



► **Impronte digitali**

Il 'cinguettio' di Elon Musk: che ne sarà di Twitter?

La domanda corre in rete dopo che Mr. Tesla ha comprato la piattaforma

pagina 11



► **Personaggi**

'Il fatto non sussiste'. Cadono le accuse ad Alberto Forchielli

Il fondatore di MCP era indagato dalla Procura di Milano

pagina 10



il Distretto 288

by Ceramicanda

Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato

anno 14 numero 288 • 21 Maggio 2022 • euro 1,00



► **Anche terra, non solo argilla!**

Di Roberto Caroli

«Il 16 agosto 1896 tre cercatori, due nativi e un californiano, scoprono notevoli quantità di oro in due fiumi canadesi, lo Yukon e il Klondike. La notizia si diffonde rapidamente nelle zone vicine, ma non raggiunge gli Stati Uniti fino al luglio del 1897, quando i primi cercatori d'oro tornano a San Francisco e a Seattle dopo aver fatto fortuna». Inizia così la corsa all'oro del Klondike (o dello Yukon), un periodo di folle desiderio di guadagno "facile" che ha spinto 100mila persone a tentare la fortuna lungo le impervie traiettorie del Grande Nord. Alla fine del XIX secolo il Klondike venne alleggerito di quasi 400mila chili di oro: tra i cercatori, per la maggior parte ex liberi professionisti e impiegati, anche personalità, come l'ex sindaco di Seattle, contagiato "dalla febbre dell'oro". Così viene definita, in sintesi, la corsa all'oro che alla fine dell'Ottocento coinvolse migliaia di cittadini americani e non, desiderosi di raggiungere velocemente la ricchezza facendo uso solamente di braccia e schiena e confidando anche nella magnanimità della dea bendata. Quanto sta accadendo nel settore ceramico, seppur vagamente, ci riporta a quella vicenda: la differenza sta solo nell'oggetto della ricerca. Non oro ma argilla che, in termini di valore e fatte le debite proporzioni, possono però essere accomunati.

continua a pag. 7

DSTRISCIO

Lo scudetto nelle mani del Sassuolo Calcio



pagine 2 e 3

BAR DELLE VERGINI



La vera emergenza

Al Bar delle Vergini si parla della vera emergenza che sta colpendo il distretto ceramico. Da giorni i telefoni sono bollenti e si vocifera di basse operazioni di bagarinaggio in corso. Sospese le operazioni di ricerca dell'argilla e di gas a buon mercato, tutti si arrabbattono alla bell'e meglio in un'unica missione: trovare un biglietto per Sassuolo-Milan, in programma domenica al Mapei Stadium! Tutti vogliono poter dire: io c'ero! Gli invidiosi rimasti senza biglietto si consolano: i fortunati resteranno tutti imbottigliati nel traffico domenica sera...

IL DEBITO PUBBLICO ITALIANO OGGI

€ 2.775.399.764.132

IL DEBITO PUBBLICO PER CITTADINO

€ 44.896,15

Ds ceramico

► **Scenari**

Confindustria Ceramica: un'altra Presidenza per Giovanni Savorani?

Il Presidente uscente verso un'altra conferma

► **Il caso**

Materie prime e gas: la situazione resta molto complessa

«Manca un'adeguata programmazione»

► **Materie prime**

Dall'Italia alla Turchia, dalla Germania alla Cina: il 'risiko' delle argille

In cerca di alternative alle forniture ucraine

► **Economia**

Inflazione e trasporti: per gli USA primavera in chiaroscuro

Un contesto sfavorevole frena la crescita

pagine da 5 a 15

► **Almanacco**

Modena-Sassuolo, niente moratoria: il 'tutor' continua a far discutere...

pagina 17

► **Rubriche**

La 'scontrosa grazia' di Aurisina: sui sentieri della 'Grande Guerra' con l'Amico del tempo

pagina 18

CONTINUA+ PCR2120

Production has never been so versatile.

MORE VERSATILE | MORE COMPACT | MORE SUSTAINABLE

SACMI.COM

ENDLESS INNOVATION SINCE 1919

Per il Sassuolo di Dionisi è stata un'annata sulle 'montagne russe'

Neroverdi promossi, ma forse potevano fare di più: la pensano così due commentatori televisivi che la squadra di Dionisi la seguono da tempo. E la conoscono bene...

Tempo di bilanci in casa neroverde. Manca una partita – e che partita, domenica al Mapei Stadium si assegna o non si assegna lo scudetto, il Sassuolo arbitra – a chiudere la nona stagione dei neroverdi in serie A, ma qualche conto lo si può già fare. Vero che, più a livello di tifo che di valori tecnici già espressi da agosto ad oggi, gli ultimi 90' potrebbero aggiungere o togliere, altrettanto vero che comunque vada domenica sera alle 18 il ruolino di marcia dei neroverdi resta ampiamente sufficiente (i punti oggi sono 50, la zona che scotta, sempre tenuta a distanza, dista più di 20 lunghezze, all'Europa mancano una decina di punti) ed in proposito non abbiamo potuto fare a meno di interrogare due commentatori televisivi che hanno seguito questa prima stagione di Alessio Dionisi da vicino. E tanto **Marco Nosotti** di Sky quanto **Alessandro Iori** di DAZN ne hanno ricavato, da queste 37 giornate di campionato andate in scena fin qua, la nostra stessa impressione. Ovvero che il progetto neroverde funzioni e abbia funzionato anche quest'anno, che il gioco diverta, ma che alla squadra sia mancato un piccolo *quid* per fare un salto di qualità potenzialmente alla portata. Cosa è mancato? Non certo la qualità, forse l'esperienza, o quel pizzico di cattiveria che troppo spesso ha visto i neroverdi subire le 'piccole', perdendo punti 'pesanti' poi compensati, anche in maniera inaspettata, con autentiche imprese al cospetto delle 'grandi', messe in fila praticamente tutte, con apici nelle due vittorie di San Siro e in quella in casa della Juventus. Equilibrio sostanziale tra i punti fatti in casa e quelli in trasferta (24 a 26), e una fase offensiva da Europa League (la sesta della serie A, con 64 reti all'attivo) compensata, si fa per dire, da una difesa (63 gol al passivo) che ha visto 14 squadre fare meglio dei neroverdi. Attestati a metà classifica, con Alessio Dionisi che ha fatto meglio di tutti gli allenatori che lo hanno preceduto alla prima stagione. Poi Di Francesco e De Zerbi, come noto, hanno migliorato anno dopo anno: si tratta di capire se anche il tecnico toscano («L'unico certo di restare», ebbe a dire Carnevali, che avrà il suo daffare a trattenere i vari Berardi, Scamacca, Frattesi etc.) seguirà le orme dei predecessori. Intanto però chiude la sua prima stagione in neroverde centrando, di massima, tutti gli obiettivi che la società di era prefissata all'inizio di una stagione 'di transizione'. E, per ora, va bene così. Ma solo per ora... (S.F.)



Alessandro Iori, DAZN

«Grandi imprese e cadute fragorose...»

È difficile dare una valutazione complessiva a una stagione come quella del Sassuolo: un'annata da montagne russe, tra picchi straordinari e crolli fragorosi. Se negli occhi rimangono le imprese meravigliose in casa delle big Juventus, Milan e Inter, l'esorcismo sul tabù Atalanta, o la partita show del Mapei Stadium contro la Fiorentina, tra le più spettacolari dell'intera Serie A 2021/2022, nella testa si insinua però il dubbio che i neroverdi qualcosa in più in termini di rendimento e di classifica avrebbero potuto farlo. Soprattutto sulla base dei numeri di un

attacco spaventoso: tre giocatori (Scamacca, Berardi e Raspadori) in doppia cifra, la consacrazione definitiva di Traorè, la qualità in mezzo al campo di Lopez e Frattesi. Sei nomi che, c'è da scommetterci, animeranno l'estate del calciomercato. Con un potenziale così, restare più vicini all'Europa era possibile, quasi doveroso. E allora, cos'è mancato? Oltre alle solite amnesie difensive (più di 60 gol al passivo sono una zavorra eccessiva per qualunque ambizione) il Sassuolo ha pagato soprattutto una discontinuità sconcertante e quasi prevedibile. Costanti nell'essere incostanti: la regolarità con cui i neroverdi hanno sofferto contro le piccole è stata il vero limite stagionale. Media punti più alta contro le prime dieci rispetto a quella contro le ultime dieci, nella prossima stagione il Sassuolo dovrà trovare soluzioni efficaci per soffrire meno nei match teoricamente alla portata. D'altra parte, restando a questa stagione, il modo in cui i neroverdi hanno (quasi) sempre fatto soffrire le prime della classe preoccupa e non poco il Milan in vista della sfida scudetto di domenica al Mapei Stadium. I tifosi rossoneri e l'ex Stefano Pioli sono autorizzati a fare gli scongiuri, ma occhio al Sassuolo, da sempre grande con le grandi.



Marco Nosotti, SKY

«Sostanzialmente si è lavorato bene. Stagione da 7,5»

Una stagione da 7 pieno. Dionisi ha lavorato bene, raccogliendo, recependo e rielaborando soluzioni sempre adatte sia ai giocatori che aveva a disposizione sia all'azienda cui rende conto a livello di cessioni, che ci sono state e ci saranno a fine stagione. Il Sassuolo si appresta a vivere la decima stagione in A, ed in questa ha confermato di avere un'identità cui nel bene e nel male non ha mai rinunciato. La statistica dice è secondo nei tiri n porta dietro l'Inter, quinto per verticalizzazione e nella metà campo avversaria ha grandissimi interpreti, gente come Berardi che ha parteci-

pato, con gol a assist, al 45% dei gol neroverdi. E' una squadra che gioca, e gioca bene: un po' giovane in fase difensiva, attacca sapendo cosa perde in difesa e qualche volta dietro i conti non sono tornati. Qui dovrà crescere, ma nulla toglie ad un anno di ripartenza che ha visto i neroverdi ripartire, e ripartire bene. Il punto è cosa succede adesso: la proprietà non vorrebbe vendere nessuno, ma sarà difficile che qualcuno, penso a Scamacca e Berardi, non vada. Andrà valutato come sostituirli, nel caso: il Sassuolo, però, ha gettato le basi per gestire ancora con capacità il mix tra giovani bravi e giocatori più esperti. Sostanzialmente si è fatto un buon lavoro: adesso si tratterà di sostituire chi va con giocatori già pronti, e aggiungere qualcosa in difesa, dove in questo campionato qualche errore si è visto. Ho detto stagione da 7, perché vanno considerati i competitors e il loro spessore: oggi tra sorelle e cugine ci sono otto, nove squadre in grado di dire la loro ad altissimo livello. Quanto alla partita contro il Milan, potrà essere un successo e comunque lo sarà, anche dovesse scontentare qualcuno, ma questa è la fortuna e il limite del nostro calcio e delle passioni che induce. Il Sassuolo merita di giocarsela, con i suoi 50 punti e la sua coerenza, e se la giocherà

ELLEK AUTOMAZIONI

I guastafeste o lo 'Scansuolo'?

I neroverdi arbitri dello scudetto

Il Milan si gioca il titolo con l'Inter, il Sassuolo (e la Sampdoria) arbitrano. Sarà una domenica di passione, che immaginiamo non finirà, tuttavia, con la partita...

Comunque vada sarà un successo», dice Marco Nosotti nella pagina accanto, 'pesando' Sassuolo-Milan, ed è facile abbia ragione, anche perché la partita del Mapei Stadium, se non resterà nei libri di storia, rimarrà comunque, e a prescindere dagli esiti, nel cuore di tanti, contenti o delusi, confusi o felici. E soprattutto perché, ammettiamolo, mica è la partita del Sassuolo, quanto quella del Milan: i rossoneri dell'ex Pioli si giocano lo scudetto, con due punti di vantaggio che lasciano loro, nei confronti dell'Inter, due risultati su tre a disposizione e il Sassuolo, da questo punto di vista, è solo arbitro - come la Sampdoria che affronta l'Inter a San Siro, alla stessa ora - ma quel 'solo' vale niente, visto che i neroverdi di Dionisi giocano per il prestigio, per fare bella figura e per onorare l'impegno. Mentre il Milan gioca, già detto per la storia, in un ultimo atto di un campionato che, ammettiamolo, non ha lesinato sorprese né in testa né in coda, infilando in questo ultimo scorcio di stagione una teoria infinita di risultati più o meno sorprendenti, che hanno fatto passare in secondo piano valori tecnici, motivazionali, approccio alla gara e schemi di gioco. Eccoci al punto, allora: comunque andrà, più che un successo, saranno veleni, da qui alle prossime settimane e ai prossimi mesi. Perché se il Sassuolo perde ridiventa lo *Scansuolo* (epiteto social assai poco simpatico, che allude a squadra che darebbe spesso strada alle big, e pazienza se l'as-



sunto è stato smentito, a più riprese, dai risultati), se pareggia fa il 'biscotto' con la dirigenza milani-

sta ('del resto Carnevali è di Milano', 'Gli Squinzi hanno sempre tifato Milan', tra le perle che leg-

geremo, nel caso) e se vince lo fa per togliere lo scudetto ai rossoneri e regalarlo a Giuseppe Marotta,

massimo dirigente interista legato da saldissima amicizia, come ben noto, all'AD neroverde Giovanni Carnevali. Altro di cui sentiremo ribollire social e trasmissioni? 'Il Sassuolo ha già venduto Berardi al Milan, figurati se si mette di traverso', e ancora 'Scamacca e Fratresi sono già nerazzurri: è un affare da 60 milioni che il Sassuolo non manderà certo a monte dando strada al Milan'... la stagione racconta invece che il Sassuolo ha già battuto, all'andata, sia Inter che Milan, che con le squadre più importanti si esprime al meglio, che per qualità di gioco è capace di tutto come del suo contrario, ma le obiezioni non reggono di fronte a quelle che sono, come quelle appena riportate, chiacchiere da bar. Ma vale la pena prepararsi, già da domenica a ridosso delle 21, ad ascoltarne molte di più di quante ne abbiamo già ascoltate nel corso di questa lunga settimana che ha fatto da 'red carpet' ad una partita evento. Che regala ai neroverdi una ribalta tutt'altro che indifferente, e che comunque vada ne farà un bersaglio di buona parte dell'Italia calcistica, prima che, eventualmente, dei vari Leao, Tonalì ed Hernandez, da cui i neroverdi dovranno guardarsi in campo. Fuori dal campo, invece, le insidie sono altre ma nel caso, a chi ne avrà voglia, non mancheranno né il tempo e nemmeno le occasioni di occuparsene. Il campionato, infatti, domenica sera chiude bottega. Con quali esiti lo scopriremo solo giocando.

(Stefano Fogliani)

IL RICORDO

Sassuolo-Milan resta il 'derby' di Giorgio Squinzi

L'indimenticato patròn neroverde era, come noto, un milanista della prima ora



Era, la partita contro il Milan, il derby di Giorgio Squinzi. Il compianto Signor Mapei, ancorchè inventore del Sassuolo dei miracoli, portato dalla C2 alla serie A e in Europa, non aveva mai fatto mistero della sua fede rossonera, e nemmeno della sua 'antipatia' per quell'Inter che con i neroverdi si tolse la soddisfazione di battere in più occasioni. Battendo peraltro, spesso e volentieri, anche il 'suo' Milan. Sarebbe stato interessante carpirne gli umori, a ridosso di una gara del genere ma qui, ricordando in lui un lucido interlocutore e, perché no, un amico del Dstretto, ci sembra comunque l'occasione giusta per dedicargli queste poche righe. Perché se non ci fossero state le sue idee, le sue intuizioni e i suoi investimenti, con tutta

probabilità la partita tra Sassuolo e Milan non si sarebbe mai giocata. Quella che va in scena domenica, invece, è la 18ma gara di campionato tra neroverdi e rossoneri. E vale più di tutte le altre.

Dopo due anni, Mapei Stadium sold out

Attesi oltre 21mila spettatori, 18mila dei quali rossoneri: al netto del tutto esaurito, quello del poco pubblico al Mapei Stadium resta un problema...

L'ultima volta di un Sassuolo-Juve del febbraio 2019 a riempire, come dicono quelli bravi, 'in ogni ordine di posto' lo stadio reggiano. Poi ci sono stati i lockdown e le limitazioni alla capienza, ma domenica il Mapei Stadium torna a riempirsi. All'inverosimile: i biglietti, dopo rincorse estenuanti da parte di chi inseguiva l'agognato tagliando, sono stati messi in vendita martedì mattina e venduti in meno di un'ora, il secondary ticketing, si racconta, vale fino a 3mila euro a biglietto, ma il punto non è necessariamente questo, quanto il mettere in evidenza come, se per una volta è davvero troppo piccolo, più spesso il Mapei Stadium è troppo grande per i (pochi) tifosi del Sassuolo. La media spettatori di questa stagione (6638, fonte



Stadiapostcards) è la più bassa di tutta la serie A e se è vero che sulla stessa incide l'impossibilità recente di vendere abbonamenti, quello del poco pubblico che segue i neroverdi

resta un fattore sul quale non ci si può non soffermare. Rimarcando come si tratti di una sorta di unicum. Da una parte c'è infatti l'evidenza di un bacino d'utenza necessariamente

limitato (Sassuolo fa pur sempre 40mila abitanti, Reggio obbliga comunque ad una trasferta, anche se berve, chi lo raggiunge), dall'altra c'è un pubblico che affolla distinti e tribuna, ma la curva è spesso vuota, quando non semivuota. È opinione di molti che si dovrebbe 'lavorare', a livello societario, per riempirla, magari a invito, ma mica è semplice 'veicolare' la passione e resta vero che le curve, in teoria, sono le 'chiese' del tifo organizzato, e qui sta il problema. Perché i neroverdi di tifo organizzato, nel senso più proprio del termine, non ne hanno, o meglio i gruppi 'istituzionalizzati' sono poche decine di persone, per la stragrande maggioranza lontanissime dalle logiche e dalle 'scalmane' del tifo 'duro e puro'. Poche decine, insomma, e domenica ostaggio, in

un certo senso, dei tanti milanisti che, per non perdersi la gara che vale tutto, non esiteranno, pur di esserci, anche a seguirla dalla curva neroverde, l'unica dove sono rimasti posti 'vuoti' dopo che le prime ore di prevendita hanno occupato gli altri settori. Anche questo, a ben vedere, un 'unicum', al quale tuttavia, a Sassuolo, non si è mai fatto troppo caso. Sarà, quindi, un Mapei Stadium tutto rossonero, come del resto era per buona parte rossonero il Bentegodi due settimane fa. A Verona i tifosi milanisti erano 16mila su 30mila presenti, a Reggio, secondo la *Gazzetta dello Sport*, saranno 18mila su 21584. Stadio pieno, insomma, ma non di tifosi del Sassuolo. Vero però, e l'abbiamo già detto, che è la partita del Milan, non del Sassuolo... (S.F.)

DAXEL

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

SMART LINE XL



SITI B&T's new tailor-made sorting technology for the production of large formats up to **1200 x 1200 mm**



GRUPPO
b&t

www.sitibt.com

Presidenza di Confindustria Ceramica: terzo mandato per Giovanni Savorani?

Il Direttivo dell'associazione di via Monte Santo potrebbe confermare l'attuale Presidente: in attesa dell'elezione di giugno, l'ipotesi di un Savorani-ter è sempre più concreta

Terzo mandato per Giovanni Savorani alla Presidenza di Confindustria Ceramica? I rumors, a circa un mese dal 'plenum' con cui l'associazione dei produttori italiani di superfici ceramiche, dopo l'assemblea annuale, rinnoverà i propri organi direttivi, questo direbbero. Savorani, nato a Faenza 75 anni fa, Presidente di Gigacer Spa - azienda da lui stesso fondata nel 2006 - è entrato in Confindustria Ceramica nel 2013 come membro della Commissione Normazione Tecnica e del Consiglio Direttivo per diventare poi Presidente nel 2018. Due anni di mandato, per lui, e rielezione due anni fa: una terza elezione darebbe continuità alla gestione di una transizione che ha visto il settore ceramico affrontare più emergenze, non ancora del tutto rientrate. Proprio il permanere di una contingenza che richiede un'attività associativa particolarmente 'presente' starebbe convincendo gli imprenditori che fanno capo all'associazione di via Monte Santo a dare ulteriore fiducia all'attuale Presidente. Non che non si siano rincorsi altri nomi, negli ultimi mesi, che hanno visto oggetto di indiscrezioni sia Emilio Mussini, Presidente di Panariagroup e Presidente della Commissione Fiere di Confindustria Ceramica, che Giorgio Romani, CEO del Gruppo Romani e Presidente della Commissione Sindacale dell'associazione. In lizza, pare, anche Filippo Manuzzi, CEO di Ceramiche



Giovanni Savorani e Roberto Caroli negli studi di Ceramicanda

Sant'Agostino, e il Presidente di Novabell Mario Roncaglia, ma che si vada verso una scelta di continuità è, oggi, l'ipotesi più accreditata. Anche perché Savorani, per l'associazione, si è speso senza sosta e, all'occorrenza, non ha esitato a battere i pugni sul tavolo, portando le istanze del settore all'attenzione dei più e cercando di fare 'massa critica' insieme ad altre associazioni industriali che rappresentano comparti che, come la ceramica, rischiano di perdere competitività a causa di un sistema paese mai troppo attento all'attività di impresa e alle esigenze delle piccole e medie imprese.

Intervistato a fine marzo negli studi di Ceramicanda, Savorani aveva rivendicato l'importanza dell'attività associativa nel portare all'attenzione del Governo e della Comunità Europea le istanze del settore ceramico, dicendosi fiero di aver portato la ceramica all'attenzione mediatica italiana, ma ammettendo di essere meno fiero dei risultati («la Bretella non è ancora stata fatta, stiamo lottando per far ridurre i costi del gas ma finora non abbiamo ottenuto nulla») che tuttavia, se tutto va come deve e le indiscrezioni di queste ultime settimane dovessero essere confermate dal voto dell'Assemblea di

giugno, avrà tempo per raggiungere fino al 2024. In caso di elezione, tra l'altro, diventerebbe il primo Presidente nella storia dell'associazione a restare in carica per tre mandati. Più di quattro anni - il mandato di Presidenza è biennale - restò in carica anche il suo predecessore, Vittorio Borelli, eletto una prima volta nel 2013 ed una seconda nel 2015, che rimase sullo scranno presidenziale in tutto cinque anni, ma passando solo da due elezioni in quanto il secondo mandato venne prorogato di un anno per 'disallinearlo' rispetto all'elezione del Presidente di Confindustria. Quella di cui potrebbe esse-

re protagonista Savorani sarebbe così, in un certo senso, una 'prima volta'. Che rende bene, peraltro, l'idea di quanto il contesto attuale imponga sfide che andranno affrontate con una squadra già consolidata nei suoi equilibri e nelle sue rivendicazioni: nessun dubbio, insomma, che i prossimi anni non saranno semplicissimi per il settore. E nessun dubbio, tuttavia, che la squadra di Savorani - che ha già affrontato l'emergenza Covid-19 e altre questioni non prive di effetti sulle dinamiche del settore - sia comunque, suo malgrado, chiamata a confrontarsi con un'emergenza ancora in corso. (R.D.)

In Acimac, invece, sarà 'staffetta' tra Paolo Mongardi e Paolo Lamberti

Già programmato due anni fa, l'avvicendamento verrà formalizzato a giugno

Ragionevolmente certa la conferma di Giovanni Savorani alla Presidenza di Confindustria Ceramica, è invece già certo, senza nessun margine di dubbio, il nome del prossimo Presidente di Acimac, l'Associazione Costruttori Italiani Macchine e Attrezzature per Ceramica, che sarà Paolo Lamberti. In occasione dell'ultima elezione - giugno 2020, la designazione fu oltremodo laboriosa - la base scelse infatti il Presiden-

te di Sacmi Paolo Mongardi come successore del Presidente uscente Paolo Sassi di BMR, stabilendo come, al termine del primo biennio di mandato - giugno 2022 - Mongardi avrebbe lasciato il posto al Presidente di Tecnografica Paolo Lamberti, nel frattempo nominato Vicepresidente dell'associazione con sede a Villa Marchetti insieme a Bruno Bettelli, CEO di I-Tech e a Luca Bazzani, CEO di System Ceramics. «Per dare voce a candi-

dati che hanno riscontrato grande consenso tra la base associativa - scrisse ACIMAC annunciando la 'staffetta' - questo mandato avrà un avvicendamento. Una presidenza di sintesi, spinta dalla volontà del Consiglio Direttivo e dei due candidati di unire la voce delle grandi e piccole aziende che costituiscono l'Associazione». Dall'elezione di Mongardi sono passati due anni: a giugno, quindi, il passaggio di consegne e la rati-



Paolo Mongardi e Paolo Lamberti

fica da parte dell'Assemblea degli associati, a dare spessore a quanto già programmato dalla base associativa. Cambia il Presidente, non

la squadra di Governo, tuttavia: il Consiglio Direttivo resta infatti in carica, come Lamberti, fino al 2024. (S.F.)

INNOVATION 3D

THE NEW RILIEVOLUTION

SMALTICERAM

WORLDWIDE PARTNER

Caro-gas e materie prime: la situazione resta complessa

Al caro-gas, con cui le aziende fanno i conti da un anno, si aggiunge la crisi delle materie prime, già indotta dalla logistica e amplificata dal conflitto russo ucraino: dopo un primo trimestre che i rumors danno 'molto positivo', la primavera del comparto ceramico non sarà una passeggiata: ne abbiamo parlato con due consulenti che conoscono bene il distretto e le sue aziende



Andrea Lugli

Andrea Lugli:
«Sull'energia manca una programmazione adeguata, e l'indipendenza dal gas russo è un miraggio»

«Affrancarsi dal gas russo, al di là degli sproloqui dei politici, non è possibile». Andrea Lugli, CEO di Programma Energia fa il punto sul caro-gas, senza nascondere le difficoltà legate alla contingenza. «I volumi che riceviamo dalla Russia oggi – dice – disponibili altrove non ci sono. E anche ci fossero, non siamo in grado di scaricarli e stocarli»
Di fatto, difficoltà non dissimili a quelle relative alle argille...
«In parte sì, ma il gas c'è, ed il problema è soprattutto di costi. E i prezzi li spingono in alto le speculazioni in atto da tempo, certo, ma anche l'emotività di troppo chiacchierare da parte della nostra classe politica. In più, se il problema dell'argilla è indotto soprattutto dalla crisi ucraina, i prezzi del gas hanno cominciato a salire ben prima. Prova ne sia che oggi il gas lo paghiamo meno che a dicembre»
Una soluzione per fermare i

rialzi ci sarebbe?

«Programmiamo se ne potrebbe uscire, ovviamente con i tempi necessari, perché i miracoli non sono di questo mondo. E per programmazione non intendo i tanti annunci che ascoltiamo in questi giorni a proposito di rigassificatori da realizzare qua e là: quelli sono film. Cito il Professor Tabarelli, capo di Nomisma Energia, e dico che il problema è che la politica, quando parla di razionamento, non ha idea di come funziona il mondo delle famiglie e delle imprese»

In che senso?

«Che le famiglie possono anche abbassare il riscaldamento e mettersi un maglione in più, ma le aziende come fanno a sostenere i loro cicli produttivi se il gas viene dato loro una settimana sì e una no? La realtà è che le fonti utilizzate oggi dalla nostra manifattura non sono sostituibili e se è vero che in Italia potremmo anche renderci indipendenti, per farlo servirebbero infrastrutture la cui realizzazione chiede tra i 20 e i 25 anni»

Si parla della necessità di fare massa critica, di gruppi di acquisto in grado di garantire maggiore forza contrattuale...
«In realtà fare massa critica significa avere meno interlocutori che possono quindi fare cartello. Più che un gruppo d'acquisto servirebbe una struttura che sta sul mercato, e compra e vende gas, ma la sua realizzazione comporta una condivisione, da parte di chi ne farebbe parte, alla quale molte delle nostre aziende non sono abituate»

Che tipo di scenari si scorgono, dal suo punto di osservazione?

«Difficili da decifrare: molto credo dipenderà dal fattore politico e più in generale dalle politiche che porrà in essere l'Unione Europea. In teoria, già dai prossimi mesi, il prezzo del gas è destinato a scendere ancora, ma occorrerà valutare sia il gradiente di queste diminuzioni, che il loro impatto sul sistema produttivo». (R.D.)



Cristiano Canotti

Cristiano Canotti:
«Se vanno oltre certi prezzi, le superfici ceramiche perdono forza e competitività»

«C'è molto movimento, e diversi addetti che cercano argille ai quattro angoli del globo: l'allarme iniziale, dettato a mio avviso anche da troppa emotività, sta rientrando. Ma il problema dei costi e dell'approvvigionamento condizionerà ancora a lungo il settore». Il gas rincarato con incrementi-record, le argille non meno. La ceramica, dice il consulente Cristiano Canotti, si trova tra l'incudine dei costi crescenti e il martello della necessità di continuare a produrre per evadere ordini in crescita, «ma se il primo trimestre si è chiuso, per molte aziende, con il record di spedito, occorre capire come la logistica e i costi influiranno sulle dinamiche che verranno»

Argilla a 200 euro, gas a un euro: è una ceramica per ricchi?

«Produrre costa sempre di più, ma se vanno oltre un certo livello di prezzo le superfici ceramiche perdono la propria competitività, e chi

le produce lo sa bene. Una delle forze del settore era proprio il prezzo, quindi è ovvio che si navighi a vista»

Si erano paventate, fino a qualche settimana fa, chiusure e fermi produttivi...

«Anche in questo caso l'allarme è in parte rientrato, e oggi sono diverse le aziende che temevano la fermata e invece continuano a produrre»

Le prospettive per il prossimo futuro?

«Difficile capirlo adesso: i preconsuntivi si faranno dopo l'estate, anche alla luce dell'effetto inflattivo su costi di produzione comunque aumentati. E vanno verificati gli effetti della 'crisi' sui mercati francesi e tedeschi, che restano i mercati di riferimento della piastrella italiana»

Parliamo sempre di ceramica, noi di Ceramicanda, ma la crisi impatta anche sugli impiantisti...

«Senza dubbio: a inizio anno avevano portafogli importanti, che tuttavia sono fisiologici per chi produce macchinari, e da tenere d'occhio c'è la marginalità del comparto, che è sensibilmente più bassa di quella dei produttori di ceramica. L'incertezza sui tempi di realizzazione e consegna, da questo punto di vista, è un fattore che va valutato con grande attenzione. Alla stessa stregua, vediamo la sparizione di aree sulle quali diventa impossibile, oggi, fare business»

Oltre che con i prezzi, insomma, i conti vanno fatti anche con la geopolitica...

«Inevitabilmente: quello di oggi è diventato un mondo multipolare. Se parliamo di superfici ceramiche, non ci sono solo gli spagnoli, che tra l'altro si stanno giovando di misure governative che calmeranno il prezzo del gas, come concorrenti con cui fare i conti, e penso a quanti lavoravano per i mercati russo e ucraino come la Polonia... Gli impiantisti, loro malgrado, hanno lo stesso problema. Cosa faranno, domani, Turchia, India e Brasile?». (R.D.)



Sopra a tutto, c'è Itabici

La scelta sicura per ogni copertura



Da 35 anni sul mercato con un'ampia organizzazione per poter soddisfare al meglio le esigenze dei clienti, compresa la possibilità di usufruire delle agevolazioni relative alla **derazione del 65% e del 50%** per la completa ristrutturazione degli immobili.

Da 35 anni costruiamo il Vostro futuro.

Il nuovo bando ISI INAIL per l'anno 2021-2022, una grande opportunità da non perdere!
Con noi non avrai spese di istruttoria!

Chiama subito e chiedi un sopralluogo ed un preventivo gratuito!

BATIC SRL - Via Lingua Lunga 21-41014 Solognaro di Castelvetro (MO) -

Tel. 059/8677161 - www.itabici.it - info@itabici.it

Piove sul bagnato: dalla Turchia alla Cina: il 'risiko' delle argille

Alla ricerca di materie prime con cui 'rimpiazzare' quanto arrivava dall'Ucraina, le aziende ceramiche guardano praticamente ovunque: la situazione evolve, ma resta complicata, condizionata non solo da fattori legati al costo e alla reperibilità, ma anche alla logistica e alla disponibilità di alcuni paesi ad esportare...

Il fatto che l'avessimo detto per primi non è che ci consoli, intendiamoci. Ma se ripensiamo a fine gennaio, quando i fuochi di guerra sull'Ucraina erano ancora fatui, non possiamo dire di essere venuti meno, con questa testata come con le nostre trasmissioni e il nostro magazine, al nostro dovere di raccontare il mondo della ceramica e analizzarne quanto gli accade attorno. Nel bene e nel male e, adesso che 'piove sul bagnato' non possiamo non tornarci, sul 'risiko' delle argille che da qualche mese a questa parte vede il distretto impegnato in quella che il Direttore Roberto Caroli ha definito, con bella efficacia, la 'corsa all'oro'. A questo siamo, e sia la locuzione 'corsa all'oro' che quella 'risiko' mica le abbiamo scelte a caso: da qualche tempo a questa parte, infatti, si corre, e si corre dovunque alla ricerca di una materia prima divenuta indispensabile alla produzione di superfici ceramiche le cui caratteristiche sarebbero indissolubilmente legate alle qualità degli impasti. «Con le dita in mezzo alla porta, in caso di conflitto russo-ucraino, ci siamo noi», diceva al Dstretto Villiam Tioli a metà gennaio, alludendo a quanto ha poi preso contorni più definiti con l'invasione russa. «In caso di guerra si innescherebbe una crisi senza precedenti: non parlo – diceva – solo di prezzi che già salgono, quanto di reperibilità di materie prime fondamentali per i nostri processi produttivi». Quattro mesi dopo, rieccoci al punto: il conflitto russo ucraino è ampiamente de-



flagrato e quella che in un titolo definivamo, a gennaio, 'la preoccupazione dei tecnici ceramici' si è rivelata fondata. Non meno delle previsioni di Tioli.

Il contesto, oggi

Riserve agli sgoccioli, aziende in difficoltà, alternative difficili da trovare all'argilla ucraina: non ce ne sia anche altrove, di materia prima con quelle caratteristiche, ma qui comincia il 'risiko' di cui si diceva. Intanto la tara va fatta sui prezzi – doppi se non tripli, e aggiungere costi a processi produttivi già strozzati dal caro-energia non è il massimo – e poi sulla logistica, oltre che sulla geopoliti-

ca, con limitazioni (più o meno evidenti) imposte alle esportazioni dai paesi che potrebbero fornirle ed infine sulla logistica. Perché un conto è portare l'argilla dal Donbass a Ravenna, un altro andarla a cercare in luoghi decisamente più 'scomodi'. In tutti i sensi. Vero che fino a settembre, a sentire in giro, le aziende hanno scorte sufficienti, ma settembre è dietro l'angolo e l'estate si annuncia caldissima, con i produttori che cercano alternative e certezze. Le prime ci sono, le seconde no, ed ecco il 'risiko'.

Il 'risiko', domani

La Turchia sembrava approdo

possibile per i produttori di casa nostra, ma verso il Bosforo si è mossa anche la Spagna e i produttori locali hanno cominciato a 'rognare'. Legittimamente, peraltro, perché le argille servono anche a loro ed ecco allora l'alzata di scudi a tutela della produzione turca, con le aziende della mezzaluna in pressing sul Governo a tutela di 'intrusioni' estere sulle cave di casa loro. «Quello turco – ci dice un operatore – minaccia di diventare corridoio impraticabile sul medio-lungo termine». Si cercano altre strade, allora: che portano in Croazia, in Polonia, in Portogallo, in Sardegna o addirittura in India.

E la Germania? E' lì, con i suoi 600 vagoni che ieri portavano nel distretto 900mila tonnellate e oggi ne portano 1,2 milioni. Ma i vagoni sono quelli, e quelli restano, con quel che ne segue in termini di approvvigionamento. E di apprensioni. Diffuse, ci mancherebbe, e del resto questo è il quadro. Fosco a gennaio, quando i venti di guerra sull'Ucraina soffiavano appena, plumbeo oggi, quando si guarda anche alla Cina.

La Cina è vicina?

Sarebbe un paradosso, visto che contro il Dragone della piastrella l'Italia e l'Europa della ceramica hanno sempre combattuto 'la giusta battaglia', ritrovarsi adesso a guardare proprio là. In tanti, però, hanno chiesto informazioni, altri muovono con convinzione che va ben oltre i sondaggi. La Cina è vicina? Nemmeno troppo e per due ordini di motivi, anche se là, ci dice Cristiano Canotti, «ci sarebbe tutta l'argilla che vogliamo». Il primo riguarda il prezzo, perché «se ci aspetta l'argilla, ci aspettano anche i cinesi, che – spiega al Dstretto un altro operatore – gli affari li sanno fare, e conoscono bene le logiche della domanda e dell'offerta». Poi c'è la logistica: la navi che arrivano dalla Cina, ad affacciarsi in Adriatico, ci metterebbero il tempo che serve – tanto – e Ravenna, sembra, ha limiti fisiologici oltre i quali il porto romagnolo non va. Castelflon invece sì, con tutto quel che ne consegue. La sintesi, aspettando l'estate, è sempre quella: piove sul bagnato... (R.D.)



Anche terra, non solo argilla!

segue dalla prima pagina

Perché accanto agli imprenditori ceramici che per primi si sono impegnati nella ricerca dell'oro bianco, una materia prima in grado di sostituire l'argilla ucraina, dal 2014 bersaglio di proiettili oggi di vere e proprie bombe, che distruggono porti e collegamenti ferroviari, si stanno affacciando sul mercato figure di secondo e terzo piano che passano le loro giornate su internet alla ricerca di qualche sperduta cava nel mondo, fotografata dai satelliti, magari non ancora conosciuta agli addetti ai lavori. Raggiungere l'obiettivo significherebbe, per costoro, un business as-

sicurato, il raggiungimento veloce della ricchezza, esattamente come accadeva ai cercatori d'oro più fortunati alla fine del diciannovesimo secolo, grazie a prezzi che si avvicinano a 200 euro la tonnellata per merce consegnata in fabbrica, più del doppio rispetto alle ultime quotazioni dell'argilla ucraina. Individuate le miniere su internet, si passa all'invio di una mail, con la quale si richiede un campione del materiale, e in caso di test positivi di laboratorio si acquistano i biglietti aerei per visionare le cave, incontrarne i proprietari e trattare con loro le condizioni di fornitura, i prezzi ed i quantitativi. E, se tutto è ok, via con la prima nave con

destinazione Ravenna. Qui a Sassuolo arrivano oggi campioni da tutto il mondo, di tutte le qualità, non escluderei pure la semplice terra di campo, lo sterile presente anche nel giardino di casa nostra. I laboratori delle ceramiche stanno testando ogni minerale argilloso in ingresso, perché la paura di rimanere senza argilla, il terrore di dovere spegnere i forni già nei prossimi mesi, fa novanta! Le aziende storicamente organizzate per il commercio di materie prime per ceramica stanno organizzando l'arrivo di argille provenienti dalla Patagonia argentina, dall'India, dalla Polonia, dal Portogallo e dalla Serbia, come dalla Romania,



dalla Sardegna e dalla Turchia. Quest'ultima, tra l'altro, sembra abbia ridotto drasticamente le partenze di argilla locali a tutela dei produttori ottomani, in virtù di una disposizione governativa che sembra voler dire: prima garantiamo i produttori turchi poi, se ne rimane, la possiamo vendere all'Italia e alla Spagna. Già, perché partecipano anche loro, gli spagnoli, alla corsa alle argille per la pasta bianca:

dopo il passaggio dalla pasta rosa alla chiara di qualche lustro fa, anche i produttori iberici devono garantire l'alimentazione di mulini e forni. Le materie prime che entrano oggi nel contesto produttivo sassolese tolgono il sonno a tecnici e responsabili di laboratorio, i quali devono cambiare quotidianamente la formulazione dei loro impasti sulla base del mutamento chimico e mineralogico, da una fornitura

all'altra, delle nuove argille utilizzate, provenienti da ogni dove, se controllate all'origine Dio solo lo sa. Saranno interessanti i risultati usciti dalle scelte automatiche dei contesti produttivi: quanta prima, quanta seconda, quanta terza scelta! Questa, forse, la vera scommessa dei prossimi mesi, ovvero tenere alta la qualità produttiva dell'approvvigionamento made in Italy.

(Roberto Caroli)



TOZZETTO

1,65 x 78 kg



Tecnografica
surface design

Creatori di superfici dal 1992

www.tecnografica.net

30 YEARS 1992

The new power!

TORNADO Technology



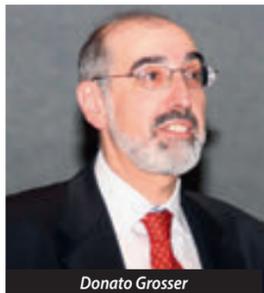
Ancora

A COMPANY OF



www.ancoragroup.com

La 'maledetta primavera' degli USA, tra caro-trasporti e inflazione...



Donato Grosser

I dati sull'export italiano di piastrelle (-9% in volume, +2% in valore nei primi due mesi del 2022) traducono un contesto quantomeno contraddittorio: il punto di vista di Donato Grosser, nostro abituale interlocutore riguardo le vicende d'oltreoceano

«C'è un aumento generalizzato dei prezzi che con tutta probabilità scatenerà fenomeni inflattivi, e una preoccupazione latente: e tra le cause di questi aumenti c'è una crisi della logistica senza precedenti, che riguarda sia i trasporti via mare che via terra». Poi, si legge, la Borsa è in picchiata, «agitata – spiega **Donato Grosser** – sia dallo spettro della recessione che dal timore di scioperi». Con l'avvocato newyorchese, nostro abituale interlocutore quando di stratta di dare un'occhiata alle vicende statunitensi, cominciamo proprio da qui, ovvero dalle paventate agitazioni «che – dice Grosser – dal momento che già i porti hanno grossi problemi, potrebbero acuire le difficoltà di circolazione delle merci»

Di possibili scioperi, in effetti, si legge sempre più di frequente, soprattutto di agitazioni in grado di bloccare i porti, già sotto stress...

«I negoziati stanno cominciando in questi giorni, e mai come adesso i lavoratori hanno il coltello dalla parte del manico. Personalmente, tuttavia, non credo si arriverà alla rottura, ma ad un compromesso che salvi in parte le rivendicazioni delle maestranze. Per il mondo del lavoro, qui negli USA, è un momento un po' così» **Pare che anche le ceramiche americane stiano faticando a trovare manodopera...**

«Qui però c'è un posto e mezzo di lavoro per ogni lavoratore, quindi...»

Quindi?

«Quindi il lavoro si può scegliere, perché la domanda di manodopera è superiore all'offerta: la limitazione all'immigrazione non



NUMERI

Un mercato di nuovo in crescita

Nel 2021 consumo a 289 milioni, +9,9% rispetto al 2020

Supportato dalla crescita economica, il consumo di piastrelle di ceramica USA nel 2021 è stato di circa 289 milioni di metri quadrati, in crescita del 9,9% rispetto all'anno precedente. Le importazioni hanno raggiunto il livello più alto degli ultimi quindici anni, arrivando a 207 milioni di metri quadrati (+13,6%) e premiando Spagna, prima per volumi, Italia – prima per valore - e Messico in quest'ordine. Si tratta dei tre paesi che comandano anche la classifica di inizio anno.

IMPORT USA - IL PODIO DEL 2022 (gennaio/marzo)					
milioni MQ	2021	2022	milioni USD	2021	2022
SPAGNA	9,88	10,49	ITALIA	122,74	141,75
ITALIA	6,93	7,7	SPAGNA	100,13	124,05
MESSICO	8,94	7,6	MESSICO	58,1	58,95

ha aiutato, in questo senso, e arriviamo al paradosso che ci sono catene della grande distribuzione disposte a pagare anche 110mila dollari l'anno un camionista, e

nonostante questo oggi, negli Stati Uniti, mancano 500mila camionisti. La domanda di manodopera è superiore all'offerta. Vale per i portuali, per la logistica in gene-

rale, per le grandi catene distributive e per la manifattura, quindi anche per la ceramica»

Che ha appena mandato in archivio l'edizione 2022 del Cove-

rings: visite in calo, ma operatori soddisfatti...

«I numeri in calo erano prevedibili. La pandemia ha cambiato le fiere, che ritroveranno i numeri del pre-pandemia, se mai li ritroveranno, solo tra qualche anno. In più, a mio avviso, Las Vegas si è confermata location non ideale per un tipo di fiera come il Coverings. Difficile da raggiungere, e troppo 'cara' rispetto al altre sedi» **Il mercato USA tuttavia continua a 'funzionare', ma sembra se ne giovino soprattutto gli spagnoli...**

«I volumi iberici sono in aumento continuo: l'Italia recupera sul prezzo medio e resta leader nel valore, ma sui metri quadrati il divario si sta allargando»

Le stime del primo trimestre dicono che il mercato della ceramica 'tira' ma i più pessimisti interpretano il momento come un'impennata che precede una frenata...

«Impossibile da prevedere: la domanda cresce, ma i fattori in grado di influenzare l'economia sono diversi. Penso alla politica e soprattutto alla geopolitica...»

Già: economia in flessione e tensioni internazionali...

«Il panorama è questo, ma rispetto al conflitto tra Russia e Ucraina il vantaggio degli USA è che è una guerra lontana, anche se sugli equilibri politico/economici pesa. Penso alla popolarità di Biden in calo da tempo, all'inflazione, alle tensioni internazionali. Tutti fattori che sull'opinione pubblica incidono, inevitabilmente. E oggi incidono ben più che la pandemia, che almeno a livello mediatico è ormai dietro le spalle».

(R.C.)

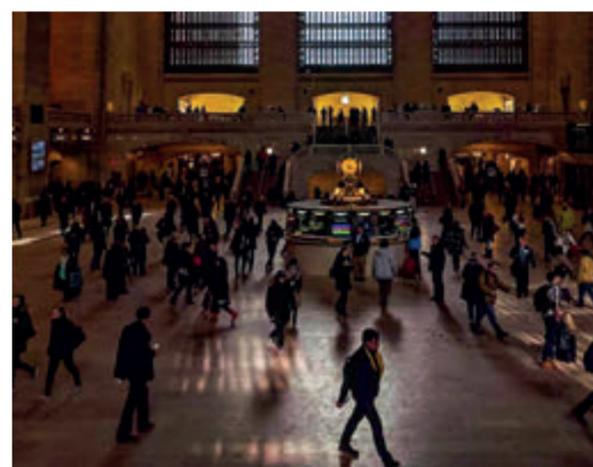
Uno sguardo all'economia statunitense

Uno scenario in chiaroscuro per l'economia a stelle e strisce...

PIL in calo dell'1,4% in questo primo trimestre 2022 per gli Stati Uniti (nel quarto trimestre del 2021 era cresciuto del 6,9%), che scontano un inizio d'anno così così, condizionato principalmente dall'insorgenza della variante di Omicron, ai problemi sul mercato dell'automotive e soprattutto ad una crisi della logistica – il costo dei container è più che triplicato negli ultimi due anni - che mette a repentaglio la supply chain, se è vero, come è vero, che in molti porti americani si stiano accumulando container vuoti ed essendo limitati gli spazi nei magazzini di stoccaggio sono diversi i grandi trasportatori che rimandano con-

tainer vuoti in Asia. Aumentano i prezzi delle case come dei generi alimentari e dei carburanti, aumentano i tassi sui mutui (saliti al 5% per quelli a trent'anni) e cresce l'inflazione (6,4% a febbraio), stimata al 8,5% su fine 2022: scenario non granchè, e come tale recepito dagli statunitensi la cui preoccupazione principale, secondo un recente sondaggio, riguarda proprio l'economia. E se le previsioni prevedono comunque un anno di crescita (solo del 2%, tuttavia, stando alle stime di oggi) un terzo degli americani valuta con preoccupazione l'inflazione (17%), lo scenario economico generale (12%) e la crescita dei prezzi (6%) a con-

fermare che, oltreoceano come in Europa, si naviga a vista. Anche perché un altro segnale assai poco incoraggiante arriva dall'occupazione: anche se il tasso di disoccupazione è molto basso, 3,6%, il quadro del livello di occupazione è meno incoraggiante, con gli occupati a marzo 2022 ancora al di sotto del livello pre-pandemia. «I fattori alla base della carenza di posti di lavoro – scrivono gli analisti - includono le preoccupazioni delle famiglie sulle potenziali implicazioni per la salute del ritorno al lavoro, l'aumento delle responsabilità di assistenza familiare, le decisioni di prepensionamento e la diminuzione dell'immigrazione». (R.D.)



reducing emissions & minimising water

esmalglass itaca grupo

In EsmaItaca ci impegniamo per l'ambiente offrendo soluzioni innovative e sostenibili.

Ecco perché sviluppiamo prodotti volti a ridurre le emissioni e ridurre al minimo il consumo di acqua nel settore.

Lavoriamo per un futuro più sostenibile per le persone e per il pianeta.

www.esmalglass-itaca.com

‘Il fatto non sussiste’: cadono le accuse nei confronti di Alberto Forchielli

L'imprenditore ed economista imolese, fondatore di Mandarin Capital Partners, era indagato dalla Procura di Milano per una presunta evasione fiscale

«La vicenda si chiude». Comincia così la nota con cui Mindful Partners (già Mandarin Capital Partners) annuncia la caduta delle accuse a suo tempo mosse ad Alberto Forchielli, economista imolese indagato dalla procura di Milano per una presunta evasione fiscale di 3,9 milioni di euro. È della settimana scorsa la notizia che il giudice per le indagini preliminari del tribunale di Milano Luca Milani ha infatti emesso una sentenza di non luogo a procedere, respingendo la richiesta di rinvio a giudizio avanzata dalla Procura nei confronti di Forchielli e di alcuni altri consiglieri delle società Mandarin Capital Management e Mandarin Capital Management II, che hanno gestito il primo e il secondo fondo Mandarin, «in quanto il fatto non sussiste». I fatti contestati a Forchielli, che con i suoi fondi ha interesse anche nel settore ceramico, avendo creato, nel 2017, il Gruppo Italcerc con una serie di acquisizioni, l'ultima della spagnola Equipe, nel marzo 2021, che hanno creato una holding da oltre 160 milioni di fatturato e quasi 600 dipendenti, risalgono al triennio 2013/16. Era l'inizio del dicembre di due anni



Alberto Forchielli

fa quando arrivò la notizia degli accertamenti condotti dal Nucleo di polizia economico finanziaria della Guardia di Finanza e della notifica dell'avviso di conclusione delle indagini all'imprenditore, finito nel mirino delle Fiamme Gialle che avevano indagato sulle due società Mcm e Mcm II con sede in Lussemburgo, di cui Forchielli risulta componente del consiglio di amministrazione e amministratore di fatto. Nulla di fatto, invece, per la soddisfazione dei vertici di Mindful Partners che vedono accolte in toto le loro ragioni. «Il nostro ringraziamento – scrive Mindful ai suoi part-

ner - va a tutti coloro che ci hanno manifestato in questi mesi la loro piena fiducia circa la nostra correttezza. Ringraziamo altresì il team dello studio legale Cagnola che ci ha assistito con grande professionalità in questa vicenda insieme ai consulenti che lo hanno supportato». Raggiunto telefonicamente dal Corriere di Romagna, Forchielli ha commentato la notizia con il suo stile inconfondibile, che ne ha fatto uno dei matatori anche delle edizioni 2017 e 2019 di ALLFORTILES: «Feste, feste, feste. Tante feste. Il fatto non sussiste. Il fatto non sussiste. Non c'era niente». (R.D.)

IL PREMIO

Gli 'Abbracci' di San Patrignano: tra i premiati anche Graziano Verdi

All'AD del Gruppo Italcerc il riconoscimento con cui la comunità premia chi le è stata vicina in questi anni

Un gesto con cui esprimere affetto e per dire un semplice 'grazie'. È l'Abbraccio, atto simbolico per antonomasia all'interno di San Patrignano, che la comunità assegna a chi le è stata vicina in questi anni. L'ultima edizione si era tenuta nel 2019, la fine dell'emergenza pandemica ha dato modo alla comunità di consegnare i riconoscimenti «ai tanti – ha detto Alessandro Rodino Dal Pozzo, presidente di San Patrignano – che ci aiutano anche guardare con maggiore fiducia al futuro». Tra i premiati anche Graziano Verdi, CEO di Italcerc Group, oltre al Presidente della Regione Emilia Romagna Stefano Bonaccini, Giuseppe Lavazza, vicepresidente Lavazza, Carlo Messina, ceo Intesa San Paolo, Massimo e Chiara Ferragamo e Cristina Le Grazie, direttore medico di Gilead Sciences Italia.



Graziano Verdi

Efficienza in movimento. Automazione più agile che mai.

Compatto, veloce e agile: con il nostro robot mobile autonomo (AMR) arculee portiamo dinamismo nel vostro magazzino. I suoi vantaggi si vedono nel trasporto orizzontale del carico e nelle movimentazioni Goods-to-Person. Grazie ad un software pluripremiato, arculee si integra perfettamente in ogni processo logistico.



Per maggiori informazioni:
www.jungheinrich.it/arculee

JUNGHEINRICH

«Il settore continuerà ad investire: il 2022 sarà un anno di crescita»

Roberto Magnani, AD di ICF Welko, parla di «situazione delicata, anche a causa delle tensioni internazionali e dell'aumento esponenziale dei costi di energia e logistica: ma la ceramica – dice – continuerà a puntare su impianti all'avanguardia, in grado di garantirle performances sempre più elevate»

«Il 2022 sarà un anno di crescita, sul settore ceramico addirittura del 50%. Continueremo ad investire per garantire ai nostri partners le soluzioni più avanzate possibili e per acquisire, con le nostre proposte, ulteriori quote di mercato». Esiste, come noto, anche per le imprese un pre e post-pandemia, ed è del post che abbiamo scelto di occuparci con **Roberto Magnani**, AD di ICF Welko, storica azienda con sede a Maranello che, dal 2019, fa capo alla cinese Keda Europe. L'acquisizione, dice Magnani, «ci ha rafforzato, allargando i nostri orizzonti: manteniamo un approccio molto italiano alle cose, ma la collaborazione costante con la nostra capogruppo cinese – spiega Magnani – ci permette di continuare a lavorare su soluzioni sempre nuove e su mercati in continua evoluzione»

Penso a logistica e materie prime e ritengo che essere parte di un grande gruppo cinese possa comunque rappresentare un vantaggio...

«Diciamo che è un'opportunità di sviluppo per la nostra azienda. Abbiamo già fatto diverse installazioni presso i produttori cinesi e sicuramente il nostro contributo alla tecnologia, parlo di software, di sviluppo, di servizi può aggiungere qualcosa alle produzioni destinate a quei mercati»

Come rispondono i ceramisti



Roberto Magnani e Roberto Caroli negli studi di Ceramicanda

alle vostre proposte?

«In qualche caso bene, in altri molto bene. La chimica che si è creata tra la nostra azienda e la capogruppo funziona e ci ha permesso di alzare gli standard: ovvio, del resto, che realizzare le componenti industriali dove ci sono i numeri giusti per farlo accresce la competitività d'insieme, ed in questo momento poter fornire proposte complete e all'avanguardia è fondamentale»

Già: i mercati sono ostaggio di tensioni internazionali che

li condizionano in modo molto importante, traducendosi in aumenti di costi che alterano il contesto...

«Le tensioni ci sono anche in Asia. La nostra capogruppo, tuttavia, ha raggiunto accordi quadro di ampio respiro con molti dei suoi fornitori strategici attenuando gli effetti di queste alterazioni. Ma la situazione resta delicata e tutti i nostri uffici sono al lavoro per affrontarla al meglio. Da questo punto di vista la dedizione e la competenza del nostro personale si sono rive-

late un asset importantissimo, che abbiamo scelto di premiare assegnando in tredicesima un premio di produzione di 800 euro lordi ad ogni nostro collaboratore. Se possiamo vedere, oggi, il bicchiere più pieno che vuoto è anche merito di chi lavora con noi»

Il settore ceramico, visto dal suo punto di osservazione, come sta?

«E' un settore in continua evoluzione, adesso molto concentrato sugli aspetti energetici. Siamo al lavoro anche noi su quelli, oltre

che sulle tecnologie user-friendly e sulla diagnostica preventiva. L'innovazione è fondamentale: noi realizziamo l'80% del nostro fatturato all'estero, soprattutto nei paesi extraeuropei, ma stiamo sviluppando progetti importanti anche in Italia che crediamo ci permetteranno di espanderci ulteriormente anche sul mercato domestico»

Le capacità di investimento del settore ceramico verranno condizionate, a suo avviso, dall'aumento dei costi di produzione?

«Non necessariamente: credo invece i produttori più lungimiranti continueranno ad investire alla ricerca di soluzioni che garantiscano performances energetiche sempre più "spinte". Poi c'è la ricerca sul prodotto: lì gli investimenti non si fermeranno»

Quanto sta pensando il conflitto russo-ucraino?

«Condiziona i volumi che facciamo con i produttori che hanno sede in quelle zone, ma stiamo già surrogandole prendendo altrove le quote di mercato che stiamo perdendo a causa del conflitto. Tra l'altro, come azienda, siamo attivi anche al di fuori del settore ceramico: con l'extrasettore facciamo il 30% del nostro fatturato. Se è vero che siamo in mezzo ad una tempesta, credo che chi ha lavorato con lungimiranza e si è preparato ad affrontarla avrà modo di superarla». (R.C.)



La domanda corre in rete dopo l'acquisizione da parte di Elon Musk, il magnate americano già celebre per i marchi Tesla e SpaceX (insieme a molti altri)

Prima di provare a rispondere, facciamo un passo indietro e ripercorriamo le tappe principali del – rapidissimo – processo di acquisizione di un vero colosso delle tech compagnie. E' fine marzo, per l'esattezza il 26. Elon Musk, da sempre molto attivo sulla piattaforma, promuove un sondaggio in cui chiede ai suoi followers se Twitter sia ancora una "pubblica piazza" che permetta di esercitare il diritto al free speech, la libertà di pensiero e di informazione.

Il sondaggio ha risonanza enorme e si conclude con numerose risposte negative, tanto che Musk arriva a chiedersi (sempre tramite un "cinguettio") se non sia arrivato il momento di pensare a una nuova piattaforma, più libera. La mossa crea ovvio scompiglio e ha anche importanti ricadute finanziarie, visto che le azioni di Twitter (quotata in Borsa) registrano un repentino calo.



Che ne sarà di Twitter?

La nostra storia ci porta ora al 9 aprile, data in cui – tra la sorpresa dei più – Elon Musk annuncia di aver acquistato il 9,2 per cento delle azioni del social. Molti malignano sulla geniale operazione finanziaria del magnate, che dopo aver "artificialmente" fatto calare il valore delle azioni procede a un maxi acquisto... Naturalmente, il responso della Borsa non si fa attendere, e la quotazione dell'azienda fondata da Jack Dorsey volano.

Arriviamo alla terza e ultima tappa della ricostruzione: dopo diversi rumors e alcuni annunci sibillini di Musk tramite i soliti "cinguettii", il 26 aprile 2022 Elon Musk e il CDA di Twitter annunciano l'acquisto della piattaforma da parte del visionario magnate americano. La cifra è di quelle monstre: 44 miliardi di euro (quasi 55 dollari ad azione distribuiti), che di fatto trasformano una società quotata in un'azienda privata.

Tornando quindi alla domanda iniziale: cosa succederà con Twitter in mano al CEO di Tesla, SpaceX e diverse altre aziende, nonché uomo più ricco del mondo (patrimonio stimato di 266 miliardi di Dollari). Al di là della (vagamente folcloristica) questione del tasto "modifica" dei tweet – cavallo di battaglia di Musk che quasi certamente verrà implementato – la chiave sarà il concetto di "libertà d'espressione", tema centrale per le riflessioni del nuovo proprietario. Che sul tema



ha opinioni ben chiare: «la libertà di parola esiste quando qualcuno che non ti piace può dire qualcosa che non condividi», ha detto. E poi: «una piattaforma social è valida se il 10% dell'estrema sinistra e il 10% dell'estrema destra sono ugualmente infelici». E ancora: «Penso che dovremmo andarci piano con i divieti permanenti e i ban, anche per essere più liberi possibili».

Certamente l'attenzione di tutti sarà sui provvedimenti che verranno presi nei confronti di account fortemente macchiati di hate speech e affini, ma nel frattempo altro cambierà, pare. Della possibilità di modificare i tweet si è detto (Musk ha specificato che nel caso sarà concessa agli utenti una finestra temporalmente breve, utile solo a correggere eventuali refusi), ma un'altra novità potrebbe riguardare l'algoritmo di Twitter, che potrebbe diventare completamente (o in larga parte) open source. I rumors sul Twitter targato Elon Musk continuano, ma i prossimi mesi saranno decisivi per capire che forma prenderanno i nostri futuri cinguettii.

MINERAL
Dal 1988 tradizione e innovazione

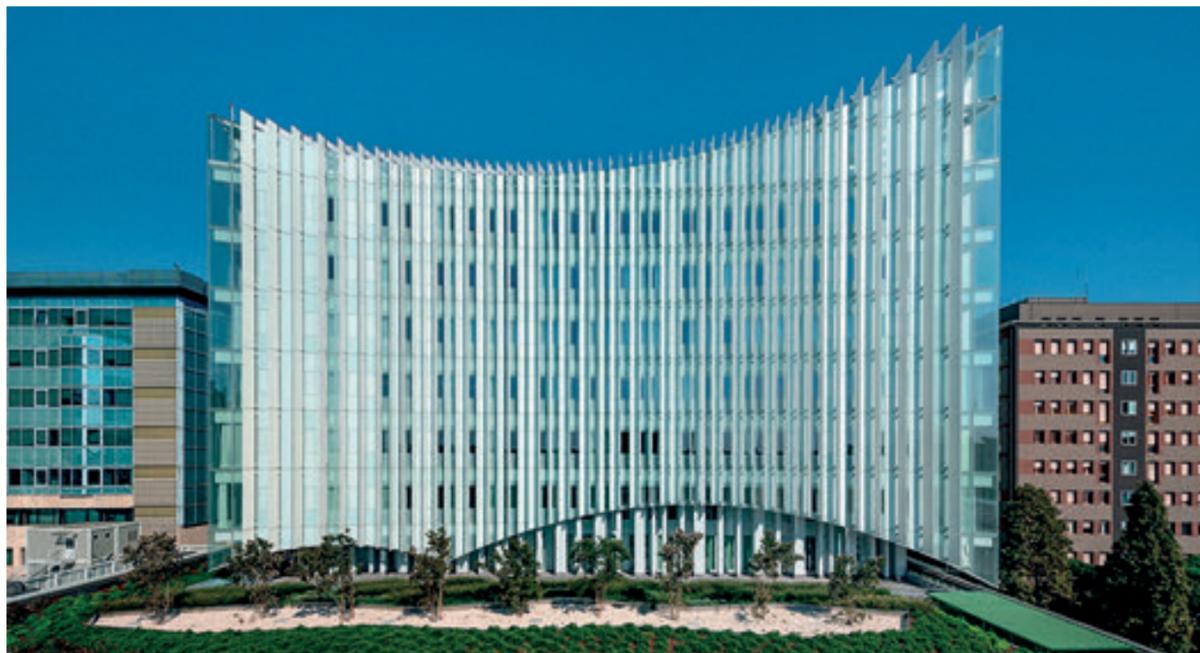
Materie prime per ceramica:
Ricerca e sviluppo
Controllo Qualità
Logistica
Stoccaggio

Mineral s.r.l.

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

Laminam per il San Raffaele di Milano

Con un totale di 14mila metri quadrati di fornitura, Laminam gioca un ruolo di rilievo nella struttura architettonica del nuovo Polo Chirurgico e delle Urgenze, progettato dallo studio MCA - Mario Cucinella Architects



Abbandonando lo schema delle piazze orizzontali per elevarsi in altezza, il nuovo edificio abbandona lo schema delle piazze orizzontali per elevarsi in altezza, e nasce come ampliamento nel cuore dell'Ospedale esistente e deve il suo carattere progettuale a una forte attenzione alla persona e all'ambiente che si traduce nella scelta di soluzioni sostenibili e al contempo architettonicamente belle e iconiche. Da qui la decisione, da parte del rinomato studio MCA, di utilizzare le grandi lastre Laminam per rivestirne l'imponente facciata. Posate nella finitura Bianco Assoluto, nuance classica della gamma Collection, le superfici ceramiche prodotte dall'azienda fiorenese fungono da vere e proprie lame a tutta altezza che, oltre a contribuire a una serrata scansione dei prospetti, svolgono una duplice funzione bioclimatica. Grazie alle ombre portate sulle vetrate, infatti, questi frangisole contribuiscono alla riduzione dei carichi termici causati dall'irraggiamento solare, abbattendo il fabbisogno energetico legato alla



climatizzazione degli spazi interni e incrementando, al contempo, la quantità di luce naturale diffusa negli ambienti per effetto della

riflessione. Nell'ottica di un'architettura che può determinare non solo un impatto zero sull'ambiente circostante, ma addirittura un con-

tributo positivo, sulle lastre è stato applicato Ambiente, il trattamento bioattivo di Laminam. Grazie a una combinazione di biossido di titanio e particelle collaterali, le lastre trattate con Ambiente attivano a contatto con la luce (solare e anche artificiale) un processo naturale che trasforma le sostanze organiche inquinanti (VOC, SOV) presenti in aria in sostanze innocue per la salute dell'ambiente e dell'uomo. Insomma, uno speciale rivestimento catalitico che rende le stesse lastre delle vere e proprie trappole per le particelle inquinanti presenti nell'atmosfera che, inertezzate dalla combinazione di Ambiente e dai raggi solari, sono poi dilavate dalle precipitazioni atmosferiche. Lo stesso materiale svolge un ulteriore ruolo attivo contro gli NOx presenti in atmosfera trasformando anch'essi in sostanze innocue e prevenendo di conseguenza l'accumulo naturale di Ozono. In facciata sono state applicate anche lastre ceramiche Laminam nella nuance Emperador Grigio Spazzolato, della collezione I Naturali. (R.D.)

IL RICORDO

E' scomparso Luciano Sirotti

Socio fondatore di diverse aziende ceramiche, impegnato nel sociale, aveva 80 anni



Il distretto ceramico perde un altro dei suoi protagonisti. Si è infatti spento, all'età di 80 anni, Luciano Sirotti, uno dei pionieri del comprensorio, socio fondatore di diverse aziende tra cui Pi.Sa., Flaviker, Monosir, Ceramiche Regina e Mirage. Insignito negli anni Ottanta dell'onorificenza di Cavaliere del Lavoro dall'allora Presidente della Repubblica Sandro Pertini, Sirotti era, come da ricordo di amici e colleghi, «un imprenditore illuminato» i cui interessi spaziavano anche nei settori immobiliari e nella finanza. Particolarmente attento anche al territorio e alle sue esigenze, era molto presente anche in ambito sociale e culturale: membro, insieme ad altri imprenditori del comprensorio, della Fondazione Teatro Carani che, dopo aver acquistato lo storico teatro sassolese per donarlo al Comune, ne sta curando la ristrutturazione. Aveva inoltre contribuito alla realizzazione del centro 'Francesco e Chiara' voluto a Pavullo dall'indimenticato Padre Sebastiano Berandini e faceva parte del gruppo di imprenditori che si definivano 'amici di Padre Sebastiano'. Ai familiari le condoglianze della redazione.

powered by

CERAMICANDA

ECCE TILE

il portale dedicato alle superfici ceramiche italiane

ECCE TILE
evoluzioneceramica

per informazioni:
marketing@ceramicanda.com

Air Power Group festeggia i 40 anni

L'azienda sassolese, specializzata nella progettazione e realizzazione di macchine per l'applicazione degli smalti, ha attraversato da protagonista la storia del settore ceramico. «Ed è stata – spiegano i tre soci Adelmo Ivano Giglioli, Giuliano Compagni e Stefano Fiorini – una bella avventura, fatta di entusiasmo, competenza e voglia di fare»

Il contesto è quello, entusiasta, dell'inizio degli anni Ottanta: quasi un secondo boom per l'Italia rilanciata anche da quella vittoria ai Mondiali di Spagna che suggerì, attraverso gli azzurri, l'immagine vincente di una realtà prospera e non priva di potenzialità. Il distretto ceramico, ai tempi, produceva 500 milioni di metri quadrati con 40mila addetti e proprio all'interno di una realtà in evoluzione come questa nasce **Air Power Group**, che si specializza nella progettazione e realizzazione di macchine per l'applicazione degli smalti. «Formazione scolastica, conoscenze di marketing e molta voglia di fare, la stessa che ho condiviso subito con i miei soci»: comincia così, **Adelmo Ivano Giglioli**, socio fondatore CFO HR di Air Power Group, a raccontare una storia lunga 40 anni di cui lo stesso Giglioli, insieme ai soci **Giuliano Compagni** e **Stefano Fiorini**, ha scritto i capitoli che fanno ancora oggi dell'azienda sassolese un punto di riferimento per tutti gli operatori del settore ceramico, grazie a soluzioni che hanno rivoluzionato processi e prodotti. Giglioli lavorava a Milano, «dove mi ero spostato da cinque anni, dopo le scuole, e il progetto Air Power Group nacque dall'intuizione del mio Direttore Commerciale di allora, che intuì le potenzialità del settore ceramico». Allora come ora particolarmente ricettivo quando si tratta di innovazione e miglioramento delle performances. «Cominciammo realizzando sistemi aerografi in grado di sviluppare, grazie a fiammature e



Adelmo Ivano Giglioli



Giuliano Compagni



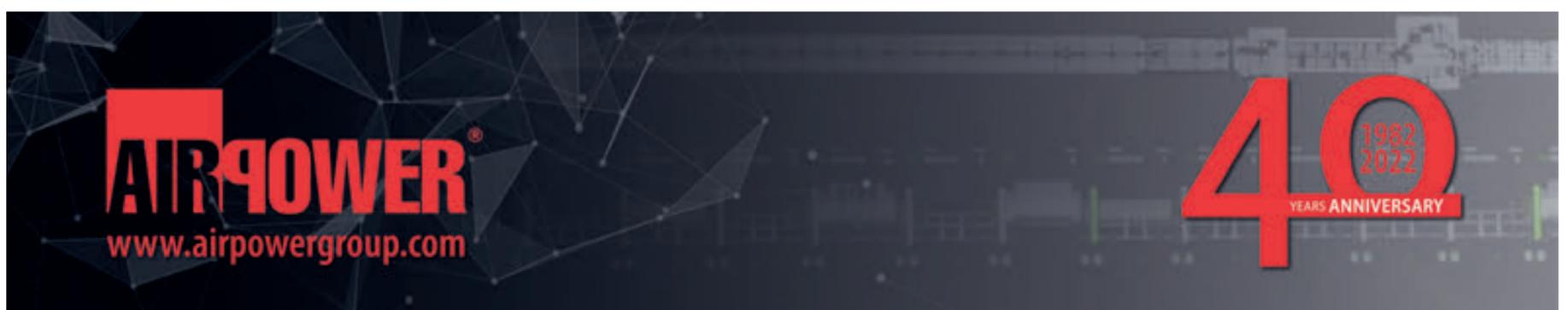
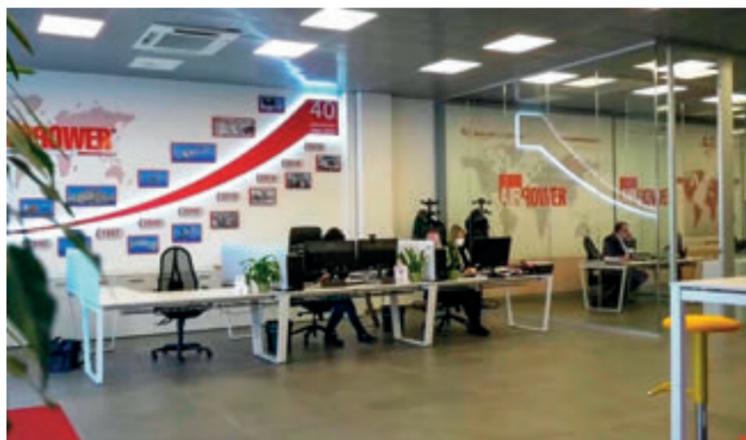
Stefano Fiorini

spruzzature ad aria, effetti campo pieno e stonizzati particolarmente adatti alle grafiche di allora che si rifacevano soprattutto alle pietre – spiega Stefano Fiorini, socio e Responsabile dei mercati di lingua spagnola di Air Power Group – e poi abbiamo seguito le diverse evoluzioni del settore. Ricordo come negli anni Novanta si passò da 5 o 6 applicazioni fino a 28 o 30, come il gres porcellanato abbia cambiato le necessità

dei produttori e anche di come il digitale prima, il 4.0 poi abbiano rivoluzionato i contesti produttivi». Oggi, spiega Giglioli, «siamo in grado di produrre macchine che assecondano la flessibilità imposta dalla varietà di spessori e formati, garantendo al contempo la massima efficienza, il totale controllo di ogni fase e quei risparmi che sono un ulteriore asset su cui valutare le performances del processo produttivo». Se la

tecnologia e l'evoluzione hanno cambiato il prodotto ceramico, tuttavia, la globalizzazione ha cambiato il mercato, schiudendo all'impianistica orizzonti infiniti. «Abbiamo visto e conosciuto il mondo e possiamo dire di essere parte della storia della ceramica», aggiunge, non senza un certo orgoglio, Fiorini, spiegando come «le nostre macchine nascono dal confronto costante con le esigenze del mondo ceramico».

Radicalmente cambiate rispetto a quegli anni Ottanta che videro Giglioli, Compagni e Fiorini dare vita a quella che ancora oggi definiscono «una bella esperienza, affrontata con lo spirito giusto, con amicizia, fiducia, rispetto reciproco, unendo competenze trasversali». I tre sono anche protagonisti dell'avventura imprenditoriale che ha visto nascere, a Scandiano, l'Hotel Boiardo 1495, «funzionale – spiega Giuliano Compagni, socio e Responsabile Commerciale dei mercati in lingua inglese – anche all'attività di Air Power Group, dei suoi clienti, dei suoi collaboratori ed agenti», ma è il settore ceramico la stella polare che ne ha guidato la storia umana e professionale. «Siamo partiti – ricorda Fiorini – lavorando sul 10x10, oggi parliamo di lastre da 180x360. E' cambiato tutto, dai processi ai materiali, dalle quantità agli sviluppi...». Quello che non è cambiato è la voglia di scommettere su un futuro che in Air Power Group è già in agenda, «sull'idea – spiega ancora Fiorini – di andare in ufficio, ogni mattina, per dare energia alla propria impresa continuando ad innovare e senza smettere di sperimentare nuove soluzioni». Con il prossimo passo già dietro l'angolo: «Uno dei progetti già pronti è la riduzione degli spazi applicativi: realizzarli più corti, più veloci, più agili per portarli su una sequenza in grado di produrre quasi pret-a-porter. In un mese dall'ordine al processo di uscita», spiega Gilioli pronto, insieme a Compagni e Fiorini, ad un'altra rivoluzione.





TECNOMOTOSCOPE
macchine e prodotti per la pulizia

SCEGLI ~~L'ACQUISTO~~ IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

LAVAPAVIMENTI SPAZZA-LAVA DIAMOND 100S

 MANUTENZIONE ORDINARIA	 FLESSIBILITÀ	 MEZZO NUOVO	 ASSISTENZA
 MANUTENZIONE ORDINARIA	 FLESSIBILITÀ	 MEZZO NUOVO	 ASSISTENZA
			
ACQUISTO		NOLEGGIO	


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.

ACTIVE SURFACES®: innovazione e sicurezza certificate anche in ambito “food contact”

Dall'incontro tra design, scienza e tecnologia nascono le superfici eco-attive Active Surfaces® su cui lavorare e persino consumare cibi in totale sicurezza. Dall'architettura al settore alimentare il passo è breve

Active Surfaces®, le superfici ceramiche eco-attive di Iris Ceramica Group ad elevate prestazioni tecniche ed estetiche, hanno ottenuto **due importanti certificazioni in ambito “food contact”**. I riconoscimenti sono stati rilasciati da un laboratorio accreditato BELAC, istituto certificatore per i paesi dell'Unione Europea, specializzato nell'esecuzione di test su materiali usati in ambito alimentare. I risultati attestano che i materiali ceramici Active Surfaces® possono essere utilizzati a contatto diretto con gli alimenti con la massima sicurezza, indipendentemente dalla tipologia e formulazione del cibo con cui entrano in contatto. Active Surfaces® si rivela infatti conforme alle direttive dell'Unione Europea che regolano il contatto con gli alimenti, dimostrandosi un perfetto alleato anche in tutti gli ambiti in cui vi è presenza di sostanze alimentari. Inoltre, la ricerca condotta dal laboratorio accreditato BELAC, mette in evidenza i risultati eccellenti relativi alla capacità di Active Surfaces® di essere impiegato in settori industriali ed altamente professionali in cui vi sia una lavorazione del cibo che richiede elevati standard di sicurezza ed igiene. A tale proposito, lo studio certifica che i materiali Active Surfaces® rimangono igienici e sicuri anche dopo svariate ore dal contatto con gli



alimenti, a differenza ad esempio dei materiali polimerici che possono danneggiarsi con l'uti-

lizzo dei coltelli sulla superficie diretta. Questo dimostra come la ceramica Active Surfaces® di

Iris Ceramica Group sia idonea anche all'impiego come materiale da lavoro anche negli stabilimen-

ti di produzione alimentare. Noto per le sue proprietà antibatteriche e antivirali, antinquinamento, anti-odore e autopulenti, Active Surfaces®, traduce in concretezza la visione lungimirante di Iris Ceramica Group, che da oltre 60 anni realizza superfici e applicazioni inedite con uno sguardo sempre rivolto al futuro, al fine di esplorare nuovi orizzonti e aprire strade inedite alla ceramica.

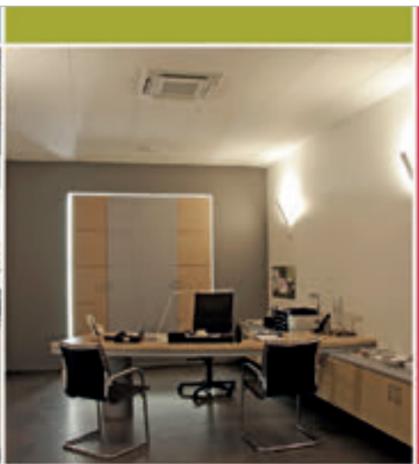
Dal 2009 Active Surfaces® combina design, scienza e creatività dando vita a superfici che non solo si caratterizzano per innovazione, sostenibilità ed estetica, ma che racchiudono un profondo valore: **essere al servizio dell'uomo nel pieno rispetto dell'ambiente e della natura.** I risultati ottenuti da Active Surfaces® in ambito “food contact” rappresentano un'ulteriore prova dell'importante lavoro di ricerca e sviluppo avvalorato da una dettagliata documentazione scientifica, che caratterizza i materiali di Iris Ceramica Group. Active Surfaces® va quindi oltre il tradizionale impiego in ambito di architettura, design e arredamento, rappresentando superfici sicure e igienicamente ineccepibili sulle quali è possibile preparare cibi non solo a livello domestico, ma anche lavorarli a livello professionale e industriale, aggiungendo al suo utilizzo persino l'impiego come ceramica da tavola e da cucina.



Stands



Showrooms



Commercial interiors

La tua immagine parla di te



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



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...

FATTI DAI COMUNI DEL DISTRETTO

il Distretto

anno 14 numero 288 / 21 Maggio 2022

Tutor, com'è andata a finire...

Le multe sulla Modena-Sassuolo sono drasticamente calate, le polemiche no. Le associazioni di categoria hanno chiesto l'annullamento delle contravvenzioni spiccate tra febbraio e marzo, «quando il dispositivo – dicono – non era segnalato efficacemente», ma il Comune di Formigine ha risposto picche. «Impossibile annullare le multe, la cui recente diminuzione non dipende dalla segnaletica»



Dove eravamo rimasti? Alle associazioni di categoria – precisamente CNA, Lapam e Legacoop, ma anche Unitran – e ad alcuni consiglieri comunali di Fiorano e Sassuolo che ‘appoggiavano’ la protesta dei tanti automobilisti finiti, loro malgrado, nella rete del tutor che il Comune di Formigine ha accesso sulla Modena-Sassuolo (1). Tra febbraio e marzo oltre 500 multe al giorno, introiti monstre per le casse comunali formiginesi e levata di scudi delle associazioni e non solo su un dispositivo, si disse, mal segnalato. Ora la segnaletica è stata migliorata, il tutor – e le multe – sono diventate oggetto di conversazione tanto sui social quanto dovunque e gli automobilisti hanno imparato a farci i conti, con quel tratto di strada tra Corlo e Ponte Fossa che li ha colpiti a ripetizione, tanto che le multe sarebbero scese a circa 150 al giorno. E, facile prevedere, caleranno ancora, ma nel frattempo le associazioni di categoria sono tornate alla carica chiedendo l'annullamento delle sanzioni elevate quando, a loro

dire, il dispositivo non era segnalato in modo efficace, proponendo il giorno 8 aprile come data limite per la moratoria. Si chiedeva, insomma, di annullare le sanzioni elevate nel corso dei primi due mesi di ‘mattanza’, ma la richiesta è rimasta tale perché, ha detto l'assessore formiginese Corrado Bizzini, «l'annullamento non è strada percorribile e la segnaletica, anche prima di essere migliorata, era comunque conforme alle normative: non è vero – ha detto al ‘Resto del Carlino’ – che le multe sono diminuite dopo la nuova cartellonistica. Già prima, attraverso il passaparola e le notizie su social e giornali, gli automobilisti hanno ridotto la velocità su quel tratto». Per una volta, insomma, non è ‘colpa dei giornali’: a scriverne, evidentemente, abbiamo ‘aiutato’ i conducenti ad evitare sgradite sorprese.

Assicurazioni online: boom di truffe: 4 denunce tra Rubiera e Casalgrande

In provincia di Reggio Emilia il fenomeno delle truffe relative alle assicurazioni online è in costante

aumento e il distretto non ne è immune. Sono state infatti quattro le persone denunciate dai carabinieri di Casalgrande e Rubiera, attivati dalla segnalazione di utenti che hanno stipulato contratti che si sono poi rivelati falsi. Le indagini hanno condotto ad un 45enne e una 52enne entrambi di Napoli mentre i carabinieri di Casalgrande hanno denunciato, sempre alla Procura reggiana, una 44enne e un 23enne sempre di Napoli, autori dei raggiri. Per tutti l'accusa è di concorso in truffa.

Spaccio: hascisc e cocaina nascosti tra slip e calzini: un arresto a Scandiano

Fermato dai carabinieri di Scandiano (2), è stato trovato in possesso di una ventina di dosi di cocaina che occultava nel calzino e negli slip indossati unitamente alla somma di oltre 400 euro. È finito così nei guai un 49enne scandinavo, intercettato dai Carabinieri di Scandiano in via Kennedy. La successiva perquisizione domiciliare ha portato al rinveni-



mento di 12 panetti di hascisc del peso complessivo di circa 1,2 kg, ulteriori 26 dosi di cocaina, 3 panetti di cocaina del peso di oltre un etto e materiale idoneo al confezionamento e alla pesatura dello stupefacente nonché ulteriori 900 euro ritenuti provento dell'illecita attività.

Ennesima chiusura del ponte della Veggia: è polemica tra i Sindaci

Non è passata sotto silenzio la chiusura, domenica, del ponte della Veggia (3), chiuso al transito



per mezza giornata per la seconda volta in una settimana. Il 7 maggio l'infrastruttura venne messa in standby per rilievi periodici, una settimana fa per lavori di Terna sulla linea dell'alta tensione, ma il Sindaco di Casalgrande, Giuseppe Daviddi (4), non l'ha presa benissimo. «Purtroppo, come sempre accaduto in occasione delle ultime chiusure del ponte, il maggiore danno della situazione verrà sopportato dai cittadini e dagli esercenti della frazione di Veggia»,



ha scritto Daviddi, aggiungendo come il ‘suo’ Comune venga sempre informato in ritardo. «Occorrerebbe – ha aggiunto Daviddi – che questi interventi venissero



discussi con un coinvolgimento del Comune di Casalgrande: un coinvolgimento tempestivo e non all'ultimo minuto». Sulla sponda opposta del Secchia, il Sindaco di Sassuolo Gianfrancesco Menani (5) fa spallucce. «Non vedo grandi danni da una chiusura la domenica mattina e comunque – le sue dichiarazioni alla stampa locale – la chiusura è stata concordata con Terna e comunicata con congruo anticipo».

(Paolo Ruini – Stefano Fogliani)

Un'altra donazione di Florim per l'Ospedale di Sassuolo

Attraverso la Fondazione Ing. Giovanni Lucchese, donati due strumenti per la didattica a distanza dalla sala operatoria di Otorinolaringoiatria

Florim, attraverso la Fondazione Ing. Giovanni Lucchese, ha donato ai medici di Otorinolaringoiatria dell'Ospedale di Sassuolo due strumenti per la didattica a distanza dalla sala operatoria. I dispositivi, di ultima generazione, sono stati consegnati da Claudio Lucchese, Presidente Florim, nelle mani del Direttore Generale dell'ospedale, Stefano Reggiani e di Paolo Gambelli, primario del reparto. I dispositivi “Realwear HTM-1” - sensibili a comandi vocali - permettono di documentare in diretta, con immagini statiche e video in alta definizione, le operazioni



chirurgiche, in modo da dare ai medici in formazione lo stesso punto di vista del chirurgo. Il nuovo strumento rappresenta una forma innovativa di didattica a distanza, che offre ai giovani chirurghi e ai colleghi la possibilità di visualizzare in diretta anche da smartphone o tablet, quello che accade durante l'intervento di otorinolaringoiatria.

Le immagini vengono registrate e salvate in cloud restando a disposizione degli operatori sanitari anche per successive visualizzazioni. «Questa donazione dimostra il legame e l'impegno di Florim per l'ospedale e – ha

detto Stefano Reggiani – conferma l'importanza e il grande valore del percorso di collaborazione nato col progetto del centro salute & formazione, anche grazie al coordinamento scientifico e alla passione della dr.ssa Marcella Camellini. Al Presidente di Florim Claudio Lucchese la nostra più sentita riconoscenza per la sensibilità e la disponibilità che sempre offre nell'ascoltare e prendere in carico le esigenze dei nostri professionisti, offrendo a tutta la comunità risorse preziose per il costante aggiornamento e il miglioramento dei nostri servizi» (R.D.)

Vecam Srl
CAMPIONATURE PER CERAMICHE - ALLESTIMENTO FIERE E SALE MOSTRA
Via Strada Statale 467 n. 14 - Casalgrande (RE) - Tel. 0522 840869 - E.mail: info@vecamsrl.eu



ALL'OMBRA
DEI CIPRESSI

Da quelle croci di pietra si scorge, poco lontana, Trieste. Migliaia di soldati italiani l'hanno fissata dalle loro trincee, bianca, abbracciata dal mare. L'ultima immagine prima del buio...



La *grazia scontrosa* di Aurisina: sintesi minima di una tragedia immane



“Trieste ha una scontrosa grazia. Se piace è come un ragazzaccio aspro e vorace, con gli occhi azzurri e mani troppo grandi per regalare un fiore”. Con questi versi del 1919 Umberto Saba dichiarava il suo amore per la città ove era nato. In quegli anni Trieste viveva il suo massimo splendore mercantile: primo porto dell'Impero austroungarico, li giungevano e da lì partivano bastimenti di ogni bandiera e i marinai tedeschi, ungheresi, slavi, greci si mescolavano nelle osterie e nelle trattorie ai triestini che li ascoltavano e imparavano le loro lingue impervie. In quegli anni sbocciavano a Trieste i germogli che per tutto il secolo ne avrebbero fatto la capitale letteraria italiana: Scipio Slataper, Italo Svevo, Umberto Saba, Biagio Marin, poi Tullio Kezich e Gillo Dorfles, Fulvio Tomizza e Claudio Magris, infine Susanna Tamaro. Eppure, dal 1915 al 1918 la città vibrante di cantieri navali, assicurazioni, commerci e fervore intellettuale ha rimbombato degli echi cupi delle cannonate, ha visto il fumo azzurrino delle esplosioni, ha udito il rosario delle raffiche delle mitraglie: dalle sue case si vedeva e si sentiva la guerra. Sull'altopiano che circonda Trieste, a pochi chilometri dalla città, sono due cimiteri di guerra austroungarici, uno a Prosecco e l'altro ad Aurisina, minime sintesi dell'immane tragedia di quell'epoca. Quello di Aurisina, più piccolo, accoglie i resti di 1.934 soldati caduti su quelle pietraie. È nella *dolina* (termine sloveno per “piccola valle”) di Sciscek, a poca distanza dalla Trieste - Venezia. Appena entrati, colpisce la geometria, 12 righe di croci in pietra tutte uguali, e la semplicità, ogni croce riporta solo uno o due nomi, nessuna scritta, nessun monumento, al massimo poche lapidi più alte su alcune delle quali compare la data di nascita e di morte di più vittime, ventenni, raccolte insieme. Su una croce accanto al nome di un caduto

è riportata l'iscrizione “Zwei Unbekannte Soldaten”, “Due soldati sconosciuti”, militi ignoti compagni nell'eternità. La scritta mette i brividi: se i due erano “Unbekannte”, significa che i loro corpi erano irriconoscibili. Il cimitero è curatissimo e, diremmo oggi, multietnico: i resti appartengono a soldati delle dodici nazionalità che componevano l'Impero austroungarico, tra essi anche Giovanni Driol del 56mo Reggimento di fanteria, forse un triestino. Da Aurisina si vede Trieste poco lontana, solo qualche chilometro in linea d'aria. Migliaia di soldati italiani l'hanno fissata dalle loro trincee, bianca, abbracciata dal mare e più oltre, sfumata, la costa istriana fino al campanile di Pirano. Su quelle pietraie i soldati italiani e austriaci hanno vissuto uno di fronte all'altro 12 stagioni di dolore, incrostati nelle

trincee tra fame, gelo, promiscuità, sporcizia, parassiti, malattie, e le hanno abbandonate solo per lanciarsi in assalti inutili. Ad ogni assalto, puntuale, l'ala nera della morte sfiorava i contendenti: per migliaia di soldati italiani le case bianche di Trieste, la costa, il campanile di Pirano furono l'ultima luce che ebbero negli occhi prima del buio, per gli austroungarici la morte giungeva senza senso, quella terra per loro non era niente perché non era la loro terra. “Quando comincia una guerra, la prima vittima è la Verità. Quando la guerra finisce, le bugie dei vinti sono smascherate, quelle dei vincitori diventano Storia”, ha detto Arrigo Petacco. Ma hanno senso Storia, bugie, Verità per i caduti? Quelle sono parole per vivi.

(L'Amico del Tempo)



CERA
MICA
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

CERA
MICA
NDA TV

A fronteggiarsi, dopo il crollo del Muro, sono rimaste le 'odiologie'...

Crimea, Donbass... i contendenti se le stanno dando di santo torto

Prima, tutti a lamentarsi contro l'obbligo della mascherina. Adesso al supermercato non se la toglie più nessuno.

Washington Post: "Aiutavamo l'Ucraina a colpire i generali russi". La scoperta dell'America.

Buffalo, la pulizia etnica del suprematista da supermercato. Così bianco che più bianco non si può.

Per l'Ucraina ci vorrebbe un piano Marshall - per l'Italia invece non c'è niente da fare.

Russia contrariata per l'ingresso della Finlandia nella Nato - pare non abbia reparti militari nazisti da usare come scusa per bombardarla.

Grazie alla libertà di stampa siamo sempre informati sulla realtà che i regimi



vogliono far credere.

Segnalazioni. Il raduno 2022 degli al peni passerà alla storia.

L'Italia restituisce a Putin lo yacht confiscato. Glielo riporterà direttamente Schettino.

L'allenatore del Liverpool si rimangia subito le affermazioni sul gioco di Conte. Kloppportunamente.

Non meno di 27 gradi d'estate e non più di 19 in inverno. La guerra fredda si è evoluta in quella termoregolata.

Putin si scusa per le parole di Lavrov: "Ha sbagliato a dire che Hitler era ebreo. Era ucraino".

Tutti ricordano ancora la famosa scatoletta di tonno. Dite che Di Maio stia facendo apprendi Stato?

"La vita è adesso" è da colonna son ora.

Russi esclusi dai campionati sportivi tennistici - non dalla squadra dei fornitori del gas.

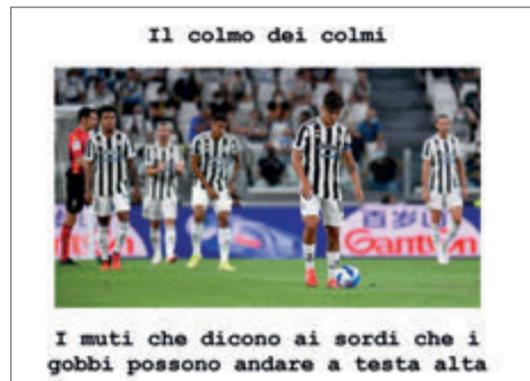
Armi all'Ucraina per difendersi dall'assalto dei russi, e alle bariste per difendersi da quello degli alpini.

Putin: No all'orrore di una guerra globale. Meglio la bellezza di quella locale.

Che bello ritrovare colleghi che non si vedevano da anni e sentire come va! Ai corsi di aggiornamento per giornalisti ci si va per ascoltare gli spettatori.

Dipendenza dal gas: ci siamo salvati in calcio d'angolo - anzi d'Angola.

(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

tg Dstretto
l'informazione ceramica

tutti i giorni
alle 12.00 su
ceramicanda.com

CERAMICANDA

Scarica la App CERAMICANDA

GET IT ON Google Play | Download on the App Store



COMBO

L'unica vera combinata per grandi pulizie all'interno e all'esterno.

CON BATTERIE AL LITIO, AUTONOMIA H24

ACCEDI AI FINANZIAMENTI

INDUSTRIA 4.0



Contenitore pattume
180 lt
Sebatoio H²O
280 lt



Posto guida ergonomico
con grande visibilità



Spazzole a rullo
lavanti e spazzanti



Testata laterale
lavante



NOLEGGIO full service da 1 giorno a 60 mesi!

ASSMO

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