardo prosegue la propria ricerca di nuove soluzioni tecniche trovando approdo in **Attitude**, un gres porcellanato «che rappresenta un compendio tra tecnica e bellezza» realizzato con una tecnologia brevettata che non si avvale del digitale ma, grazie ad un processo nato e sviluppato presso i laboratori di Leonardo crea una superficie arricchita da scaglie e grani. Garantendo alle superfici di Attitude un effetto inedito e una tattilità straordinaria, facendone una sorta di 'pietra tecnologica industriale' la cui duplice valenza (estetica e prestazionale) è già valsa al brand la vittoria nell'ADI Ceramics and Bathroom Design Award, consegnato in occasione dell'edizione 2021 di Cersaie. **LaFaenza** tradu-

ce invece nella pratica il motto "We tile. You style." che sintetizza il suo modo di fare ceramica, declinato principalmente sul residenziale attraverso **Crea-LA**, che si esprime in otto differenti soggetti da combinare e miscelare tra di loro. «Il nostro utilizzatore ha a disposizione il nostro prodotto e a seconda del suo gusto 'veste' gli spazi con le collezioni LaFaenza: anche per questo – spiega Giordani - abbiamo allestito tre living assolutamente identici che fanno da specchio a tre ambienti bagno anche loro identici che abbiamo realizzato con i nostri prodotti, mescolandoli tra di loro in modo da mostrare come, in funzione della percezione dello spazio, il risultato sia differente e assolutamente originale».



The Room (Imola)



Attitude (Leonardo)



Attitude (Leonardo)



Crea-LA (La Faenza)



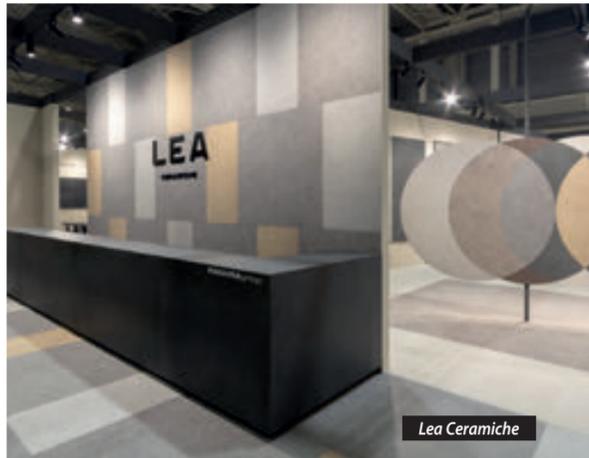
Crea-LA (La Faenza)



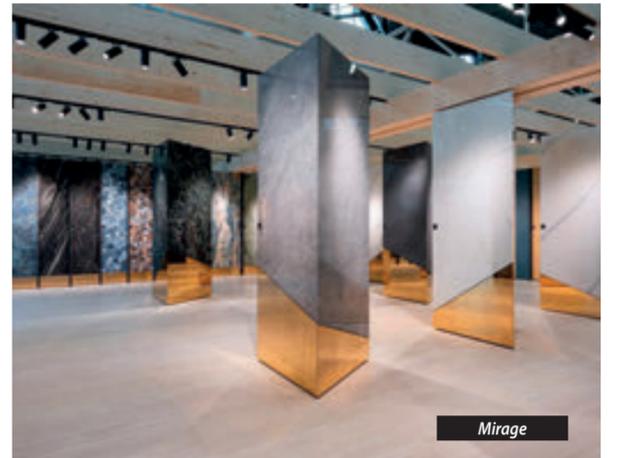
# Per una 'nuova' estetica delle superfici

*Il Cersaie non ha perso la sua dimensione di vetrina e la ceramica non ha perso la sua vocazione all'innovazione: tantissimi i nuovi prodotti presentati dalle aziende espositrici all'interno dei loro stands. L'effetto scenografico, notevole, fa sintesi delle infinite possibilità di un materiale in grado di combinare mirabilmente l'ispirazione naturale e tecnologia rielaborandone contenuti e suggestioni*

Lo ammettiamo, ci siamo sbagliati. Presentando la 38ma edizione del Cersaie, nel 'fare le carte' alle possibili novità di prodotto che avremmo visto presso gli stands ci eravamo detti che più che sulle novità e le sperimentazioni la aziende espositrici avrebbero puntato sulla rielaborazione di collezioni già presenti in gamma, e invece... Invece il Cersaie non ha perso la sua dimensione di vetrina e la ceramica non ha perso la sua vocazione all'innovazione. Così, non possiamo non dirci sorpresi, nel tracciare un consuntivo della manifestazione, del tanto di nuovo che abbiamo visto: la natura ispira, la ceramica reinterpreta e produce, 'legando l'asino - la sintesi del Direttore **Roberto Caroli** - dove vuole il padrone, e il padrone è un mercato che chiede novità'. La ceramica, ovviamente, si adegua: «e in un certo senso - spiega il Direttore Marketing di Cooperativa Ceramica d'Imola **Stefano Giordani** - a sperimentare ci siamo anche divertiti». Pietre e marmi, legno e colore, materia e decori: i temi sono noti, meno note, a volte addirittura inedite, le declinazioni attraverso le quali le superfici ceramiche hanno scelto di interpretarli, o meglio reinterpretarli. I marmi, ad esempio, continuano ad essere fonte di ispirazione per **Laminam**, «che con i due nuovi prodotti presentati, **Verde Alpi** e **Sahara Noir Extra** della collezione Naturali - spiega l'AD **Alberto Selmi** segna un'altra tappa nel nostro percorso di ricerca». E lo sono anche per **Ragno**, che con **Incanto** rilegge 13 marmi policromi realizzati in gres porcellanato e declinati in un'ampia gamma di formati e spessori con finiture Naturale e Glossy che offrono soluzioni a pavimento e rivestimento di grande pregio. Combina invece marmi e resine, ottenendo un binomio che crea una felice sintesi materica, **Unique Marble** di **Provenza**, mentre **Rak** presenta la vena passante «che per la nostra azienda - dice **Leonardo De Muro** - è comunque una novità» riproponendo l'effetto 'translucent' delle proprie grandi lastre e **Italcer** 'racconta' le



Lea Ceramiche



Mirage

proprie collezioni effetto marmo attraverso la visione di **Massimiliano Fuksas**, che sullo stand del gruppo guidato da **Graziano Verdi** ha creato un 'gioco di specchi' che esalta le superfici. Complici dimensioni ed effetti l'effetto scenografico delle collezioni, in effetti, è notevole, e non lo è meno quando la ceramica, anziché il marmo, reinterpreta la pietra. Mescolando motivi naturali per dare vita a blend inediti: è il caso di **Blend Stone** di **Cotto d'Este**, composta da tre texture grafiche ricavate da altrettante pietre naturali, di **Pure Stone** di **Margres**, con cui, dice **Alberto Ramos**, Direttore Sviluppo nuovi prodotti di **Panaria Portugal Ceramica**, «abbiamo creato, lavorando sull'esistente, una nuova pietra». Va in questa direzione anche **Via Maestra** di **Panaria Ceramica**, «dove - dice il Brand Manager **Alessandro Golinelli** - l'ispirazione non è un'unica pietra quanto piuttosto una commistione tra diverse pietre». Combina e mescola, studia e rielabora, la ceramica: grafiche, materie, effetti guidano anche la ricerca sull'effetto legno, o strizzano l'occhio al ritorno del colore e della decorazione, utilizzando la natura come fonte di ispirazione ma lasciando che la superficie ceramica sia, a sua volta, fonte di ispirazione per creativi in grado di suggerire nuovi approdi. Interagendo con architetti (**Masperpiece** di **Lea Ceramiche**,

nata dalle intuizioni di **Ferruccio Laviani**) o designer (**Elena Salmistraro** firma la capsule collection **Hotel Chimera** di **Cedit**), o lasciandosi guidare dal gusto del consumatore che muta, ma non rinuncia a lasciarsi catturare da nuove suggestioni. Come quelle che danno vita, e siamo sempre nel campo del colore, a **Nuances** di **Italgraniti Group**, che abbina tra di loro 11 differenti cromie. E magari strizzano l'occhio ai metalli più preziosi (è il caso di **Miroir** di **Mirage**, 8 lastre specchianti ad effetto dorato, geometrico, arabesco o floreale) o ancora al tessuto, con gli effetti di **LUCE**, il nuovo progetto di **Iris Ceramica Group** firmato da **Guillermo Mariotto**, con cui, spiega la CEO **Federica Minozzi** «riproduciamo drappaggi e trame, suggerendo come la ceramica sia materia viva». Poi i legni: tema declinato con grande assiduità dalla ceramica, che non ha mancato di dar segno di sé tra gli stands bolognesi: con **Cortina** di **Refin**, frutto di sei mesi di ricerca su 30 differenti facce di diverse essenze lignee, con le tavole di **Vero** presentate da **Marazzi** e con **Fusionart**, con cui **Ceramica Sant'Agostino**, complice una texture che abbina la bellezza del legno all'eleganza del cemento ha vinto l'ADI Ceramics and Bathroom Design Award per il miglior prodotto presentato in fiera.

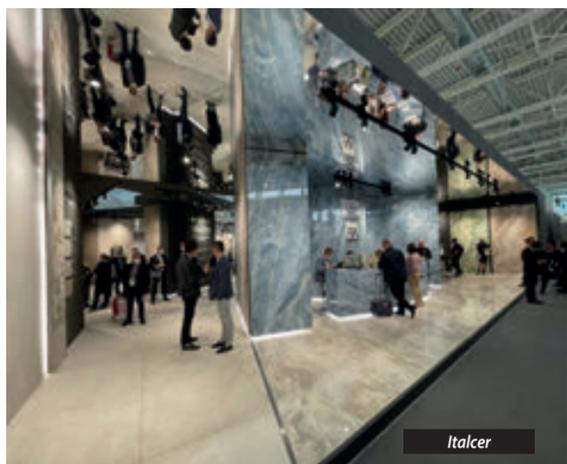
(R.D.)



Provenza



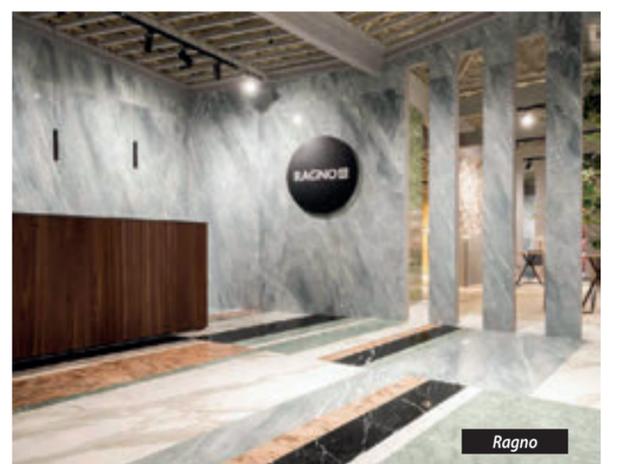
Iris Ceramica Group



Italcer



Laminam



Ragno



**SMALTICERAM**<sup>®</sup>  
WORLDWIDE PARTNER

**Xg Glam**  
POLISHING SURFACES

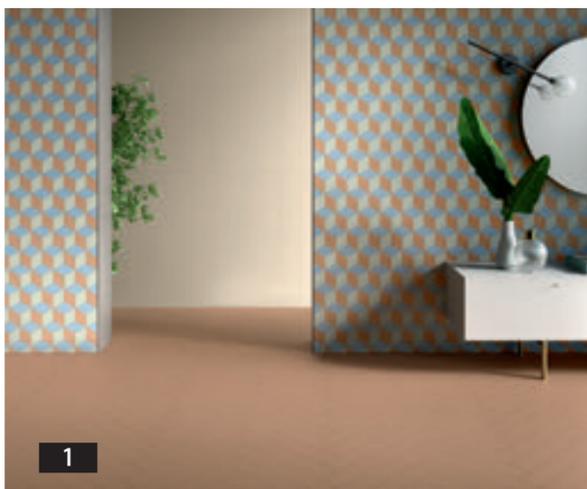
# Marmi, legno, pietra: le nuove collezioni di Ceramiche Keope

*Presentate al Cersaie, Elements Design Paint, Lineo, Omnia, Onice e Ultramod sono sintesi della filosofia aziendale di Keope: collezioni versatili e contemporanee che spaziano lungo tutti gli ambiti della tecnologia e dell'estetica propongono soluzioni dal design raffinato e dalle elevate prestazioni tecniche sia per ambienti esterni che interni, in spazi commerciali, pubblici e residenziali*

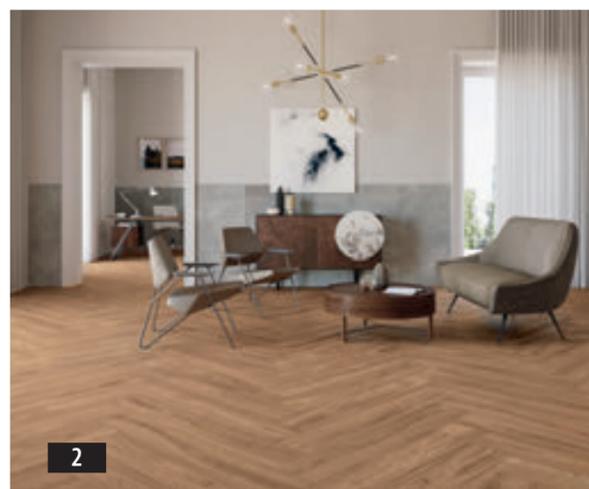
La vera essenza di Ceramiche Keope di scena al Cersaie, con cinque nuove collezioni che fanno sintesi di una filosofia che si riassume nella cura del dettaglio, nella responsabilità sociale, nel rispetto per l'ambiente e per le persone, valori che da sempre contraddistinguono l'azienda, che fa parte del Gruppo Concorde, per portare l'unicità del made in Italy nel mondo. Dal gres porcellanato effetto pietra presentato con rinnovata passione e nuovi prodotti, fino alle ultime ricerche sul gres effetto legno ed effetto marmo le nuove collezioni, versatili e contemporanee, spaziano lungo tutti gli ambiti della tecnologia e dell'estetica.

**ELEMENTS DESIGN.** Superfici matt dallo stile minimal si ispirano alle architetture delle grandi metropoli internazionali, richiamando i dettagli estetici della resina. La proposta in gres porcellanato si arricchisce con le nuove avvolgenti tonalità polverose della linea **Elements Design Paint** pensate per spazi contemporanei che creano ambienti armonici e rilassanti. Cinque toni di cromia tenui e morbidi (**Avio, Sage, Peach, Powder e Cotto**) per una modernità che sorprende in versione matt, glossy o strutturata per restituire una visione degli spazi ultratemporanea, mentre i decori e i mosaici studiati per la collezione donano un tocco glamour ai pregi funzionali del gres porcellanato.

**LINEO.** Un dialogo continuo tra



1



2

design e naturalità nell'effetto legno in questa collezione in cui la natura si rivela nella ceramica e richiama l'abilità di creare situazioni intime e dinamiche. Le potenzialità progettuali di Lineo portano un nuovo calore agli ambienti e offrono un'ampia gamma di scelte stilistiche che soddisfano le esigenze dell'architettura moderna e del design più elegante grazie a tinte calibrate su cinque gradi di intensità: dai pigmenti di **Honey**, passando per le nuance **Sand e Brown**, fino ai toni noce di **Walnut** e quelli nivei di **White**. Il decoro **Row**, infine, allarga il campo d'azione della serie con la sua composizione di suggestioni decò.

**OMNIA.** Keope ritorna al suo

prodotto d'origine, la pietra, ispirandosi alle texture naturali racchiuse nell'antico travertino di **Rapolano**, nel **Bleu de Vix**, nel **Ceppo di Gré**, nell'**Emperador Silver**, nella **Pietra dei Pirenei** e nel **Bianco Venezia**, in una varietà di grane e tonalità espresse da proposte dal forte carattere distintivo. Tra i plus della serie è la possibilità di giocare con tonalità, sfumature, formati e finiture di superficie più o meno ruvide (Spazzolato R10 e Strutturato R11) che garantiscono performance eccellenti nell'estetica e nelle prestazioni, sia in outdoor che indoor. Il fascino della serie è valorizzato, inoltre, dal decoro Crossing 3D.

**ONICE.** Si inserisce nell'ampia gamma di marmi lappati dell'a-

zienda ed è frutto dell'innovazione tecnologica applicata all'interior design. L'identità cromatica della collezione è definita da tre sfumature e intrecci di colore compatti che convivono con delicatezza nel gres porcellanato: **Multicolor, Honey e Pearl**. Quest'ultima, essendo una sfumatura neutra, è perfetta come contrappunto a superfici sia matt che lucide soprattutto per il rivestimento del bagno. La collezione è disponibile nei formati da 60x60, 60x120 e 120x278 cm; le grandi lastre e i formati modulari sono adatti anche per superfici dell'ambiente bagno ed elementi d'arredo che rendono la serie altamente versatile.

**ULTRAMOD.** Una linea rivoluzionaria e anticonvenzionale

capace di esaltare il carattere e lo spirito della superficie legnosa e delle sue texture, ispirata alle lavorazioni tipiche degli anni '50 '60. Ultramod è un gres porcellanato sapientemente lavorato e declinato in cinque colorazioni. **Ultramod Design, Ultramod Stripe, Ultramod Rose, Ultramod Walnut, Ultramod Cloud** sono le cinque colorazioni appositamente studiate per generare abbinamenti tra i più rari e nobili tagli di legno (bostamarinde, zebbrano, palissandro, noce e ziricote) che mostrano striature snodate e cromie di singolare eleganza, composte e ricomposte nel decoro Ultramod Patchwork, un puzzle astratto che intreccia ispirazioni naturali e progettuali.

## 1. Elements Design

Ambiente realizzato con le nuove nuance pastello della collezione Elements Design Paint. A pavimento il colore Cotto nel formato 9,7x60 cm. La parete sul fondo veste il colore Ivory, formato 60x120 cm mentre in primo piano le pareti sono realizzate con il Mosaico Rombi Paint nei colori Cotto, Avio e Sage, formato 30,5x30,5x2 cm.

## 2. Ultramod

Ambiente realizzato a pavimento con la collezione Ultramod, colore Rose, formato 20x120 cm.

## 3. Onice

Ambiente realizzato con la collezione Onice, color Honey. A pavimento il formato quadrato 120x120 cm mentre le pareti vestono il grande formato 120x278 cm. Il bancone bar è rivestito con il Mosaico 30x30 cm abbinato alle grandi lastre 120x278 cm di Elements Design, color Grey.

## 4. Lineo

Focus sulla zona doccia di un raffinato ambiente bagno realizzato con la collezione Lineo, finitura Sand, formato 20x120 cm.

## 5. Omnia

Ambiente living realizzato con la collezione Omnia, Rapolano Beige, formato 120x120 cm



3



4



5

CERAMICA  
NDA TV

LA STAGIONE TV 2021-2022

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

Telereggio: Gio 22:30; Dom 13:30

Dal venerdì la puntata sarà online su  
www.ceramicanda.com e sulla app Ceramicanda

CERAMICA  
NDA TV

# Vetriceramici: effetti 3D tra materia e colore



Eros Giavelli

*Prodotti unici e personalizzati per valorizzare le superfici ceramiche sotto il profilo materico, percettivo e cromatico*

C'è il made in Italy, inteso nel suo senso più profondo, nella storia di Vetriceramici, punto di riferimento a livello nazionale e internazionale nella ricerca, produzione e commercializzazione di tutte le materie necessarie ad esaltare l'estetica delle superfici ceramiche. Il Gruppo Altadia, colosso da oltre 800 milioni di fatturato, del quale Vetriceramici è parte dal marzo scorso, «ha scelto di riportare la ricerca in Italia, e chiede che la ricerca stessa sia finalizzata alla creazione di un prodotto a suo modo unico, personalizzato e riconoscibile e i nostri laboratori – spiega Eros Giavelli, Responsabile della Ricerca di Vetriceramici – si muovono, da sempre, in questa direzione».

Lavorando su macchinari di ultima generazione, in grado di garantire alle superfici ceramiche il valore aggiunto richiesto da un mercato ad alta competitività. «L'ultima frontiera, da questo punto di vista, sono graniglie e colle digitali per ottenere rilievi in sincrono con la grafica colore: un effetto digitale 3D, ovvero strutture create sulle superfici ceramiche senza nessun tipo di stampo o pressa», spiega ancora Giavelli, aggiungendo come i concetti guida siano quelli di 'before' ed 'after', ovvero «la decorazione prima, che fa struttura e poi il colore, e la decorazione dopo,



che fa la struttura, quindi sotto il colore» e i pilastri sono tre. «Colle a base acqua ad emissioni bassissime, vicine allo zero, graniglie 'design' definite così perché sono molto particolari, con un range granulometrico speciale e possibilità molto differenziate e da ultimo le fritte CAVE, materiali di nuova generazione che lance-

remo in tagli anche sotto gli 80 micron», spiega Giavelli, che conferma in materia e colori driver fondamentali per la ricerca di oggi. «I nostri clienti top, i produttori di lastre hand-made evidenziano la necessità di portarsi in casa la progettazione, e di poter disporre di materiali in grado di rivendere il proprio ruolo sul mer-

cato: l'idea è che si voglia tornare al made in Italy, che si parli di materia e di distinzione delle nostre aziende sullo scenario internazionale. Il prodotto, riconoscibile e riconducibile al made in Italy, resta un asset fondamentale, e diventa fattore di successo. Per le aziende italiane – chiude Giavelli – è un'ottima notizia».

## Riceviamo e pubblichiamo

### Viva il mattone...

*Cersaie 2021: la testimonianza di un 'addetto ai lavori'*

Il mattone, il buon vecchio caro mattone... bistrattato per decenni, e spesso messo da parte o 'snobbato', ora fa la voce grossa. Non c'è notizia più lieta del rinnovo Ecobonus durante il Cersaie per dare quell'impeto vigoroso che solo il mattone è in grado di dare alla nostra economia. Viviamo in un'Italia splendida, tanto bella quanto vecchia... un paese che necessita di essere ringiovanito, anche e soprattutto dal punto di vista strutturale.

Girando il Belpaese per professione non ho potuto non notare la decadenza di certe città e il totale abbandono di diversi sobborghi.

Ora abbiamo l'arma idonea per cambiare le cose, e abbiamo il dovere morale di sfruttarla.

Nonostante le polemiche, cari amici, solo la casa è quel bene reale che ci mette al riparo da ogni speculazione. Il vero rifugio per se stessi e per la propria famiglia all'interno del

quale, una volta chiusa la porta, ci si sente al sicuro lasciando fuori i problemi.

L'edizione appena passata del Cersaie, a cui ho partecipato con entusiasmo, è la prova che so quello che dico.

Le timide visite sullo stand di clienti, privati e curiosi ti fanno capire quanto ci fosse bisogno di questa ripartenza e di questo rinnovo. Sperando che le condizioni attuali si affievoliscano e che le quotazioni tornino alla normalità (l'ecobonus ha creato anche questo di riflesso) possiamo finalmente contare su un'operazione strutturale e significativa per il nostro settore.

Bando alle ciance, allora, adesso non ci sono più giustificazioni... mettete a posto il vostro nido e comprate delle piastrelle.

Viva il mattone, viva il Cersaie...

**Alessandro Prampolini**  
Area Manager Italia - Ceramiche Keope



**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.



**Autolavaggio Rapido FERRARINI Service**

Self Service a 5 piste con portale No Touch  
Via Bosco, 16 Pratissole di Scandiano

LAUROFERRARINISELF.IT

**Fusion**  
Memories, Colours, Brightness

[www.novabell.it](http://www.novabell.it)

**NovaBell**



**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**

# Le città di cartone di Shigeru Ban



Shigeru Ban

*L'architetto giapponese protagonista di una seguitissima lectio magistralis a proposito delle città del futuro. «La loro progettazione è in mano alla politica e ai costruttori, non più all'architettura»*

**M**etti un archistar al Cersaie. Ovvero **Shigeru Ban**, architetto giapponese già vincitore del Premio Pritzker, protagonista di una seguitissima lectio magistralis che ha gremito la sala convegni dell'Europauditorium. Quella di Bologna è stata la sua prima uscita 'ufficiale' dopo la pandemia e Ceramicanda non ha perso l'occasione per fare due chiacchiere con questo progettista che ha fatto della sostenibilità la sua cifra stilistica. L'uso strutturale degli elementi naturali è il filo conduttore di ogni sua opera, con la quale l'archistar nipponica guarda soprattutto «alla funzionalità dell'edificio: la forma estetica – ha detto – è solo una componente della progettazione»

**Se ne parla molto, di sostenibilità...**  
 «E' giusto che se ne parli, perché parliamo di rispetto dei materiali utilizzati, di un'ulteriore possibilità di studio a livello di progettazione. Io ho cominciato a utilizzare carta e cartone a metà degli anni Ottanta, e allora nessuno parlava di sostenibilità, o non di applicazioni della stessa all'architettura. Oggi è spesso un termine utilizzato per moda o per scopi commerciali, ma nel mio modo di progettare è invece la volontà di non sprecare materiali, riducendo per quanto si può l'impatto di quanto progetto e realizzo»



**Quale ruolo gioca la ceramica nelle sue opere?**

«Non la utilizzo moltissimo nelle mie progettazioni, se non nella progettazione di alcuni interni, ma è un materiale che suggerisce importanti possibilità ai progettisti. Ho anche lavorato, anni fa, con un produttore di Vicenza insieme

al quale progettammo alcune piastrelle che erano in grado di cambiare colore»

**La sua lectio magistralis era orientata al futuro, in particolare al futuro delle grandi città...**

«E' un tema che ritengo debba essere studiato con attenzione. Non ho una visione troppo positiva ri-

guardo al futuro delle metropoli: le vedo troppo grandi, prigioniere di troppe tensioni, e non vedo grandi possibilità per noi architetti, per ripensarle o riprogettarle. Tornando a quanto dicevo prima a proposito di sostenibilità, vedo città immaginate solo con prospettive commerciali, non legate alla loro fun-

zionalità, alle loro bellezze o alla possibilità di migliorare la vita di chi le abita. Sono la politica e i costruttori, oggi, a progettare il futuro delle città.

Gli architetti, oggi, hanno perso il potere e l'opportunità di pensare alle città del domani».

*(Daniela D'Angeli)*

## Parker Store

- OLEODINAMICA PROFESSIONALE
- RACCORDATURA TUBI
- VALVOLE
- POMPE MOTORI
- FILTRAZIONE



**REGGIO EMILIA**  
 ☎ 0522 171 2053

**SASSUOLO**  
 ☎ 0536 58 27 27

## ParkerStore Sassuolo

**Divisione di Rama Motori S.p.A.**

*Soluzioni e Servizi Oleodinamici e Pneumatici*

Dopo l'apertura nel 2006 del primo punto vendita a Reggio Emilia, che ha portato il ParkerStore a essere considerato tra i leader nel mercato locale per il post-vendita nel settore oleodinamico, e nonostante le difficoltà causate dalla pandemia, Rama Motori ha deciso di aprire nel 2020 il suo secondo punto vendita ParkerStore a Sassuolo (MO) per servire i distretti industriali della zona.

I punti vendita ParkerStore di Rama Motori, che sono anche Parker Distributor ufficiali, sono specializzati nella fornitura di apparecchiature e tubazioni oleodinamiche/pneumatiche, raccordate su specifiche del cliente, per l'applicazione su macchine di qualsiasi settore.

Grazie alla professionalità del personale ben preparato e regolarmente formato, il ParkerStore è in grado di rispondere alle necessità e alle problematiche del cliente in modo rapido e personalizzato.

La scelta di utilizzare Parker permette di mantenere nel tempo un alto valore dei beni, grazie a componenti di alta gamma, estremamente affidabili e durevoli.

Che si tratti di manutenzioni, ricambi o primi equipaggiamenti, affidarsi ad un ParkerStore di Rama Motori garantisce sempre le migliori soluzioni qualitative, allungando gli intervalli di manutenzione del macchinario.

Infine, si può beneficiare di **assistenza tecnica riconosciuta in tutto il mondo** e di ricambi disponibili ovunque, grazie ad una rete capillare.

Per approfondimenti,  
[www.parkerstore.rama.it](http://www.parkerstore.rama.it)  
 Contatti  
[parkerstore@rama.it](mailto:parkerstore@rama.it)

# R-QUARTZ

## LAVAPAVIMENTI ROBOTICA



BATTERIE LITIO  
7H NON-STOP



TOUCH SCREEN 7"



TELECAMERA 3D



SEMPLICE DA  
PROGRAMMARE



3 SISTEMI DI  
SICUREZZA



MONITORAGGIO  
DA REMOTO



RICARICA RAPIDA  
DELLE BATTERIE

Dalla collaborazione con Muratec è nata una **lavasciuga a guida autonoma**: la **qualità Made in Italy** nel campo delle lavapavimenti unita all'**esperienza in robotica** di un serio ed esperto partner giapponese ha creato **R-QUARTZ**.



**TECNOMOTOSCOPE**  
macchine e prodotti per la pulizia

Tecnomotoscope, dal 1992, si occupa di noleggio e assistenza tecnica di macchine per la pulizia per l'ambiente ceramico. Dalla lavasciuga pavimenti alla spazzatrice per ceramica, fino all'aspiratore industriale per la pulizia dei luoghi di lavoro: Tecnomotoscope si propone come **partner a 360°** della vs azienda. Dal 2011 è operativa la divisione delle SPAZZATRICI STRADALI che si occupa di noleggio, riparazione e vendita di spazzatrici stradali Dulevo in tutta Italia.

TECNOMOTOSCOPE srl | [www.tecnomotoscope.it](http://www.tecnomotoscope.it) - [info@tecnomotoscope.it](mailto:info@tecnomotoscope.it)

SEDE PRINCIPALE: Via Jmre Nagy, 23/A, 42019 - Scandiano (RE) | FILIALE ROMAGNA: Via Morgagni, 64, 48018 - Faenza (RA)

# Il Sassuolo si aggrappa a Berardi

*Tre gol consecutivi nelle ultime cinque gare fanno dell'attaccante l'unico indispensabile tra i neroverdi di Dionisi: «Questa estate – ha detto di recente Berardino – volevo andare via, ma sono rimasto e darò il 100% per il Sassuolo»*

Ha segnato lui gli ultimi tre gol del Sassuolo. E ha pure segnato il gol che ha consegnato all'Italia di Mancini il terzo posto in Nations League: è il più forte realizzatore della storia neroverde, **Domenico Berardi**, ed è ovvio che, come quello di Di Francesco, come quelli di Buchi, Iachini e De Zerbi. Anche il 'nuovo' Sassuolo di Dionisi si aggrappa all'unico indispensabile, dopo tra l'altro averla scampata bella questa estate. Quando il talentino calabrese è stato ad un passo da un addio che avrebbe depotenziato in modo decisivo un Sassuolo che, dentro a questa stagione di transizione, ha bisogno di certezze. E, tra le poche sulle quali si può contare, c'è proprio il numero 25, come dimostrato tra l'altro da quei tre gol segnati (in cinque gare) fin qua che sono quasi il 50% del totale delle reti messe a segno fin qua dall'attacco neroverde, inaspettatamente asfittico (peggio dei neroverdi, 7 gol all'attivo, solo Venezia e Salernitana) dopo stagioni nel corso delle quali i gol arrivavano a grappoli. Per dare un'idea, il Sassuolo di De Zerbi, dopo 7 gare, ne aveva messi a segno 18 la stagione scorsa, 14 e 15 quelle precedenti ed è (anche) qui che si vede quanto Berardi sia indispensabile per il Sassuolo che vuole (vorrebbe) risalire la china. Ha perso Caputo, la fase offensiva neroverde, non ha i gol dei centrocampisti e nemmeno degli attaccanti, finora, Boga e Defrel sono a 0, come Scamacca, Raspadori ha segnato all'esordio, a Verona, e poi non ha più graffiato il tabellino. Berardi, in questo contesto, resta l'unico valido asset sul quale puntare, augurandosi che la nazionale non lo abbia stancato troppo e che l'attaccante tenga fede a quanto detto dopo Italia-Belgio. «Darò il 100% per il Sassuolo», la promessa, che fa giustizia di un'estate difficile («è vero – ha detto svelando quello che non era un mistero per nessuno - che volevo andarmene») che lo ha visto



Berardi - 5 presenze (428') - 3 gol



Djuricic - 7 presenze (532') - 2 gol



Raspadori - 7 presenze (381') - 1 gol



Boga - 7 presenze (552') - 0 gol



Defrel - 7 presenze (199') - 0 gol

prima protagonista di un lungo tira e molla (Fiorentina e Milan, ma non solo, sulle sue tracce, il Sassuolo chiese soldi che non arrivarono preservando Berardi dalla cessione) poi perdere la fascia di capitano (decisione condivisa, di dice) e tornare in campo a settembre, dopo la prima pausa per le nazionali, giusto in tempo per confermare la sua indispensabili-

tà. Già scritta, prima di allora, in 296 partite e 100 gol (280 e 100 in campionato) con addosso la maglia neroverde, e più in generale su un impatto non comune sulla manovra neroverde. «Me lo tengo stretto», ha detto l'allenatore neroverde Alessio Dionisi qualche tempo fa, e non gli si può dar torto. Possibile, soffia radiomercato, che quella in corso sia davvero

l'ultima stagione di Berardino in neroverde («al mercato penseremo», ha detto l'attaccante, facendo capire come un suo addio resti possibile, difficilmente a gennaio, molto probabilmente a fine stagione) e, appunto, finché c'è, tanto vale puntare su di lui a occhi chiusi. Non si vede, oggi, chi altri possa togliere il Sassuolo dall'im-

**ilDstretto**

**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**  
 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](http://www.ceramicanda.com)



## MODENA CENTRO PROVE

Azienda leader nel settore delle analisi chimiche e dei servizi tecnologici.



La possibilità di spaziare in più campi produttivi e l'ampia gamma di analisi e servizi offerti, fa di **Modena Centro Prove** un Centro unico sul mercato e, al tempo stesso, garantisce al Cliente una risposta completa a 360° gradi alle sue esigenze.



Sede e Laboratori:  
 via Sallustio, 78  
 41123 MODENA

Telefono - 059 82.24.17

[www.modenacentroprove.it](http://www.modenacentroprove.it)



## Il partner affidabile per la vostra sicurezza



*Fornitore ufficiale del Concerto Modena Park*

Manutenzione e controllo di attrezzature  
e impianti antincendio

Manutenzione e riparazione di porte REI  
e uscite d'emergenza

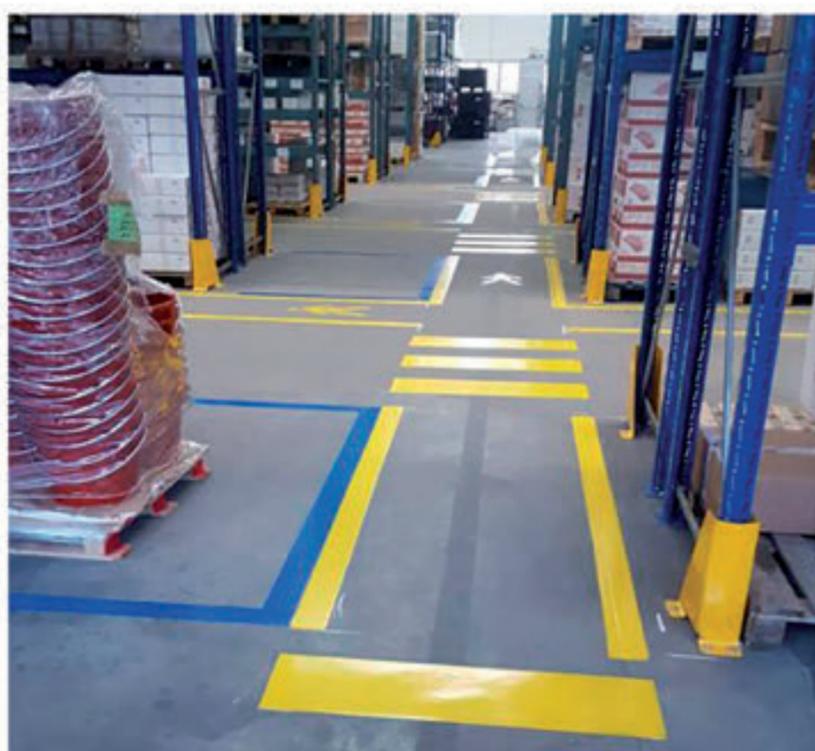
Corsi antincendio (teorici e pratici)

Dispositivi anti Covid-19



[commerciale@emilfire.it](mailto:commerciale@emilfire.it)

TEL. 389 98 81 127 - 348 74 73 472



*Lavori P.A. fino a 1.033.000 Euro cad.*

Segnaletica verticale e orizzontale,  
per interni ed esterni

Stampa digitale per segnaletica  
personalizzata

Certificazioni ISO 9001 e SOA



[info@segnaleticamodenese.it](mailto:info@segnaleticamodenese.it)

[commerciale@segnaleticamodenese.it](mailto:commerciale@segnaleticamodenese.it)

TEL. 059 334340

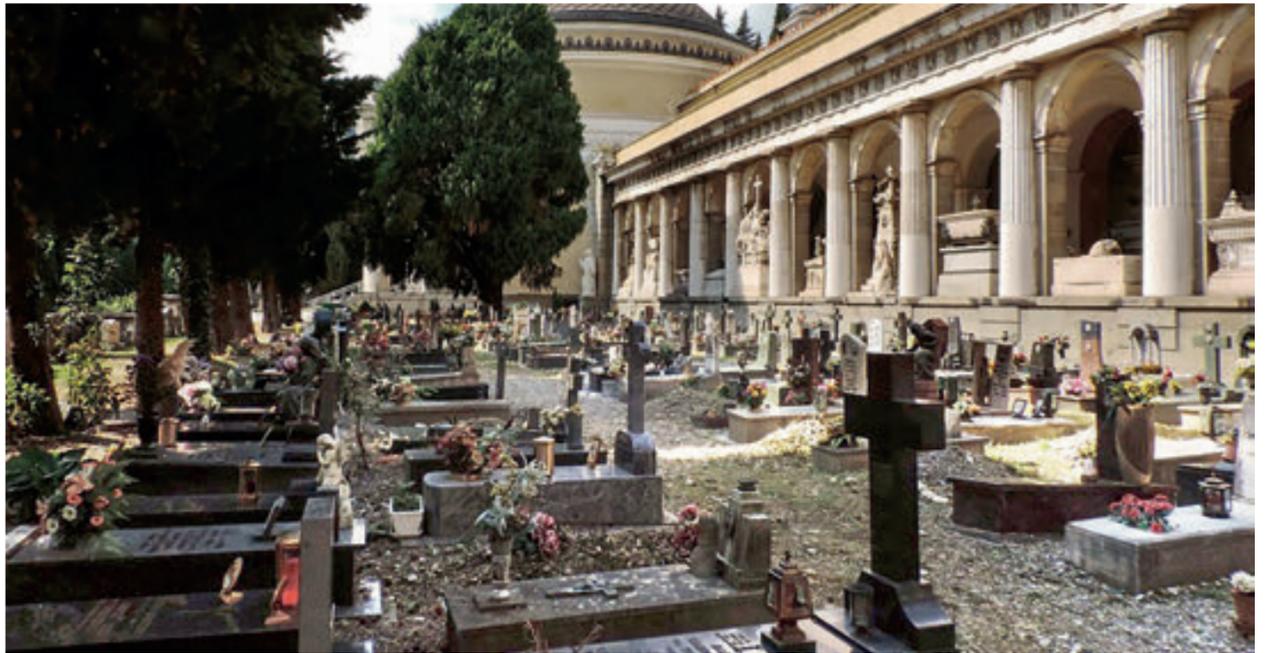
**GRUPPO CEMPI Str. Vignolese 1113/1 41126 Modena [www.gruppocempi.it](http://www.gruppocempi.it)**



**ALL'OMBRA  
DEI CIPRESSI**

**Se un giorno  
siete a Genova  
e avete un'ora  
libera, andate  
a visitarlo**

# Lo Staglieno, ovvero Genova per... loro



**G**enova, città ruvida e bella, un passato fastoso dietro le spalle e un presente faticoso e precario. È stata madre di cantautori sensibili e originali, di cantieri navali famosi e di una nobiltà severa e riservata: finiti i cantautori, declinati i cantieri navali, estinta la nobiltà oggi la città esibisce qualche recente bellezza architettonica, un deprimente degrado e una popolazione mediamente attraente quanto una cartella di

ta una borghesia abbiente legata al commercio, alle assicurazioni e all'imprenditoria marittima. I nuovi signori celebrarono il loro nome e le recenti ricchezze con monumenti funebri, più che coi palazzi gentilizi, finanziariamente ben più impegnativi. Col passare degli anni si resero necessari diversi ampliamenti ed essendo Genova città di traffici navali e quindi con numerose presenze straniere, furono creati spazi destinati alle inumazioni di defunti di altre confessioni religiose: i campi destinati agli inglesi, ai protestanti e agli ebrei e portarono l'attuale superficie agli attuali 330mila metri quadrati, oltre 30 campi da calcio. Limitando l'elenco degli ospiti illustri ai nomi più noti, ricorderò **Giuseppe Mazzini**, **Nino Bixio**, sepolto nel campo dedicato ai garibaldini, e **Michele Novaro**, l'autore della musica del nostro inno nazionale. Poi, **Ferruccio Parri**, personaggio eminente della Resistenza e padre della nostra patria, uno dei primi Presidenti del Consiglio, ma anche l'operaio dell'Italsider e sindacalista CGIL Guido Rossa, nel 1979 trucidato dalle Brigate Rosse per averne denunciato l'infiltrazione nell'azienda dove lavorava, e **Carlo Giuliani**, rimasto ucciso negli scontri di Genova del 2001 tra le forze dell'ordine e i no-global. Poi **Fabrizio De André**, tumulato in una sobria tomba di famiglia, Anna Maria Ortese, scrittrice di vaglia poco ricordata e **Fernanda Pivano**, la più grande traduttrice dall'inglese. Genovese, si trasferì con la famiglia a Torino ove fu compagna di classe di Primo Levi e non fu ammessa alla maturità perché il suo tema di italiano fu ritenuto insufficiente. Fu avviata alle traduzioni dall'inglese da Cesare Pavese, che era stato suo insegnante supplente.

(L'Amico del Tempo)



# No al green pass, sì alla violenza È già un lacrimogeno...

**Neofascisti che gridano "Libertà!" contro l'autorità statale. Nella capitale del Belpaese è nato il sottomovimento No Pudore**

Trovato il vaccino contro la malaria. I no vax preferiranno la puntura della zanzara anofele a quella dell'ago. Ant ago nisti.

Emma Bonino esulta per il grande risultato della raccolta firme per il referendum sulla legalizzazione della cannabis: "Esito straordinario.

Non è vero che i ragazzi snobbano la politica", è solo che preferiscono il fumo: c'è più arrostito.

Milano, la Giunta presentata in cinque giorni. Sala non d'attesa.

Salvini fa la morale a Giorgetti: "Lascia stare i salotti", sono pieni di droga.

Non dire Galli fin che non l'hai nel Sacco.

Papa Francesco: "Meno armi, più cibo". E come fanno, i Boscimani, con meno archi e frecce, a procurarsi più prede?

Muri e storia. La Polonia non è ancora guarita dalla sindrome dell'invasione, ma dovrà farlo.



Attraverso la presidente della commissione, l'Europa sta cercando di spiegarglielo in tedesco.

Referendum eutanasia. Gualtieri Bassetti, presidente della Cei: "Suscita grave inquietudine la prospettiva di un referendum per

depenalizzare l'omicidio del consenziente". Meno inquietante ucciderlo in modo non consenziente con la tortura quotidiana.

Forza Nuova e covid, cresce l'indice di negatività.

Conte sul voto amministrativo: "E' l'ora della semina". Chissà chi sono i più semi...

Roma, prima turno: primo Michetti, secondo Gualtieri, terzo Calenda, poi la cadenda.

I Galli hanno un Sacco di amici.

Il leghista Fedriga: "La Lega nel governo non deve essere ospite". Giusto - l'ospite è come il pesce. Loro sono i polli.

Gualtieri: "Con 5 Stelle e Calenda c'è convergenza". Calenda a Gualtieri: "O noi o i 5 Stelle".

Michetti corteggia Calenda. Calenda: "Michetti è un impreparato prestato alla politica". Tra i 5 Stelle la Raggi non dà indicazioni per Gualtieri, Conte si.

Qualunque sia la prossima amministrazione, speriamo non caccino via i cinghiali, sono gli unici che non ti fanno mettere le mani nei capelli.

Piuttosto che sottoporsi alla perizia psichiatrica ("Un'onta per la mia storia personale e il mio onore") Berlusconi preferisce l'eventualità di una condanna - che in effetti rispecchierebbe molto di più la sua storia personale e il suo onore.

Salvini ha ragione: "In camera da letto ognuno fa quello che vuole" - lui ad esempio ci farebbe un mazzo così a Giorgetti.

Nella Lega stanno finalmente realizzando la secessione.

Salvini aveva sbuffato: "La pazienza è finita". Quindi è dovuto uscire a comprarne dell'altra. Ma il negozio era chiuso. Pazienza.

Accorciare i tempi della giustizia è come allungare quelli dell'ingiustizia?

Renzi: "Bonomi a gennaio tifava per il Conte ter. Ora rispetti la politica". Tu dicesti che se uscito sconfitto dal referendum avresti lasciato quella che ora Bonomi dovrebbe rispettare. Ora rispetta te stesso.

"Draghi è l'uomo della necessità". Chi l'ha detto? Dirlo non è necessario.

Meloni: "Il centrodestra non ha un leader". In realtà c'è l'ha, è Renzi, solo che non ha il centrodestra.

"A ben pensarci, gli imprevedibili veri c'erano già". "E cosa vuoi di più dalla vita?". "Un Lucano".

Lega: non è bello ciò che è bello ma è bello ciò che piace.

(Massimo Bassi)



**E' ancora la piattaforma numero uno, la più utilizzata e quella che garantisce i ritorni maggiori: vediamo perché**

Investire tempo - e denaro - nella gestione dei social media è ormai prassi per la maggioranza delle aziende, anche in Italia: nelle strategie di presidio il ruolo da padrone, numeri alla mano, è ancora saldamente in mano a Facebook, sempre in testa alle classifiche di notorietà e penetrazione sugli utenti del mondo Occidentale, e vale la pena fare un passo indietro per focalizzare l'attenzione sul capostipite dei social. C'è infatti un punto essenziale che resta fuori dai radar di molti business, soprattutto legati al tessuto di PMI che riveste un ruolo così importante in Italia: parliamo della consapevolezza che, per ottenere risultati significativi e misurabili con l'attività sui social media, sia spesso imprescindibile affiancare un investimento in Advertising al presidio organico dei canali. Se infatti è vero (verissimo!) che qualsiasi strategia di successo sui social muove da contenuti, pianificazione editoriale, visual e altri elementi che fanno riferimento al lavoro "organico" di pubblicazione contenuti, è innegabile che quando si comincia a studiare una strategia di lead generation, o si vuole far conoscere la propria attività ad



## La leadership di Facebook nell'advertising

un pubblico molto targetizzato, non si può fare a meno di ricorrere all'advertising: in soldoni, "pagare" Facebook per mostrare un contenuto alla fascia di persone desiderata. Facebook, del resto, è ancora la piattaforma numero uno per l'advertising, la più utilizzata e quella che garantisce i ritorni maggiori: perché? I motivi sono diversi, ma il principale è certamente nell'estremo sviluppo del "motore" che sta sotto la piattaforma di Menlo Park. Le possibilità di scegliere il proprio bersaglio sono estremamente interessanti, seconde forse solo a LinkedIn (che però arriva a molti, molti meno utenti) e altrettanto ampie sono le possibilità di scelta dei formati: dalle foto ai video, caroselli e slideshow, fino alle inserzioni tramite l'app "sorella" Messenger, senza dimenticare la possibilità di incrociare l'advertising tra Facebook e Instagram, collegando due profili e ottimizzando le inserzioni attraverso un algoritmo che identifica le persone più ricettive incrociando i dati. Sul fronte dell'integrazione, lo strumento "Pixel" consente di installare sul sito aziendale un tracker che permette a Fb di elaborare in autonomia un pubblico "simile" ai visitatori del sito, aumentando l'efficacia delle inserzioni. Infine, Facebook offre una forte componente di assistenza alla realizzazione delle inserzioni: guida l'utente nella scelta degli obiettivi, suggerisce pubblici affini ai target, invia report periodici sull'andamento delle inserzioni e dispone di una quantità impressionante di metriche a cui affidarsi per misurare l'efficacia degli investimenti.



E grazie alla semplicità con cui si possono effettuare operazioni basiliche di advertising, chiunque può "assaporare" qualche risultato anche con piccoli importi investiti: basta cliccare il "celebre" bottone "Metti in evidenza il post" e seguire le istruzioni. Naturalmente questo è solo un metodo per rendersi conto delle potenzialità di Facebook Ads, ma per ottenere veri risultati - anche in termini di lead generation - da una campagna di advertising è fortemente sconsigliato avventurarsi nel tentativo senza il supporto di consulenti professionisti: il panorama è talmente ampio e complesso che si rischia di perdere tempo e denaro senza ottenere i risultati sperati!

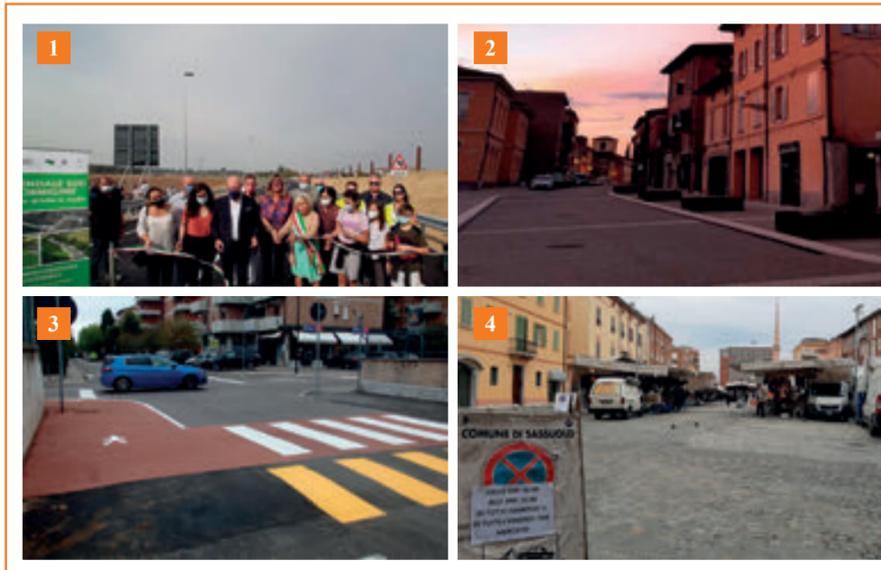
## FATTI DAI COMUNI DEL DISTRETTO

il Distretto

anno 13 numero 279 / 16 Ottobre 2021

Sorpresa: i cantieri 'infiniti'  
sono tutti (o quasi) finiti...

Il lockdown e la pandemia hanno spostato in avanti la realizzazione di diverse opere pubbliche, che trovano invece la luce in questo ultimo scorcio di 2021: dalla tangenziale Sud di Formigine a via Trebbo a Maranello, da via Vittorio Veneto a Fiorano a piazza Martiri Partigiani a Sassuolo...



Un anno e mezzo fa sembravano infiniti, né se ne vedeva la fine, per la soddisfazione dell'esercito dei pensionati che il luogo comune vuole parecchio interessati al loro incedere. Il Covid, i lockdown, le prescrizioni anti-contagio hanno spostato avanti parecchio, nel distretto, cantieri compresi. Ed ecco invece che l'autunno che comincia ne riconsegna diversi, almeno lungo la sponda modenese del Secchia. E se solo Formigine inaugura in pompa magna, intitolandola alle 'vittime di tutte le mafie', la nuova 'tangenziale Sud', ovvero i 1300 metri di asfalto che collegano, in modo veloce e puntuale, vivaddio, la zona artigianale della cittadina alla Modena-Sassuolo (1), chi non inaugura festeggia comunque la fine dei lavori su opere attese da tempo. Vale per Fiorano, dove via Vittorio Veneto (2) lastrica di buone intenzioni il futuro della main street che taglia in due il centro storico, per Maranello, dove trova approdo definitivo il restyling della zona più prossima al centro di via Trebbo (3) e vale per Sassuolo, dove su piazza Martiri Partigiani, ripavimentata di fresco (4), dopo le auto in sosta tornano

i banchi del mercato, esiliati dal 2020 su collocazione periferica tra le due stazioni sassolesi. Tempi infiniti, milioni di euro spesi (tra la tangenziale di Formigine, la piazza di Sassuolo e la 'main street' di Fiorano il conto, della serva s'intende, dice 10 milioni e qualche centomila euro) ma ci siamo, e altro verrà: intanto tocca tenersi quel che c'è, e accontentarsi, che il distretto ceramico non sono mica solo i cantieri consegnati, ma anche quelli in consegna tra 2022 e 2023 e spunti di cronaca che non mancano.

**Unione Tresinaro-Secchia: 1,7 milioni di investimenti per la nuova sede, e non solo**  
L'Unione Tresinaro Secchia ha approvato lo stanziamento di un milione e 700mila euro per la realizzazione della nuova sede dell'Unione Tresinaro Secchia e dell'ufficio centrale della polizia municipale a Casalgrande (5). Al-



tri 510mila euro sono stati invece divisi fra gli altri quattro territori, per sostenere il completamento di



una serie di «strutture di presidio locale di servizi essenziali erogati dall'Unione». Si parla della sede della polizia locale di Castell'Arzili e di complessi sanitari di Rubiera e Viano.

**Sassuolo: prende forma il 'nuovo' Formigini: la consegna nel 2023**  
E' pronto il progetto definitivo della nuova sede del liceo Formigini di Sassuolo (6) che sarà realizzata in un'area nei pressi di piazza Falcone e Borsellino. L'obiettivo della Provincia è di partire con i lavori nei primi mesi del 2022 con un investimento di 5,7 milioni di euro provenienti in parte, per 2,2 milioni, dalle risorse previste in un primo momento per l'adeguamento sismico della vecchia sede del 'Formigini' in via Bologna, messe

a disposizione dalla Banca europea degli investimenti, con mutui a carico dello Stato, cui si aggiungono



3,5 milioni destinati dalla Provincia nell'ambito dei fondi assegnati di recente dal Governo per l'edilizia scolastica superiore.

**Amministrative nel distretto: Giorgio Zanni fa 'il pieno' a Castell'Arzili: 86%**  
Le amministrative di Castell'Arzili riconfermano sindaco Giorgio Zanni (7) con l'86% delle preferenze. Lo sfidante Fabio Ruini che rappresentava il centro destra si è



fermato al 16%. Un risultato storico perché a Castell'Arzili il Centrosinistra alle amministrative nelle ultime tornate ha sempre, vinto ma mai con un distacco così marcato dal centrodestra, che a Castell'Arzili è da diversi anni, maggioranza nelle elezioni politiche nazionali.

**Multe e polemiche Salvaterra: tutta colpa dell'erbazzone**

Le multe fatte a gruppi di ragazzi che alla mattina alle cinque facevano la colazione in piazza a Salvaterra ha fatto scattare un mare di polemiche e di insulti sui social tanto che i sindacati di polizia locale Diccap e Sulpl si mobilitano per quello che è diventato un autentico caso. «Siamo stati offesi: stiamo valutando una denuncia per diffamazione e oltraggio»: ad annunciare la volontà di attivarsi per vie legali le sezioni reggiane dei sindacati di polizia locale Diccap e Sulpl, che intervengono nella chiacchieratissima vicenda delle multe notturne di Salvaterra comminate negli scorsi fine settimana dagli agenti della polizia municipale Tresinaro Secchia a giovani 'tiratardi'. Gli agenti, sostengono i sindacati, non hanno fatto altro che applicare un'ordinanza del sindaco che vieta il consumo di colazioni nelle ore notturne e in prima mattina nei luoghi pubblici.

**Sassuolo: 89enne muore sbranata da due cani**

Una donna di 89 anni, Carla Gorzanelli, è morta sbranata da due cani dopo essere entrata nel cortile di una villetta privata: è successo martedì sera a Sassuolo, nel Modenese. Sul posto, oltre al personale del 118, anche i carabinieri e la polizia. Secondo una prima ricostruzione l'anziana, forse in stato confusionale, è entrata per errore nel cortile privato dove poi è stata azzannata da due cani di razza Amstaff. Il cancello della villetta era semiaperto. La donna, che abitava al numero civico accanto alla villetta, potrebbe aver eluso la sorveglianza della badante riuscendo ad uscire in strada. Dalle immagini delle telecamere della villetta potrebbero emergere

elementi utili a chiarire la dinamica di quanto accaduto. Le indagini sono condotte dal commissariato di Polizia di Sassuolo.

**Sassuolo: cambio ai vertici della Polizia Municipale: va in pensione Stefano Faso**

Il consiglio Comunale di Sassuolo ha voluto salutare, a nome di tutta la città, il Comandante della Polizia Locale di Sassuolo Stefano Faso (8) che dal primo ottobre è andato in pensione. Classe 1960, origini siciliane, Faso ha cominciato la sua carriera nell'Arma dei



carabinieri con servizio a Napoli, Bari, Modena e Pavullo, dove si è congedato con il grado di capitano. Arrivò al comando della Municipale sassolese nel 2010, e da allora, tranne un breve periodo in cui si è occupato di Pubblica Istruzione, ha guidato gli agenti della Polizia Locale cittadina. Gli succede Rossana Prandi.

**Lotta allo spaccio: un albanese di 19 anni arrestato a Scandiano**

Sorpreso nel parcheggio del supermercato Conad di via Mazzini con dosi di cocaina ed è stato arrestato dai carabinieri di Scandiano. Si tratta di un 19enne, Ergi Sula, di origini albanesi, domiciliato in paese in via Concia. Nel suo appartamento, una decina di giorni fa i militari dell'Arma avevano arrestato un suo connazionale di 47 anni per detenzione di droga e denunciato Sula per ricettazione: aveva cercato di disfarsi di denaro di cui non aveva saputo fornire la provenienza. Ora dovrà rispondere anche dell'accusa di detenzione e spaccio. A sorprenderlo nel parcheggio del supermercato sono stati due carabinieri liberi dal servizio che lo hanno notato e riconosciuto.

(P.R. - S.F.)

**tg Distretto**  
IL TG QUOTIDIANO DI CERAMICANDA

CERAMICA NDA  
ARCHI NEWS 24  
CERAMICANDA Magazine  
ALL FOR TILES & eventi  
Andam foto...

SCARICA SUBITO LA NOSTRA APP!

Download on the App Store  
GET IT ON Google Play

# 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](http://www.assmo.it)  
[infomazioni@assmo.it](mailto:infomazioni@assmo.it)



**RCM SPA**  
Via Tiraboschi, 4  
41043 Casinalbo MO  
tel.059 515 311  
[www.rcm.it](http://www.rcm.it)  
[comita@rcm.it](mailto:comita@rcm.it)