



► Sport

Le big all'assalto della 'gioielleria' neroverde

Berardi, Scamacca, Traore, Raspadori, Frattesi nel mirino delle 'grandi'

pagina 11



► ALLFORTILES

Appuntamento al 2023 con la 'due giorni' di Ceramicanda

L'organizzazione opta per l'annullamento dell'edizione 2022

pagina 8



# il Dstretto 287

by Ceramicanda

Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato

anno 14 numero 287 • 30 Aprile 2022 • euro 1,00

DSTRISCIO



► Una grande occasione persa

Di Roberto Caroli

Nel 1992 la Sassuolo ceramica aveva da poco intrapreso la strada del gres porcellanato, meno poroso e più bianco della monocottura chiara, sfornata ovunque negli stabilimenti produttivi italiani dell'epoca. Si dice per ragioni speculative, legate ad una maggiore remunerazione del nuovo prodotto: più nobile, più tecnico, completamente greificato, più resistente, quindi più costoso! Nel comprensorio i forni producevano 650 milioni di metri quadri l'anno, a seguito anche del mercato americano, da sempre *moquettaro*, che cominciava a muovere i primi passi verso la ceramica. I tecnologi andavano alla ricerca di materie prime contenenti pochissimi ossidi cromofori, servivano argille, feldspati e sabbie cuocenti bianco, tant'è che il colore in cottura sembrava essere diventato, se non l'unico, il più importante parametro di valutazione delle materie prime da parte dei laboratori ceramici: "se non è bianco non mi interessa", questa la parola d'ordine di chimici e geologi! All'epoca lavoravo per una società che importava materie prime dalla Germania, per lo più argille del Westerwald che in quell'anno raggiunse il suo tetto massimo di importazione: un milione e novecentomila tonnellate trasportate maggiormente su vagoni ferroviari, in minima parte anche su autotreni.

continua a pag. 2 e 3

## Cominciò trent'anni fa la corsa all'argilla ucraina



pagine 2 e 3

BAR DELLE VERGINI



## Papaveri e papere...

Al bar delle Vergini si parla della clamorosa sconfitta dell'Inter a Bologna, un 2 a 1 che potrebbe costare lo scudetto alla squadra di Inzaghi. Tutta colpa del povero Ionut Radu, portiere interista uscito dal campo in un mare di lacrime. Quando gli hanno fatto il colloquio all'Inter gli hanno chiesto: "Se la sente di fare l'estremo difensore nerazzurro?". "Ma certo che domande!", ha risposto il baldanzoso rumeno. "Come para?", e lui: "Bene, ma di Radu!"

IL DEBITO PUBBLICO ITALIANO OGGI

€ 2.754.369.995.660

IL DEBITO PUBBLICO PER CITTADINO

€ 44.555,96

## Ds ceramico

► Coverings

Fiducia e ottimismo tra i padiglioni di Las Vegas

Dopo due anni, il made in Italy (ri)scopre l'America

► Energia/materie prime

«Il problema è che non si è studiato per tempo un piano B»

Analisti a confronto su caro-gas e forniture di materie prime

► Personaggi

Marco, Veronica Squinzi e Romano Minozzi tra gli italiani più ricchi

Forbes ha stilato l'annuale classifica dei 'paperoni' di casa nostra

pagine da 5 a 9

► Impronte digitali

Great Resignation: il lavoro 'fluid' cambia il paradigma

pagina 5

► Almanacco

Modena-Sassuolo: gli automobilisti 'ostaggio' del tutor

pagina 13

► Rubriche

L'Amico del tempo a San Miniato, oltre le 'porte sante'

pagina 14

**ALL FOR TILES**

**MAGGIO 2023 MODENA FIERE**

DETTAGLI, SOLUZIONI, IDEE PER L'INDUSTRIA CERAMICA

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

allfortiles.it

evento a cura di CERAMICANDA

# Era il 1992, ma sembra ieri...

*Le cave di argilla ucraina, oggi al centro dell'emergenza materie prime, nel ricordo del Direttore.*

*«Rammento gli sguardi su di noi, gente proveniente dal lontano occidente, da un mondo a loro sconosciuto; noi cresciuti in un paese democratico dove tutto ci è permesso nel rispetto dell'ordinamento giuridico, al contrario di loro costretti in un regime totalitario, nonostante la recente autonomia e il distacco dall'URSS»*

*continua da pag. 1*

Per le ragioni sopra esposte la Turchia trovava terreno fertile per proporre in Italia il suo feldspato, in quanto rispondente ai requisiti imposti dai tecnologi, e presto si sarebbe allineata alla Germania in termini di quantità di prodotto importato. Molte le novità geopolitiche di rilievo di quel 1992, l'indipendenza dell'Ucraina, l'inizio della guerra nella ex Jugoslavia, la promessa reciproca di denuclearizzazione bellica da parte di USA ed ex URSS: mai più missili puntati verso l'America, mai più missili puntati verso la Russia. Prima di recarmi al lavoro, un ufficio situato al terzo piano del Direzionale Ex Saime, un palazzone di vetro e infissi in alluminio su via Radici in piano a Sassuolo, ero solito consumare la colazione al bar sottostante, anche per leggere le ultime notizie sui giornali e scambiare qualche parola con gli altri avventori, per lo più impiegati, professionisti che avevano preso ufficio nel palazzo o che prestavano la loro opera presso un commercialista, un avvocato, uno studio di traduzioni. Tra questi un architetto greco di nome Giorgio, persona brillante, estroversa, di quelli che hanno sempre una parola per tutti e la battuta pronta. Una mattina Giorgio mi chiese se per caso mi stessi occupando di materie prime: "sai, ho un cugino armatore, persona fidata, da tempo mi parla di Ucraina, del Donbass, di viaggi frequenti in quella zona e di argille bianche provenienti dalla zona di Donezsk. Potrebbero interessarti? Nel caso me ne faccio mandare un campione". Quando arrivò quella cassetta di legno contenente l'argilla del Donbass la aprì con non pochi timori, compresa la paura che il contenuto che di lì a poco avrei maneggiato fosse radioattivo: da anni le tv e i giornali parlavano e scrivevano di Chernobyl, di radioattività, di contaminazione di latte, ortaggi, frutta, della pioggia e dell'aria. Mi avvicinai a quel contenitore di legno con la mascherina e un paio di guanti recuperati dalla ferramenta all'angolo, indossando un camice bianco abbottonato fino al collo. Una volta schiodato il coperchio, aperto il sacco di plastica e lette le analisi chimiche lo stupore fu totale, non avevo mai visto nulla di simile: argilla bianchissima, plastica, alluminosa, tenace, bassissimo ritiro, bassissimo assorbimento d'acqua, praticamente perfetta. Chiesi una settimana di ferie e il due ottobre di quell'anno mi trovai, insieme all'architetto Giorgio Stavrotheodoros, a bordo dell'aereo che da Bologna ci avrebbe portati a Vienna e da lì a Kiev. E chi pensava che una volta arrivati nella capitale dello Stato autonomo dell'Ucraina



la nostra meta fosse stata raggiunta, come il sottoscritto, si sbagliava di grosso, perché ci aspettavano ancora quattordici ore di treno. Partimmo alle 18 dalla stazione centrale, a bordo di quel convoglio c'erano solo studenti diretti sul Mar Nero per godersi un periodo di vacanze culturali a Odessa; ricordo il profumo di mortadella consumata durante il viaggio da quei ragazzi,

*«Sul tribolato volo di rientro verso Kiev, a bordo di un vecchio Tupolev ad elica che a fatica reggeva le turbolenze, pensavo a quello che ero riuscito ad ottenere»*

ognuno di loro aveva un cestino, dal quale estraeva uno strofinaccio contenente pane e salume, se non fossimo stati in Ucraina avrei detto fosse emiliano, di Bologna. A merenda, cena e colazione quel mangeranno e così faremo noi,

invitati a partecipare al banchetto di viaggio: pane e mortadella! Arrivammo nella città di Donezsk il mattino dopo, ad attenderci la neve e quattro persone dallo sguardo triste, una macchina scassata che ci trasporterà sulle strade del Donbass e la temperatura ancora sotto lo zero, nonostante il sole fosse già abbastanza alto. Insieme a noi anche il cugino armatore di Giorgio, preziosa presenza in quanto padrone di quattro lingue, greco, russo, inglese e francese, grazie alle quali noi comprendevamo gli ucraini e loro capivano noi. La prima meta fu una fabbrica sovietica di mattoni gigantesca, con un numero impressionante di operai, uomini e donne, impianti ottocenteschi, motivo per cui molte fasi della lavorazione contavano ancora sulle mani e sulle schiene dei lavoratori. Negli ambienti c'era poca luce, quella naturale entrava dai finestrini posti nella parte alta delle pareti, quella artificiale usciva dalle grandi lampade penzolanti dal soffitto, nell'aria polvere e l'inconfondibile profumo di argilla cotta. Ricordo gruppi di uomini spingere i grossi carri all'interno degli essiccatoi e successivamente all'interno dei forni a tunnel; rammento gli sguardi

di su di noi, gente proveniente dal lontano occidente, da un mondo a loro sconosciuto; noi cresciuti in un paese democratico dove tutto ci è permesso nel rispetto dell'ordinamento giuridico, al contrario di loro costretti in un regime totalitario, nonostante la recente autonomia e il distacco dall'URSS. Arrivati nel reparto materie prime incontrammo montagne di argil-

*«Era il 1992: quando arrivò il campione con l'argilla del Donbass lo aprii con non pochi timori, compresa la paura che il contenuto che di lì a poco avrei maneggiato fosse radioattivo»*

la, stoccate in enormi capannoni, poco sminuzzata, caratterizzata da grossi blocchi ricavati dall'escavazione: fu il primo incontro ravvicinato con le silico-alluminose del Donbass. La seconda tappa fu un ufficio a pian terreno distante

dalla fabbrica di mattoni un paio di chilometri, lì ad attenderci c'era un ex colonnello dell'esercito dell'Unione, responsabile sia della fabbrica appena visitata, sia delle miniere d'argilla che avremmo scoperto il giorno dopo. In pratica ai posti di comando c'erano gli stessi di sempre, il cambiamento sarebbe stato lento e, forse, mai si è veramente completato, anche perché settantaquattro anni di dittatura non si scrollano di dosso in quattro e quattr'otto. Dopo un caffè caldo il dirigente iniziò la riunione, un vero e proprio interrogatorio, lui formulava le domande e noi davamo le risposte, gli argomenti erano il possibile mercato italiano delle loro argille, quale impiego, le percentuali utilizzate all'epoca, il consumo annuo, il porto di arrivo della merce, la consistenza del settore ceramico italiano, le materie prime utilizzate all'epoca. Non posso dimenticare lo sguardo freddo di quell'uomo, che di certo non faceva nulla per metterci a nostro agio, e a niente sarebbero servite le nostre battute, non riuscimmo a strappargli un accenno di sorriso, la maschera che ci accolse fu la stessa che ci salutò.

*continua a pag. 3*



# ...l'argilla ucraina del Direttore

continua da pag. 2

Giunti in hotel rimanevano un paio d'ore prima della cena, le utilizzai per visitare il mercato organizzato nel parco pubblico distante poche centinaia di metri: oggettistica, cianfrusaglia, quadri, vestiario, frutta e verdura. Acquistai due quadri che conservo ancora in ufficio: un Leonardo da Vinci intento a completare la Gioconda, con addosso un lungo saio di colore bordeaux; una dama arlecchino mascherata a passeggio nei prati con il suo cane. A colpirmi fu la contrapposizione di luce e colori delle due realizzazioni: spenti nel primo caso, accesi ed esplosivi nel secondo. Alle nove del mattino successivo una nuova automobile ci avrebbe accompagnati alle cave dalle quali si estraevano le argille che saranno utilizzate in grande quantità, nei lustri a venire, dall'industria ceramica italiana, spagnola, turca e polacca. Colpiva lo strato enorme di sterile, volgarmente detto cappellaccio, al di sotto del quale si cominciava a intravedere la preziosa argilla, impressionavano le grosse macchine preposte al lavoro di sbancamento dell'inerte e le vecchie ruspe utilizzate per l'estrazione del minerale, l'assenza di box per lo stoccaggio dell'argilla e di nastri trasportatori, tutto il materiale veniva spostato con i camion e spedito direttamente alle aziende utilizzatrici senza sostare nei box. Durante la visita mi auguravo di poter disporre di quelle argille, di poterne fare l'oggetto del mio lavoro futuro, di poterle proporre in prima assoluta alla Sassuolo ceramica, di ricavarne il sostegno economico, la tranquillità per coltivare in parallelo la mia passione per il giornalismo, pur con la consapevolezza che avrei incontrato tra i tecnologi del comprensorio non pochi scogli di natura culturale e conservatrice: ciò che

*«Mi chiedevo: come avrebbe poi risposto la Sassuolo ceramica di fronte a questa argilla che arrivava da Est e che nessuno conosceva?»*

funziona e sempre ha funzionato, non si cambia facilmente. Tra pranzi e cene annaffiate con vino e vodka la nostra permanenza nel Donbass trascorse



al centro l'architetto Giorgio Stavrotheodoros



velocemente, tra sopralluoghi ad altre miniere, visite a monumenti, piazze e camminate lungo il fiume Donec-Severskij. La nostra ultima mattinata a Donetsk la trascorremmo all'interno di un grosso palazzo in stile comunista, in un ufficio cupo, situato lungo un corridoio interminabile pavimentato con linoleum dai colori spenti. L'odore che aleggiava nell'aria, lo stesso di ogni luogo frequentato durante la nostra permanenza nel capoluogo del Donbass, era pungente, dolciastro, nauseante, legnoso-resinoso; scoprirò poi essere frutto della cera utilizzata a protezione degli arredi. Ero disposto a sopportare qualsiasi odore pur di portare a casa quel contratto, pur di garantirmi quelle argille

meravigliose! Contratto che gli ucraini firmarono dopo lunghi passaggi, eterne discussioni, rimproveri e ripensamenti, ritorni sui punti precedenti e lenti avanzamenti su quelli successivi. Ma ciò che conta è che alla fine arrivò, timbrato e firmato, in cambio chie-

sero soltanto il quantitativo annuo minimo di centomila tonnellate, mentre non c'era limite al massimo. Sul tribolato volo di rientro verso Kiev, a bordo di un vecchio Tupolev ad elica che a fatica reggeva le turbolenze, pensavo a quello che ero riuscito ad ottenere, a quello che avrei fatto nelle settimane successive, a quello che sarebbe stato giusto fare: dirlo al mio datore di lavoro e cedere a lui il documento? Licenziarmi e camminare da solo con l'aiuto di banche disposte a finanziare gli inizi onerosi dell'operazione? Acquistare la prima partita di merce Fob porto di Mariupol, pagare il nolo della nave, le operazioni di sbarco a Ravenna, lo stoccaggio? Come avrebbe poi risposto la Sassuolo

ceramica di fronte a questa argilla che arrivava da Est e che nessuno conosceva? Ebbi modo di pensarci pensò bene di stracciarlo davanti a me con una minaccia: "noi dobbiamo vendere le nostre argille del Westerwald e non altre, utilizziamo le energie per questo unico scopo. Mi auguro che ricerche analoghe, autonome e non condivise con la dirigenza, non abbiano a ripetersi, contrariamente saremo costretti a prendere provvedimenti". Negli anni successivi, mentre assistevo all'esplosione dell'argilla ucraina, al suo utilizzo in quasi tutte le unità produttive di Sassuolo e Imola, ai milioni di tonnellate bruciate dai forni ceramici me lo sono ripetuto spesso: "è stata la più ghiotta occasione della mia vita e non ho avuto il coraggio di coglierla". Tant'è!

*«Mi auguravo di poter disporre di quelle argille, di poterne fare l'oggetto del mio lavoro futuro, di poterle proporre alla Sassuolo ceramica»*

a lungo durante il fine settimana e al mio rientro in ufficio decisi di continuare la solita routine nell'unico modo possibile: consegnare il contratto al mio titolare. Questi

(Roberto Caroli)



# PEMO PUMPS 75<sup>th</sup> ANNIVERSARY 1947 / 2022



**PEMO PUMPS**  
**LEADER**  
**DA SEMPRE**  
**NEL SETTORE**  
**CERAMICO**



**Perissinotto s.p.a.**

Via Pascoli 17 - 20055 Vimodrone (MI) - ITALY  
Ph +39 02 250731 - Fx +39 02 2500371 - peris@pemo.com - www.pemopumps.com

## Forbes Billionaires: la ceramica c'è, con gli Squinzi, Seragnoli e Minozzi

La classifica è uno spaccato dell'imprenditoria italiana: al top Ferrero con la Nutella, la moda con Del Vecchio e Giorgio Armani, poi l'editoria con la famiglia Berlusconi

Non dovremmo sentirci fri-voli sfogliando la classifica dei miliardari italiani stilata da *Forbes*, darle un'occhiata non è solo un passatempo da pettegoli poiché fornisce un quadro preciso di ciò che delle eccellenze del Belpaese è rimasto in mani italiane. Scoprire che il più ricco d'Italia è Giovanni Ferrero, con un patrimonio personale di 36,2 miliardi, dovrebbe quantomeno strapparci un sorriso, come quello che garantisce un bel cucchiaino di Nutella! Al secondo posto Leonardo Del Vecchio e famiglia con 27,3 miliardi frutto degli affari di Luxottica, non male per un giovanotto cresciuto nel collegio dei Martinitt, un'istituzione assistenziale di Milano che aiutava orfani e bimbi abbandonati. L'ultimo posto del podio è appannaggio di Giorgio Armani, lasciati però a debito distacco con soli 7,8 miliardi di euro. Per trovare l'ex Presidente del Consiglio Silvio Berlusconi dobbiamo scendere fino al quarto posto, lì lo troviamo insieme alla famiglia con un patrimonio di 7,1 miliardi legato alle attività editoriali. Al quinto posto Massimiliana Landini Aleotti e famiglia i cui 5,4 miliardi arrivano dalle attività



Romano Minozzi

della farmaceutica Menarini, al sesto gli elettrodomestici della famiglia De' Longhi e al settimo, finalmente, un modenese: Piero Ferrari con 4,2 miliardi. Le caramelle Mentos, Chupa Chups e Golia del Gruppo Perfetti fanno posizionare i fratelli Augusto e Giorgio Perfetti all'ottavo posto, mentre nono e decimo sono appannaggio di Patrizio Bertelli e della moglie Miuccia Prada, entrambi con 4 miliardi frutto della moda, undicesima posizione per l'ex suocero di Pierferdinando Casini Francesco Gaetano Caltagirone, attivo nelle costruzioni e nell'editoria. Per trovare un po'



Marco e Veronica Squinzi

di industria pesante, quella che da tempo è finita in mano estera oppure ha traslocato la produzione fuori dai confini italiani, dobbiamo arrivare al dodicesimo posto di Paolo & Gianfelice Mario Rocca del gruppo industriale Techint. Il signor Campari Luca Garavoglia occupa stabilmente il 13esimo posto mentre al quattordicesimo troviamo Susan Carol Holland, la signora che dispensa udito con la Amplifon, al quindicesimo Sergio Stevanato e famiglia, produttori di flaconi di vetro e siringhe, usati anche per i vaccini contro il Covid; sedicesimo posto per Gustavo Denegri che



Isabella Seragnoli

guida la Diasorin, un'autentica eccellenza della biotecnologia mondiale. Non staremo certo ad annoiarvi con tutta la classifica, basti sapere che la moda resta protagonista, con Renzo Rosso di Diesel 17esimo, Remo Ruffini di Moncler 20esimo, i Benetton al 22esimo e 24esimo posto, Brunello Cucinelli 27esimo, Dolce e Gabbana rispettivamente 37esimo e 38esimo con lo stesso patrimonio di 1,5 miliardi. Bello il diciottesimo posto di Giuseppe Crippa e famiglia che con la Technoprobe producono semiconduttori per mezzo mondo ed hanno recente-

mente debuttato a Piazza Affari con il botto. Solo 26esimo posto per John Elkann, il successore di Gianni Agnelli alla guida della holding Exor che ha tra i suoi investimenti anche PartnerRe, Ferrari, CNH Industrial e Juventus, The Economist Group, Louboutin e pure il gruppo editoriale GEDI, di cui fa parte anche Repubblica.

Ma veniamo alla ceramica, o quantomeno ai patrimoni che da essa traggono o hanno tratto parte della ricchezza che ha permesso di scalare posizioni nella classifica di *Forbes*: il re incontrastato resta il dottor Romano Minozzi, saldo al 30esimo posto con 1,9 miliardi di patrimonio. C'è un po' di ceramica anche nel patrimonio della bolognese Isabella Seragnoli, 2,8 miliardi al 21esimo posto, che ha acquisito System Ceramics attraverso la sua Coesia.

E la ceramica ha giocato e gioca un ruolo di primo piano anche per le posizioni 47, 48 e 49 occupate da Simonetta Giorgetta, Marco Squinzi e Veronica Squinzi, tutti con 1.3 miliardi legati alle attività di Mapei, compreso il Sassuolo Calcio.

(Daniela D'Angeli)

### impronte digitali

di Enrico Bertoni

**Cosa penserebbe un imprenditore se scoprisse che il 58% dei suoi dipendenti e collaboratori sta cercando un altro lavoro?**

La domanda è meno iperbolica di quanto si possa pensare. La pandemia, la diffusione dello smart working (o meglio, del remote working) e la crisi di tanti settori – unita all'esplosione di altri – ha cambiato radicalmente il modo in cui le persone vivono il loro rapporto con il lavoro. Negli ultimi due anni stiamo assistendo a una accelerazione impressionante di dinamiche che – seppur già attive sottotraccia da tempo – stanno ora portando a cambiamenti evidenti nella percezione dei lavoratori, soprattutto dei più giovani. Valori come la possibilità di gestire il proprio



## Great Resignation: un cambio di paradigma

tempo e scegliere il proprio "posto nel mondo" e cambiarlo ogni volta che si vuole senza avere ripercussioni sulla propria attività professionale hanno acquisito un peso dirompente, provocando un vero e proprio cambio paradigmatico culturale: se un tempo chi perdeva il proprio posto di lavoro veniva visto come un "perdente" – e perdere il lavoro era qualcosa di cui vergognarsi, da tenere nascosto cercando di rientrare tra gli "impiegati" al più presto – ora chi abbandona il proprio lavoro precedente è un vincitore, qualcuno che ha il coraggio di "mollare tutto" per inseguire i propri sogni. Questo fenomeno ha addirittura un nome, *Great Resignation*: una ricerca targata McKinsey evidenzia che il 58% degli americani intervistati sta attivamente cercando un altro lavoro, ma le sorprese non finiscono qui. Nello stesso studio emerge che il 36% dei partecipanti ha lasciato il proprio lavoro senza avere in quel momento un'alternativa professionale! Va da sé che le implicazioni culturali di questa rivoluzione – strettamente

connessa con le nuove possibilità offerte dalla tecnologia e dai settori a forte contenuto digital – non possono essere ignorate dalle aziende, pena la perdita dei futuri talenti e l'esposizione a un elevato rischio di crisi di personale. La Generazione Z, che in parte ha iniziato ad affacciarsi nel mercato del lavoro negli anni intorno alla pandemia, sta infatti – più di ogni altra – spingendo per un corretto equilibrio vita/lavoro, e i migliori prospettati professionali con ogni probabilità sceglieranno quelle aziende in grado di garantirlo. Empatia, flessibilità, possibilità di migliorare le proprie skill, ascolto, apertura ai bisogni psicologici e sociali dei propri dipendenti sono solo alcuni dei valori che dovranno essere in cima alle priorità dei management. Sebbene per ora in Italia la situazione non sia ancora così definita, è innegabile che questo sia il trend verso cui ci muoveremo nei prossimi anni: chi saprà anticiparlo meglio si troverà in netto vantaggio rispetto ai concorrenti!

**AIRPOWER**  
www.airpowergroup.com

**40**  
1982  
2022  
YEARS ANNIVERSARY

# Gli USA sorridono alla 'nostra' ceramica

*Oltremodo positivo il bilancio del Coverings, tenutosi a Las Vegas: grande interesse nei confronti delle superfici ceramiche italiane, soddisfazione tra gli operatori di casa nostra. «Esserci, dopo i due anni che abbiamo passato, era fondamentale, come credo fosse fondamentale riallacciare una relazione 'fisica' con i nostri partners di oltreoceano». L'Italia, del resto, è il secondo maggiore esportatore per volumi, dopo la Spagna, e il primo in valore*

È andato tutto bene. Richiamiamo frase diventata, nostro malgrado, di uso comune per tracciare, insieme agli addetti ai lavori di casa nostra, il bilancio dell'edizione 2022 del Coverings. Il mercato americano si conferma approdo imprescindibile per il made in Italy della ceramica, e gli oltre 100 marchi presenti a Las Vegas «confermano il grande interesse sia delle nostre aziende verso il mercato americano, sia la grande attenzione da parte degli operatori statunitensi nei confronti del made in Italy». **Emilio Mussini**, Presidente di Panariagroup e della Commissione Fiere di Confindustria Ceramica lega a questa edizione di Coverings «un significato che va oltre i numeri, comunque lusinghieri, di questo evento: esserci, dopo i due anni che abbiamo passato, era fondamentale, come credo fosse fondamentale riallacciare una relazione 'fisica' con i nostri partners di oltreoceano, che abbiamo trovato, tra l'altro, particolarmente attenti al frangente che la ceramica italiana sta attraversando». Mussini sottolinea inoltre «il grande apprezzamento espresso nei confronti delle nostre aziende», e al numero uno di Panariagroup fa eco **Giovanni Savorani**. Per lui è l'ultimo Coverings da Presidente di Confindustria Ceramica: lo archivia, dice, «con grande soddisfazione, e credo che alla luce delle tante difficoltà che condizionano, oggi, il nostro settore, si possa parlare senza mezzi termini di un successo». Gli USA, d'altra parte, la piastrella made in Italy continuano ad apprezzarla e se una prima conferma è nei numeri («nel 2021 - dice Savorani - le nostre quote di mercato sono rimaste al livello pre pandemico e considerata la tipologia del prodotto italiano credo valga la pena sottolineare la circostanza»), un'ulteriore conferma arriva dall'atmosfera che ha accompagnato la settimana di Las Vegas. «Abbiamo trovato un contesto - dice **Egisto Tosi** di Marca Corona - in grado di trasmettere fiducia ed entusiasmo». Lontane, lontanissime, in quel di Las Vegas, le tensioni che condizionano il Vecchio Continente: gli USA raccontano, spiega **Norberto Marzani**, Direttore Marketing di Fap Ceramiche, «grande voglia di ricominciare», esprimendola in un'interesse per le produzioni italiane che non si sono fatte pregare per presentarsi in grande spolvero all'appuntamento. «Il fatto che il prodotto italiano continui a distinguersi rispetto alle produzioni americane - aggiunge Marzani - è una carta vincente che il made in Italy può giocare su un mercato indubbiamente ricettivo». Numerose, quindi, le nuove collezioni, buoni i riscontri, «soprattutto - dice **Paolo Pagani** di Tonalite - da parte degli importatori, molto



## 207,5

I milioni di metri quadrati importati nel 2021 dagli USA (+13,6% rispetto al 2020)

## 36

I milioni di mq esportati dall'Italia negli USA (+19,1% sul 2020)

## 2,5

Miliardi di dollari: il valore delle importazioni USA (+25% rispetto al 2020)

## 31,6%

La quota 'italiana' sull'import totale statunitense (in valore 790,7 milioni USD, +25,4%)



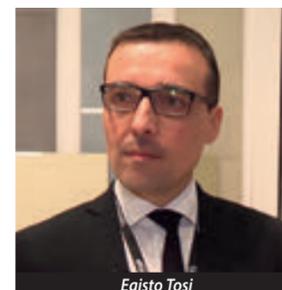
Emilio Mussini



Paolo Mularoni



Giovanni Savorani



Egisto Tosi

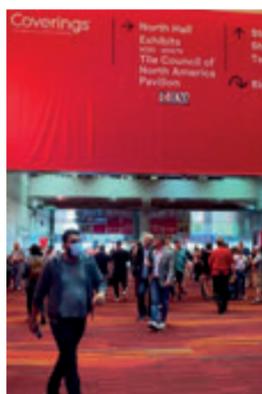
presenti nel corso di questa settimana e particolarmente attenti alle novità proposte». E' stato, in sintesi, un ricominciare, quello andato in scena a Las Vegas, ed

un bel ricominciare: «un anno di lockdown, un altro in emergenza: a questa edizione era soprattutto importante esserci: in questo momento la logistica e i suoi costi

non aiutano il prodotto importato, ma il mercato statunitense - conferma **Paolo Mularoni** di Del Conca - non ha perso il suo abituale dinamismo». Vero: dopo

due anni di flessione, il consumo di ceramica negli Stati Uniti nel 2021 è tornato a crescere di oltre il 14%, raggiungendo i 3,9 miliardi di dollari e l'Italia si conferma il primo Paese estero fornitore degli Stati Uniti nel 2021 con 790 milioni di dollari esportati, pari ad una quota superiore al 30%, in crescita del +26% rispetto al 2020. E l'internazionalizzazione, sia di tipo commerciale con alcune decine di magazzini e punti vendita, sia di tipo produttivo, conferma il presidio delle aziende italiane su un mercato senza dubbio strategico: il fatturato delle fabbriche controllate da gruppi italiani negli USA ha raggiunto i 461,3 milioni di dollari nel 2021, in crescita del +10,5%.

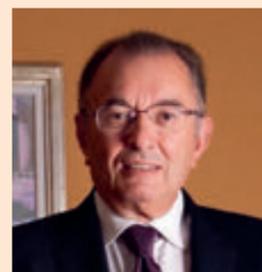
(S.F.)



### IL RICONOSCIMENTO

## Giorgio Squinzi 'Tile Person of the Year'

Va a Giorgio Squinzi il 'Tile Person of the Year', promosso da TCNA - Tile Council of North America. Nato nel 1943, Squinzi ha guidato Mapei - azienda fondata dal padre Rodolfo - verso la fase di espansione internazionale. Presidente di Federchimica tra 1997 e 2011, di Cefic (2010) e di Confindustria dal 2012 al 2016, è stato nominato Cavaliere del Lavoro nel 1998 ricevendo, nel 2013, l'onorificenza di Grande Ufficiale dell'ordine "Al merito della Repubblica italiana". Appassionato di ciclismo, dal 1993 al 2002 ha dato vita a una squadra professionistica che ha vinto tutto e nel 2003 ha acquistato il Sassuolo Calcio portandolo dalla serie C2 alla A. Squinzi è scomparso nell'ottobre del 2019.



# ELLEK AUTOMAZIONI

# «Grande interesse per le nostre produzioni»



Daniele Verde

*Daniele Verde, CEO di Verde 1999, racconta la settimana degli 'italiani' in quel di Las Vegas: «Il mercato statunitense continua a riconoscere il valore aggiunto delle nostre superfici: vale la pena guardare avanti con fiducia e ottimismo»*

«Ho trovato un'America leggermente cambiata, riscontrando tuttavia una situazione generalmente più fluida e meno bloccata di quella che stiamo vivendo tuttora in Italia. Non c'è, qui negli Stati Uniti, la pressione, anche mediatica, che la nostra informazione scarica ancora sui cittadini italiani». Daniele Verde, CEO di Verde 1999, traccia un bilancio tutto sommato positivo della sua settimana in quel di Las Vegas. Di nuovo in fiera, di nuovo negli USA, e di nuovo in presenza: «la circostanza – dice Verde – deve farci guardare avanti forse in modo diverso, ma sempre con il necessario ottimismo»

**Ottimismo che i numeri del mercato a stelle e strisce e il clima di questa edizione di Coverings sembrano poter assecondare, a dispetto di tensioni diffuse...**

«C'è fiducia, in effetti, e dopo due anni posso dire di aver ritrovato un'atmosfera tutto sommato molto positiva e soprattutto un grande interesse, da parte dei clienti, nei confronti dei nostri prodotti. Il made in Italy, indubbiamente, continua ad essere molto apprezzato, qui negli USA, e la ceramica non fa eccezione»

**Nonostante costi che crescono, legati soprattutto alla logistica...**

«Gli aumenti dei prezzi di trasporto, indubbiamente, ci stanno condizionando in modo pesante, né ci si aspetta possano tornare, a breve, a livelli accettabili: è in atto, a mio avviso, una speculazione che vede le compagnie di trasporto marittimo rifarsi, con il trasporto merci, di quello che hanno perso nel periodo più difficile della pandemia e se è vero



che i produttori italiani questi aumenti li avvertono in misura minore rispetto alla concorrenza straniera grazie al prezzo medio più alto, è anche vero che l'incidenza del trasporto sul prezzo del metro quadro si fa comunque sentire. Considerato che su un container ci stanno 1000 metri quadri di materiale e un container costa mediamente 14mila dollari si vede bene che è una follia»

**L'aumento dei prezzi non sembra tuttavia aver 'raffreddato' il mercato statunitense...**

«Gli aumenti cui sono state sog-

gette, nell'ultimo periodo, le superfici ceramiche sono in linea con altri aumenti che stanno caratterizzando tanto l'intero comparto delle costruzioni quanto quelli legati alle cosiddette housing starts. In quest'ultimo anno biennio, negli Stati Uniti, l'aumento dei prezzi è stato generale e diffuso, ma sono aumentati anche gli stipendi ed il potere d'acquisto, con quel che ne consegue in termini di propensione al consumo. Diciamo che gli aumenti che abbiamo praticato sui nostri listini sono stati compensati, almeno in parte, da

fenomeni inflattivi che hanno caratterizzato tutte le filiere produttive»

**La vostra azienda, tra l'altro, è da tempo focalizzata sul mercato americano...**

«Per noi quello statunitense è, da sempre, un mercato di riferimento: abbiamo serie dedicate in grado di intercettare il gusto dei consumatori americani, che hanno peculiarità tutte loro, in termini di colori e finiture, rispetto ai mercati europei e agli altri mercati extraeuropei. Le tendenze parlano di un gusto che sta evolvendo verso i grandi

formati, che riscuotono crescente interesse e stanno trovando spazi sempre maggiori. E' un mercato dinamico, quello statunitense, che premia comunque le produzioni italiane. Da una parte chi produce in loco ha vantaggi importanti dal punto di vista della logistica e del servizio, qualche concorrente straniero può forse avvantaggiarsi sul prezzo, ma il valore aggiunto delle superfici ceramiche prodotte in Italia è molto più alto, e come tale viene riconosciuto sia dai distributori che dai progettisti e dai clienti finali».

# Italians do it better: premiate Florim e ABK Group

*'For best fashion meets function': con questa motivazione ABK Group ottiene il "Best in Show"*



Alessandro Fabbri, AD e Direttore Marketing di ABK Group

L'incontro tra moda e architettura è il filo conduttore che ha consentito ad **ABK Group** di ottenere il **"Best in Show"**, l'importante riconoscimento che premia i migliori stand del Coverings. 'For best fashion meets function', si legge nelle motivazioni, che sottolineano come l'al-

ta moda abbia incontrato la funzionalità e la qualità tecnica del prodotto ceramico. «Siamo molto orgogliosi di aver ricevuto questo premio. Il riconoscimento – dice **Alessandro Fabbri**, AD e Direttore Marketing di ABK Group – conferma il valore delle nostre scelte e la qualità dei risultati, frutto di un lavoro accurato di ricerca e sviluppo dei prodotti».

Le nuove collezioni hanno conquistato il pubblico d'oltreoceano: tra gli argomenti di maggiore interesse, oltre ai lussuosi prodotti di Versace Ceramics, le superfici Poetry House sviluppate per il marchio ABK in collaborazione con Studio OTTO – Paola Navone e Cooking Surface Prime, il sistema di cottura brevettato a induzione invisibile applicato alle lastre dei brand ABKSTONE e MATERIA.

*Allo stand Florim il premio "Best Immersive Experience" del "Best Booth Awards"*



Claudio Lucchese (Presidente Florim) e il figlio Alberto Lucchese

Lo stand Florim ha vinto il premio "Best Immersive Experience" nell'ambito del "Best Booth Awards 2022", il riconoscimento che valorizza i migliori spazi presenti in fiera. La giuria ha valutato gli spazi di oltre 750 espositori sulla base del design, la creatività e

la presentazione complessiva premiando il concept espositivo Florim Arena, definito 'un'area aperta e spaziosa in continuità stilistica con gli spazi istituzionali dell'azienda'. Appreziate la parte espositiva – con una vasta proposta di lastre Magnum Oversize disposte ad anfiteatro lungo le pareti curve del booth – e la parte esperienziale che, attraverso un configuratore digitale, permette di personalizzare gli spazi della propria abitazione ideale.

A conquistare la giuria anche la parte esterna dello stand, dove è stata mostrata l'applicazione di una facciata ventilata realizzata con le grandi lastre - un sistema di rivestimento di edifici che coniuga estetica, funzionalità, bassa manutenzione, efficienza energetica e sostenibilità.



**BIANCO DI CARRARA**  
età: 107 anni



Creatori di superfici dal 1992

# ALLFORTILES, appuntamento a maggio 2023

*La due giorni di Ceramicanda si riaggiorna all'anno prossimo: «Siamo certi di incontrare con la nostra decisione il Vostro consenso: tutti cerchiamo un ALLFORTILES libero da vincoli e in grado di catturare compiutamente l'interesse del settore ceramico»*

Ad un passo dal traguardo, quella di rinviare il nostro evento, al quale lavoravamo da mesi per garantire quello spazio di incontro e confronto che in altre occasioni ha suscitato interesse e consenso, ci è parsa l'unica soluzione possibile. Per preservare le prerogative della 'nostra' fiera e delle aziende che l'hanno scelta per esserne protagoniste, oltre che quelle dei tanti addetti ai lavori che tra i padiglioni di ModenaFiere hanno trovato nella due giorni di Ceramicanda l'occasione per confrontarsi con la realtà del distretto ceramico e con le tematiche ne scrivono, e ne scriveranno, le traiettorie attraverso le quali se ne analizza il presente e se ne disegna il futuro. Delle motivazioni che hanno spinto gli organizzatori a rimandare al maggio del prossimo anno leggete sotto, nella lettera che Roberto Caroli, Direttore e fondatore di Ceramicanda e 'inventore' di ALLFORTILES ha scritto alle aziende che avevano scelto di sostenere l'evento programmato in quel di Modena a maggio 2022. Qui preme sottolineare che la decisione, sofferta ma necessaria, di cancellare l'appuntamento di quest'anno non è una resa, quanto piuttosto una scelta di opportunità che siamo certi possa essere condivisa e condivisibile, e un'ulteriore occasione per ripensare e migliorare la formula di un appuntamento che, nel volgere di pochissimi anni (la prima edizione di ALLFORTILES si tenne nel 2017, nel bolognese, e fu un momento eminentemente convegnistico, la prima versione 'fieristica' è del 2019) si è ritagliata uno spazio di



tutto riguardo, mettendo a confronto l'una con l'altra le tante aziende che 'fanno' il distretto ceramico. Forse, stante la necessità di discutere sia dell'oggi che del domani del settore, ALLFORTILES darà ancora segno di sé con appuntamenti 'di approfondimento' prima di fine anno, anche per evitare di disperdere quello che riteniamo sia un patri-

monio di rapporti e conoscenze che hanno caratterizzato il quinquennio della 'due giorni' di Ceramicanda. Forse, appunto: è solo un'idea, sulla quale lavoreremo. Mentre sull'edizione 2023 della 'nostra' fiera, quella che rivedrà le aziende proporre le proprie innovazioni, le proprie idee, i propri dettagli presso ModenaFiere siamo già al lavoro.



IL DIRETTORE

## Una scelta necessaria



*Le ripercussioni della guerra in Ucraina sull'economia nazionale, in modo particolare le sue pesanti ricadute sul settore ceramico con un numero non trascurabile di aziende che a fronte del caro gas, e dell'impossibilità a reperire le argille del Donbass, non escludono nei prossimi mesi lo spegnimento dei forni e, contestualmente l'utilizzo degli ammortizzatori sociali; le difficoltà, i ritardi, i rincari registrati nella logistica, che rendono complicate e onerose le importazioni dei materiali e meno competitive le esportazioni del prodotto ceramico italiano, la conseguente incertezza, la paura, il crollo della fiducia che albergano negli operatori del settore, ci suggeriscono di cancellare, a un passo dal traguardo, l'edizione di ALLFORTILES in calendario l'11 e 12 del mese prossimo. Siamo certi di incontrare con la nostra decisione il Vostro consenso, perché tutti cerchiamo un ALLFORTILES libero da vincoli e capace di catturare compiutamente l'ampio interesse del settore ceramico italiano. L'appuntamento con la terza edizione è a maggio 2023.*

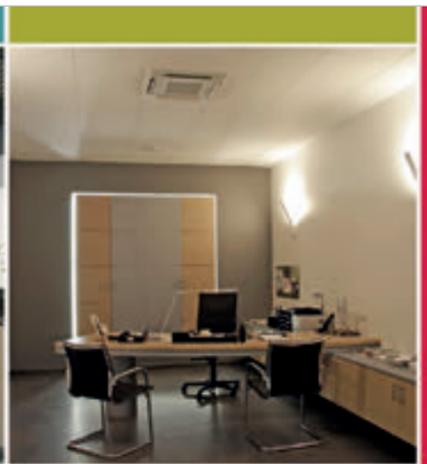
(Roberto Caroli)



Stands



Showrooms



Commercial interiors

# La tua immagine parla di te

M.E.C. DESIGN



INTERIORS  
STANDS, SHOWROOMS

Progettazione e rendering 3d a livello fotografico.

Consulenze esclusive e personalizzate di architetti esperti.

Operiamo in tutto il mondo attraverso collaborazioni di altissimo livello.

Offriamo formule contrattuali flessibili per ogni tipo di esigenza.

La qualità e cura di tutti i particolari ci rendono partner insostituibile per la realizzazione di interni, spazi espositivi e showroom all'avanguardia.

M.E.C. Design s.r.l. - Via Lazio, 13 - Montale Rangone - Modena - Tel. 059 530366 - www.mecdesign.it - info@mecdesign.it

# «Dietro il caro-gas una crisi strutturale: i segnali erano evidenti già un anno fa»



Francesco Sassi

«Le disfunzioni del sistema energetico globale – dice Francesco Sassi, ricercatore del R.I.E. – condizionano il mercato già da un anno: non c'è solo la crisi ucraina da tenere d'occhio, ma molti altri fattori»

«Pensare che il contesto si sia fatto complicato a causa della crisi ucraina non è un punto di vista giusto: i segnali erano chiari già nel 2021».

Francesco Sassi è un ricercatore scandinavo, esperto di geopolitica, oggi analista del R.I.E, Ricerche Industriali ed Energetiche: anche lui muove dal presupposto, ormai diffuso, che il settore ceramico abbia sottovalutato «quelle disfunzioni che condizionavano il mercato dell'energia già un anno fa, e non solo in Europa: la situazione, peraltro, era già molto più complessa di quanto la nostra politica ritenesse. Non c'è solo la crisi ucraina, dietro le difficoltà di questo momento, ma molto altro»

**In Italia paghiamo politiche energetiche disastrose e, a mio avviso, abbiamo seguito troppo la Germania, che si è legata nel tempo alla Russia...**

«La decisione tedesca di utilizzare il gas russo all'interno del proprio mix energetico è stata una decisione politica: Angela Merkel e prima la SPD decisero di utilizzare proprio la 'leva' energetica per migliorare il rapporto con la Russia, e l'Italia ha fatto altrettanto, guardando anche al proprio interesse, visto che il gas russo costava poco. Risultato? Oggi il gas russo, nel nostro mix, vale tantissimo per il nostro paese. Un paese, ricordiamolo, dipendente al 95% da altri nei consumi del gas attuale»

**Dobbiamo abbandonare l'idea**



**di essere indipendenti? Abbiamo detto no alla trivelle, ai rigassificatori, alle pale eoliche: può essere sufficiente estrarre il 'nostro' gas?**

«Le riserve italiane di gas naturale sono troppo esigue, e non sufficienti ad alimentare la nostra economia. Diciamo che una buona strategia non si costruisce sui no, ma sui compromessi: vero che questi ultimi devono tenere conto dell'impatto ambientale, perché non si può pensare di essere fuori dall'UE quando serve e chiederle aiuto al bisogno. E' a

livello europeo che finanziamenti

e decisioni politiche determinano gli andamenti del mercato e le fluttuazioni interne dei prezzi dell'energia. Chi è che investe in una situazione di instabilità tale su fonti energetiche che per molto tempo sono state accusate di aumentare le emissioni dei gas serra? Dall'altra parte chi volesse prendersi questo rischio deve avere un appoggio politico chiaro a livello europeo: non si può più pensare che soltanto l'Italia pensi ad una propria indipendenza energetica»

**E' chiaro che la guerra in Ucraina ha accelerato questo**

**processo dell'Italia di svincolarsi dalle forniture di gas dalla Russia: ipotesi realistica, a tuo avviso?**

«Una decisione del genere deve tenere conto anche dei rischi che comporta: finora, infatti, abbiamo registrato soprattutto intenzioni politiche, molto poco coerenti con la realtà, e mi sembra si tenda a costruire questi scenari su una stabilità che in questo momento non c'è, né a livello politico né a livello economico. Se dovessimo entrare in recessione e dovessero chiaramente ridursi non soltanto gli investimenti ma anche la pro-

spettiva di crescita dell'economia del nostro paese diventerà ancora più difficile spartirsi i costi di questa transizione e allontanarsi dal gas russo»

**Il distretto vive una situazione paradossale: gli ordini ci sono, ma per esaudirli occorre sostenere costi di produzione altissimi. La scelta è stata quella di continuare a produrre per non perdere quote di mercato ma sono in tanti a chiedersi quanto durerà questa contingenza...**

«La situazione che si è andata a creare già prima della guerra in Ucraina era la crisi strutturale di un ciclo economico industriale. La crisi del gas naturale è una crisi fisica, ovvero non vi è disponibilità di gas naturale sul mercato disponibile e questo fa sì che noi in Europa, dove per anni ci siamo approvvigionati di gas a buon mercato perché la capacità produttiva era molto superiore ai consumi, ci troviamo in una situazione inedita. Crisi strutturale dei mercati e, al contempo, competizione che sta accelerando e probabilmente tra estate e autunno vedrà i suoi picchi fra il mercato europeo e quegli asiatici. Non abbiamo mai avuto a che fare con una Cina che consumava i volumi di gas naturale, di oggi, con 63 miliardi di metri cubi aggiunti soltanto nel 2021. Il gas, in sintesi, servirà anche a loro e questo renderà ancora più sottile la linea di galleggiamento in cui i mercati si trovano.

(R.C.)

# «Il problema è che non è stato previsto un piano B»



Michele Dondi

«Non si sono studiate alternative: adesso bisogna rincorrere»

«Il problema è, e non da oggi, che non è mai esistito un piano B». Già: non esisteva per il gas come non esiste per le argille: «non si sono studiate strategie alternative e adesso si è obbligati a cercarle in corsa, con le difficoltà del caso».

Che il distretto ceramico sia stato poco lungimirante e adesso paghi dazio si ad una congiuntura imprevista e a scelte che lo hanno tenuto agganciato ai 'cavalli sbagliati', su queste colonne, l'abbiamo già scritto più volte, e l'ennesima conferma in merito l'abbiamo da Michele Dondi, professore ISTEC CNR. C'era anche lui, qualche tempo fa, in Confindustria Ceramica, in occasione della presentazione del programma di ricerca nell'ambito del PNRR, volto all'individuazione di percorsi



di ricerca sulla sostenibilità ambientale, e al settore ceramico non le ha mandate a dire. «Il tema è estremamente comples-

so, e implica anche problemi logistici che chissà quando troveranno soluzione: ma che gli allarmi che si sono susseguiti nel

tempo siano stati sottovalutati, e penso ad esempio a quanto accade da anni nel Donbass, nessun dubbio». L'obiettivo, fa capire

Dondi, diventa allora «fare la ceramica in un altro modo», ma vallo a sapere, oggi, quale possa essere 'un altro modo'. Si ragiona su fornitori alternativi, su processi produttivi da adattare, su materiali che non saranno, giocoforza, gli stessi e soprattutto su strade alternative che percorrere sarà comunque laborioso. «Materie prime locali, già non tantissime, non ce ne sono, né è praticabile l'idea di riaprire le cave dismesse. Si guarda all'estero, giustamente, ma qui ci si scontra su disponibilità e logistica, penso ai collegamenti ferroviari con la Germania, e credo già dai prossimi mesi sarà necessario ripensare il prodotto ceramico elaborando strategie commerciali differenti rispetto a quelle poste in essere fino ad adesso». (R.D.)

KESER ITALIA

**OXIDANT FOR BODY**  
SOLUTIONS FOR HIGH THICKNESS  
ADDITION POWDER BY "MIXER" BEFORE PRESS

www.keseritalia.com - info@keseritalia.com



building & consulting

**EDILIZIA INDUSTRIALE e CAPANNONI IN CLS**

**ALE SpA Building and Consulting** è un'azienda che si occupa di edilizia industriale, specializzata nella costruzione di capannoni in calcestruzzo e in opere edili complementari. Nelle proprie realizzazioni si avvale di tecnologie all'avanguardia, di professionisti esperti e delle migliori soluzioni per rispondere alle istanze di un mercato in costante evoluzione.

Per avvicinarsi ulteriormente alle esigenze dei propri clienti, ALE SpA è costantemente alla ricerca di sistemi innovativi, efficaci e sostenibili dal punto di vista ambientale, strutturale e finanziario: tra questi un sistema di copertura metallica di nuova generazione che permette di massimizzare la superficie fotovoltaica, ottenendo la copertura totale di tetti industriali piani, curvi o di qualsiasi forma.

**Al servizio  
del cliente per:**

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

...in partnership con:

 **TesiSystem**



**ALE spa**  
Building & Consulting  
Sede Legale:  
**MODENA - 41121**  
Via A. Nardi, 35

Sedi operative:

**SASSUOLO (MO)**  
41049 - Via Pia, 77/A  
Tel.: (+39) 0536.882774  
E-mail: info@alespa.net

**TRAVERSETOLO (PR)**  
43029 - P.zza Mazzini, 2  
E-mail: info@alespa.net

Ogni cliente per noi è' speci...

# Assalto alla 'gioielleria' neroverde

*A meno di un mese dalla fine di campionato la classifica non chiede altro, al Sassuolo, di chiudere bene, ma dei neroverdi si parla – fin troppo – in ottica mercato, con le big interessate, e pronte pare a pagare parecchi milioni, per i tanti talenti a disposizione di Alessio Dionisi*



**BERARDI**  
(22 anni)  
scadenza **2024**  
valore di mercato  
**35 milioni**



**SCAMACCA**  
(23 anni)  
scadenza **2026**  
valore di mercato  
**30 milioni**



**RASPADORI**  
(22 anni)  
scadenza **2024**  
valore di mercato  
**28 milioni**



**TRAORE**  
(22 anni)  
scadenza **2024**  
valore di mercato  
**25 milioni**



**FRATTESI**  
(22 anni)  
scadenza **2026**  
valore di mercato  
**20 milioni**

Quarantasei punti, decimo posto in classifica e pratica-salvezza archiviata da tempo, come peraltro la possibilità – sempre remota, ma non era l'obiettivo, si disse – di inserirsi nella corsa per l'Europa. Il Sassuolo viaggia a velocità di crociera verso la fine della stagione (mancano le trasferte di Napoli e Bologna, gli impegni casalinghi contro Udinese e Milan) accompagnato dai rumors di mercato che vogliono diversi giocatori neroverdi nel mirino delle big. Parliamo di campio-

ni già affermati come Berardi, ma anche e soprattutto di talenti esplosi proprio quest'anno come Scamacca, Frattesi, Raspadori e Traore. «Nessuna offerta concreta, ma molto interesse», il lascito che il Direttore Giovanni Carnevali affida, da tempo, a taccuini e telecamere, facendo capire che «se arrivassero offerte le valuteremo, ma non vogliamo indebolirci». Ci sta, come ci sta che non passi giorno che i 'gioielli' del Sassuolo – che di cessioni record ne ha perfezionate diverse, negli ultimi anni – vengano accostati a

Juventus (Raspadori e Frattesi), Inter (Frattesi e Scamacca), Milan (ancora Scamacca e Berardi), Napoli (Traore) in un susseguirsi di voci che chissà che seguito troveranno. Nel frattempo, tuttavia, è inevitabile dar conto di come Carnevali non manchi di far capire che le trattative, volendo si aprono, e in caso le offerte siano congrue si chiudono anche (i conti vanno tenuti in ordine, tenere tutti sarà impossibile) e come lo stesso Dionisi non manchi di sottolineare come le logiche di mercato impongano, come

del resto le ambizioni dei singoli, di considerare possibile qualche cessione a fine stagione. Più difficile, per il tecnico, riuscire a gestire la pressione che le tante voci inevitabilmente generano su giocatori per lo più giovani (Scamacca e Frattesi sono nati nel 1999, Raspadori e Traore nel 2000, l'unico 'esperto' è il 27enne Berardi) che un'occhiata al loro futuro è inevitabile lo diano. Di buono, comunque vada, c'è che si parla di giocatori tutti di proprietà del Sassuolo e legati alla società neroverde da

contratti blindati (con scadenze che vanno dal 2024 al 2026) che garantiranno comunque ampia monetizzazione e plusvalenze decisamente più ampie. Detto infatti che il prezzo dei giocatori lo fa il mercato, è un fatto che il Sassuolo, per prenderli, spese ragionevolmente poco (per Scamacca solo 400mila euro, Berardi e Raspadori vengono dal vivaio, e il solo Traore è costato una cifra importante, 16 milioni) ma per cederli non sembra disposto ad accontentarsi.  
*(Stefano Fogliani)*

# Alla fine la spunta il Modena: i gialli sono in B

*Alla Reggiana, protagonista di un testa a testa infinita con la squadra di Tesser, non bastano 86 punti: i granata vanno ai playoff*

Attilio Tesser e la nuova proprietà del Modena – la famiglia Rivetti – fanno centro al primo colpo. E (ri)portano in serie B i gialli, che battendo il Pontedera sabato scorso al Braglia, davanti a 15mila spettatori, hanno vanificato l'ultimo colpo di coda della Reggiana, che nonostante la vittoria a Teramo e 86 punti raccolti in stagione deve accontentarsi dei playoff. E' stato un testa a testa entusiasmante, quello tra le due squadre, che si sono alternate in testa alla classifica, si sono rincorse e superate, giocando una stagione a se, se è vero, come è vero, che alla terza classificata – il Cesena, 67 punti – hanno inflitto una ventina di punti di distacco. Del resto, parliamo di due eccellenze, date peraltro favorite già ad inizio stagione visti piazza e organici: il Modena ha vinto più di tutte (27 gare) mentre la Reggia-



na, che chiude la stagione con il migliore attacco (72 gol) ha perso solo due match. Ovvio facessero

il vuoto, ovvio battagliassero fino alla fine, meno ovvio l'epilogo, in discussione fino all'ultima gior-

nata come si conviene alle volate più avvincenti. La Reggiana, imbattuta per le prime 27 giornate,

si è giovata della 'falsa partenza' del Modena arrivando al massimo vantaggio (+8) all'ottava giornata, ma poi la banda Tesser non ha più sbagliato. Ha azzerato il gap rispetto ai granata con una striscia di 14 vittorie consecutive, si è alternata al comando della classifica (condividendo anche il primato) con la Reggiana facendo valere tuttavia un passo più continuo. Basti dire che nelle ultime 9 giornate, quelle decisive, è sempre stata in vantaggio sui rivali, e dopo aver fallito due match ball – sbagliando le due gare che le avrebbero garantito la promozione matematica in anticipo – ha chiuso la pratica sabato scorso, proprio all'ultima giornata di una stagione che la Modena del pallone non dimenticherà. Come, al di là degli esiti dei playoff, non la dimenticheranno i tifosi della Reggiana.  
*(S.F)*

## 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](http://www.ceramicanda.com) e sulla app Ceramicanda



**TECNOMOTOSCOPE**  
macchine e prodotti per la pulizia

## OFFERTE SPECIALI LAVAPAVIMENTI INDUSTRIALI

*Diverse esigenze, pulizia unica.*



### RUBY 48 BL

Lavapavimenti uomo a terra  
(piccole aree industriali)  
m<sup>2</sup>/h : 2.000

BATTERIA



24V

AUTONOMIA



2,5h  
(non-stop)

CAPACITÀ H<sub>2</sub>O



45 lt



### CORAL 65 M

Lavapavimenti uomo a bordo  
(medie aree industriali)  
m<sup>2</sup>/h : 3.500

BATTERIA



36V

AUTONOMIA



3,5h  
(non-stop)

CAPACITÀ H<sub>2</sub>O



100 lt



### DIAMOND 100S AC

Lavapavimenti uomo a bordo  
(grandi aree industriali)  
m<sup>2</sup>/h : 7.000

BATTERIA



36V

AUTONOMIA



5-7h  
(non-stop)

CAPACITÀ H<sub>2</sub>O



250 lt



**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 nuovo tutor sulla Sassuolo-Modena: multe, milioni e polemiche...

*Oltre 25mila contravvenzioni in meno di due mesi, due milioni di euro di multe: il tutor entrato in azione sul tratto formiginese della Sassuolo-Modena miete vittime a ripetizione e le polemiche si sprecano: le associazioni di categoria chiedono di rivedere i limiti di velocità, le associazioni dei consumatori minacciano la class-action. Nel frattempo, il cittadino si adegua. E paga...*

C'è chi dice di averne prese anche sette in un giorno, di multe, percorrendo il tratto tra Corlo e Ponte Fossa (1) della Modena-Sassuolo senza fare troppo caso alla segnaletica (che nel corso delle prime settimane non è che brillasse per visibilità) ma facendo più caso all'orologio, e alla fretta che accompagna ognuno di noi dentro il suo quotidiano. Altri hanno già interessato le associazioni dei consumatori per studiare una class action che chissà che margini di riuscita può avere e a che appigli potrà aggrapparsi in sede di (eventuale) contenzioso. Altri ancora, rassegnati, si limitano a maledire l'ente pubblico che fa cassa e invece,



parliamo del Comune di Formigine, quando installò il tutor lo fece – parole del Sindaco Maria Costi (2) – per motivi di sicurezza, «essendo numerosi gli incidenti stradali su quel tratto». Ognuno distribuisca torti e ragioni come crede, qui ci si limita a registrare come da due mesi a questa parte siano tempi non semplici per le migliaia di automobilisti che attraversano la Sassuolo-Modena, sulla quale da qualche settimana è in funzione un tutor che punisce chi percorre il tratto tra Corlo e Ponte Fossa a velocità superiori del limite di 90 km/h. L'occhio elettronico, attivato a fine gennaio, non perdona, e miete vittime a migliaia: venticinquemila contravvenzioni in meno di due mesi, circa due milioni di euro di importi accertati in sette settimane, a beneficio delle casse del Comune di Formigine, contro il quale non insorgono solo i multati, che pure sono parecchi. In principio furono infatti Cna, Legacoop e Lapam a far presente come «sanzioni sanguinose si ripercuotono sui professionisti della strada», chiedendo al Prefetto una

moratoria e la revisione dei limiti, che andrebbero portati almeno a 110 km/h, anche considerata la morfologia della strada, poi in campo sono scese le associazioni dei consumatori, che hanno scritto al Prefetto e incontrato l'Amministrazione Comunale formiginese. Ultimi ma non ultimi si sono fatti sentire anche alcuni consiglieri comunali di Fiorano e Sassuolo, ovvero Roberto Montorsi (3) e Davide Capezzerà (4), adducendo come non sia giusto né equo che Formigine goda di un tesoretto – parliamo, ma siamo alle stime, di cinque milioni di euro – al cui accumulo contribuiscono i sassolesi e fioranesi che percorrono il tratto di strada messo sotto tutela con il dispositivo 'incriminato'. Come finisce? Difficile prevederlo, certo è che la 'giusta battaglia' degli automobilisti e delle associazioni è solo all'inizio e che del 'tutor', con il quale in tantissimi hanno già fatto i conti e tantissimi altri li faranno, inevitabilmente, da qui ai prossimi mesi, sentiremo ancora parlare...

#### Maranello, l'assalto al bancomat non va a buon fine

Provano a far saltare un bancomat nella centralissima piazza Messineo, a Maranello (5), ma l'innescato non funziona e l'ordigno viene disinnescato dagli artificieri. Erano le quattro e trenta del mattino di venerdì scorso quando i Carabi-

nieri della Compagnia di Sassuolo e della Stazione di Maranello sono intervenuti presso un dispositivo ATM della Banca S. Gemignano e S. Prospero di Maranello, per un tentativo di furto attuato mediante un congegno esplosivo. Qualcosa non ha funzionato, tuttavia: l'ordigno non è esploso ed è stato disinnescato dalla Squadra Artificieri dei Carabinieri di Firenze, che sono riusciti ad estrarre il congegno contenente la carica esplosiva, ancora ritenuto nel bancomat.

#### Un anno di daspo ai giovani autori della rissa al Rockville

Nell'ottobre dello scorso si svolse all'esterno del Rockville di Castellarano una mega rissa (6). Finite le indagini sono scattate tredici denunce e il Questore di Reggio Emilia ha deciso di emettere dodici Daspo urbani nei confronti dei giovani ritenuti responsabili. I fatti in questione risalgono alla notte del 17 ottobre dell'anno scorso, quando i Carabinieri intervennero all'esterno del locale pubblico perché erano stati segnalati gravi disordini: da qui la denuncia in



stato di libertà un gruppo di ragazzi di età compresa tra i 17 e i 21 anni e residenti in città, in alcuni Comuni del comprensorio ceramico e in provincia di Modena, ritenuti responsabili di lesioni personali aggravate, violenza privata ed esplosioni pericolose con l'uso di una scacciaicani, nei confronti di alcuni dei quali è, appunto, scattato il Daspo.

#### Fuga di gas a Sassuolo: una sessantina di famiglie evacuate in via Pia

Una mattinata di apprensione, chiusa per fortuna senza danni a persone e cose, a Sassuolo dove la rottura di un tubo del gas all'incrocio tra via Peschiera e via Pia



a Sassuolo (7) ha imposto l'evacuazione di una sessantina di famiglie dalle palazzine dei civici 132,141,143,145,158, la chiusura di tutte le attività commerciali della zona e la chiusura al traffico della parte di via Pia prossima alla rotonda con via Radici in Monte. Sul posto, oltre le squadre specializzate che hanno messo in sicurezza la tubatura danneggiata, i Vigili del fuoco, i Carabinieri e i sanitari del 118 oltre alla Polizia Locale sassolese.

#### Controlli antidroga tra Scandiano e Sassuolo

Più di un etto di sostanza stupefacente di tipo hascisc sequestrato: è il bilancio dei controlli effettuati la settimana scorsa da parte

tenenza hanno arrestato un30enne nei pressi dell'Eurospin di via Contarella. Addosso gli sono state trovate 30 dosi, per un peso complessivo di 18 grammi di cocaina, oltre a banconote di piccolo taglio.

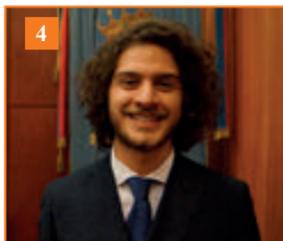
#### Rapinava le coppie a Casalgrande, arrestato un 31enne

Dovrà scontare 3 anni e quattro mesi in carcere il rapinatore che, anni fa, era diventato il terrore delle coppie appartate sul greto del Secchia. La condanna a suo carico è diventata esecutiva e l'uomo è stato arrestato dai Carabinieri di Reggio Emilia. Dovrà pagare anche una pena pecuniaria di 1.733 euro e sarà interdetto dai pubblici uffici per 5 anni. L'uomo prendeva di mira le coppie che si appartavano nell'area di Villalunga del Parco Secchia e le rapinava.

#### Rubiera: un progetto da 850mila euro per il ponte sul Tresinaro

Un progetto da 850mila euro l'attraversamento "Montecatini" sulla strada per Salvaterra. Costruito agli inizi del 1900, il ponte (8) ha bisogno di rifarsi il look e se in passato è stato oggetto di interventi di manutenzione, questa volta l'Amministrazione rubierese punta su un intervento radicale che garantirà alla rete viaria comunale una struttura più moderna e sicura.

(Paolo Ruini-Stefano Fogliani)



SCARICA SUBITO  
LA NOSTRA APP!





## Le "porte sante" di Firenze: San Miniato



Qui, di monumentale, non ci sono solo monumenti e statue, ma anche la vista della città che si gode da questa collina che ospita i fiorentini e i toscani che hanno fatto grande l'Italia, ma non solo

Oggi facciamo poca strada: andiamo a Firenze, al cimitero monumentale di San Miniato, chiamato "delle Porte Sante". Di veramente monumentale non ci sono solo i monumenti funebri e le statue, ma soprattutto il panorama della città che si gode da lassù: relativamente recente (progettato dall'architetto Niccolò Matas, completato nel 1848), il cimitero è diventato un museo a cielo aperto in cui riposano soprattutto i fiorentini e i toscani che hanno fatto grande l'Italia.



Giovanni Spadolini

Gli stili architettonici delle cappelle funerarie e delle statue sono diversi: dal romanico al gotico toscano, dal neoclassico al liberty, un campionario completo della scultura e dell'architettura funeraria che rende giustizia alla grandezza degli ospiti di questo 'monumentale'.

Vi troviamo Vamba, alias **Luigi Bertelli**, giornalista e scrittore della seconda metà del 1800, autore del popolarissimo romanzo "Il Giornalino di Gian Burrasca" (fatelo leggere ai vostri bambini



Carlo Collodi

ma state attenti all'emulazione: Gian Burrasca è un simpatico inno alla trasgressione). Poi troviamo la tomba di **Giovanni Spadolini**, fiorentino, storico, intellettuale, politico con qualche record: il Governo che presiedette nel 1981 fu il primo non democristiano della storia repubblicana. Altri ospiti eccellenti: Pietro Annigoni, milanese di nascita e fiorentino d'adozione, pittore a metà tra Rinascimento e Verismo, e un altro non toscano come **Pellegrino Artusi**, autore di "La Scienza in cucina" e di "L'Arte di mangiar bene", tuttora popolarissimi. Fiorentinissimo fu invece **Mario Cecchi Gori**, grande imprenditore cinematografico e grande presidente della Fiorentina: è sepolto in una tomba semplicissima con la moglie Valeria. Altro scrittore toscano ot-

tocentesco: **Carlo Collodi**, autore di "Le avventure di Pinocchio. Storia di un burattino" (questo il titolo originale); si chiamava Carlo Lorenzini e prese lo pseudonimo di Collodi dal nome della frazione di Pescia (PT) dove era nata la madre. Ancora: Enrico Coveri, stilista, Felice Le Monnier, editore, il Presidente della Repubblica Giovanni Gronchi, Giuseppe Prezzolini, giornalista e scrittore, anima critica del '900, Vasco Pratolini, delicato scrittore autodidatta, struggenti i romanzi "Cronaca familiare", "Cronaca di po-



Luigi Bertelli

veri amanti", "Metello", Ottone Rosai, coltissimo pittore a cavallo tra '800 e '900 e Gaetano Salvemini, pugliese di nascita e di morte, viene sempre sintetizzato con tre aggettivi: antifascista, politico, storico.

(L'amico del Tempo)



Pellegrini Artusi



Mario Cecchi Gori

## La guerra fredda si sta scongelando... Sarà il 'riscaldamento globale'

**Guerra totale – a parte gli interessi reciproci. E' in atto uno sconto di civiltà.**

Replicando alla decisione dell'Onu, hanno definito la loro macelleria bellica "politica estera indipendente" – a dimostrazione del fatto che potremmo non discendere dalla scimmia ma dal verme dei suoi escrementi.

Non ho mai voluto mettere il condizionatore, in casa. Ma adesso credo che non potrò farne a meno. Pace sì, Draghi no.

Il bombardamento sulle abitazioni dei civili? Per il patriarca ortodosso russo lascia il perfetto colpo d'occhio: orto d'osso.

Non siamo servi degli Stati Uniti e nemmeno della Ue, noi italiani. Obbediamo di testa nostra.

Putin testa il missile "Satan". Si prepara alla guerra santa.



Sono bombe etiche, per la chiesa ortodossa russa, quelle che uccidono i bambini dei nazisti che hanno un presidente ebreo.

Non conosco il cerchio magico di Putin – e non

posso dire di conoscerlo nemmeno dopo aver visto la puntata di Report. Che è stata comunque spettacolare: disegno neoimperialista non privo di ferocia militare; accuse di brogli elettorali; finanziamento e

fiancheggiamento di forze di ultradestra europee antieuropeiste; santa alleanza con un fondamentalismo cristiano omofobo, antibergoglio, ultra conservatore e difensore di un familismo maschilista e antiabortista... Stavo quasi per spaventarmi... Finché hanno mostrato che credevano in Salvini. Ma a tranquillizzarmi sul serio è stato vedere che bombardano l'Ucraina e continuano a pagarle le royalties per il transito del gas che serve al bene dei paesi europei cattivi.

Per essere sicuro di spaventare davvero tutti, Putin ha mostrato che la Russia può di più del nazismo ucraino.

Dalla Russia è partito un modernissimo modello di

democrazia – diretto ai paesi dell'Unione Europea. C'è solo un piccolo contrattacco dovuto al sabotaggio da parte dei battaglioni nazisti dell'esercito ucraino.

Fa bombardare i civili ucraini e, quando loro gli presentano il conteggio delle vittime, gli dà dei cinici.

Se commentassi, offenderei l'intelligenza di Putin. E questo, ovviamente, è già un commento - lo dico così, per non offendere la vostra.

Candidato viene da candidato. C'era una volta la politica.

Intervento in Ucraina, per Putin, e intervento alla tiroide. Quello dei due che è riuscito è stato smentito. (Massimo Bassi)



**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

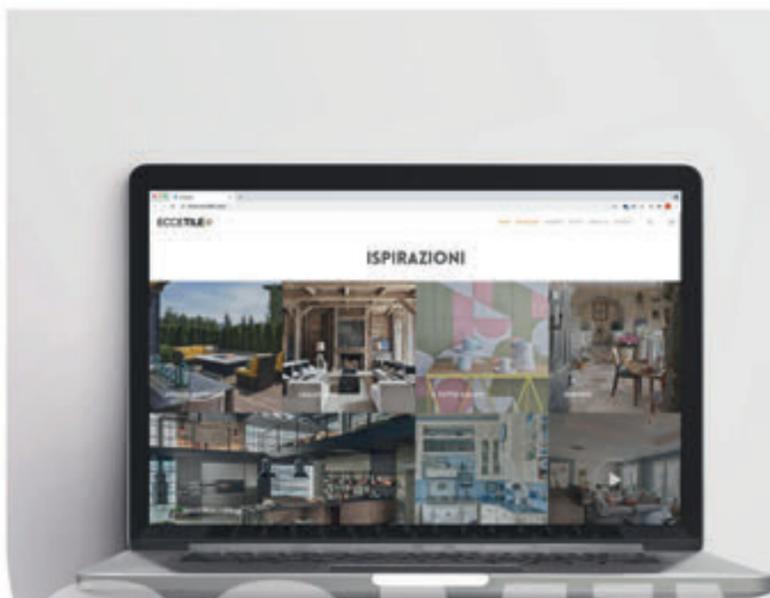
**PUBBLICITÀ**  
Ceramicanda srl, via De Amicis 4  
42013 Veggia di Casalgrande (RE)  
tel.0536990323 - fax 0536990402  
redazione@ceramicanda.com

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



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



# Designed to Perform.

**creadigit**  
**INFINITY**

Il futuro della decorazione ceramica passa da **Creadigit Infinity**, la nuova stampante digitale dotata di una potenza di calcolo mai vista prima. Grazie a **CoreXpress**, la piattaforma di ultima generazione, le informazioni chiave, utili alla riproduzione dell'immagine sulla superficie ceramica, vengono scambiate ed elaborate in tempo reale con sofisticati processori e una fitta rete di sensori. Più flessibilità, più variabilità con **12 barre** e gestione di testine differenti su ogni singola macchina con **risoluzione fino a 600 dpi**. Verso il massimo livello di performance.

Scopri di più su [systemceramics.com](http://systemceramics.com)

**SYSTEM**  
**Ceramics**  
a coesia company