



► Sport

Il Sassuolo 'gira' 17mo a 17 punti: ci sarà da soffrire

I neroverdi chiudono l'andata poco sopra la zona 'che scotta'

pagina 14



► L'evento

'ALLFORTILES on the road': un'altra conferma

Riscontri lusinghieri per il format itinerante di Ceramicanda

pagina 9



# Il Dstretto 297 by Ceramicanda

Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato

anno 14 numero 295 • 28 Gennaio 2023 • euro 1,00

DSTRISCIO



Manca solo l'abbraccio

Di Roberto Caroli

Il nuovo millennio arrivò accompagnato da un nuovo fenomeno che andrà ad interessare soprattutto le imprese: la globalizzazione. Wikipedia la definisce così: "La globalizzazione è il fenomeno causato dall'intensificazione degli scambi economico-commerciali e degli investimenti internazionali su scala mondiale che, nei decenni tra il ventesimo e ventunesimo secolo, sono cresciuti più rapidamente dell'economia nel suo complesso...". Non tutte le aziende hanno potuto fare gli investimenti necessari per essere competitive nel nuovo mondo globalizzato, in termini di nuova tecnologia, figure professionali qualificate, presenza sui mercati con sedi adeguate, mezzi e uomini; scontando per tali ritardi un minor numero di scambi commerciali e fatturato. Contestualmente alla globalizzazione, per venire al settore ceramico, le aziende hanno iniziato a fare i conti anche con il ricambio generazionale, figli che progressivamente avrebbero dovuto sostituire i vecchi e ormai stanchi, padri imprenditori, nonché pionieri del comprensorio ceramico. Il condizionale è d'obbligo, in quanto non sempre ciò è avvenuto in modo indolore per l'azienda.

continua a pag. 2

## Ceramica e fondi 20 anni di relazioni



TG Dstretto

scansiona il QR code per seguire, tutti i giorni dalle 12, il nostro TG quotidiano, già visibile anche sulla App di Ceramicanda che puoi scaricare su:



pagine 2-3

BAR DELLE VERGINI



### Mamma li grilli!

Al Bar delle Vergini, fresco fresco di cambio di gestione, si parla di sovranità alimentare. In coro gli avventori si sono scagliati contro la farina di grilli, in commercio anche in Italia da qualche giorno. "Rischiando di trovarcela nelle tigelle senza saperlo!", tuona un avventore, "Ma cosa vuoi che sia, un gocciolo di vino in più e anche i grilli van giù!", gli fa eco un altro. Prepariamoci a rinunciare a pane e salame per affidarci a pane e grilli! La nostra unica speranza sono i vegetariani, speriamo scendano in piazza per salvare i grilli e lasciarci il nostro caro, vecchio pane e salame!

IL DEBITO PUBBLICO ITALIANO OGGI

€ 2.767.776.458.745

IL DEBITO PUBBLICO PER CITTADINO

€ 41.804

Ds ceramico

► Il caso

Gas: il 2023 comincia bene. Siamo fuori dal tunnel? Sì, no, forse...

► Mercato

Ceramica e meccanica: fatturati ok tra cautela e ottimismo

► Aziende

Entangled Capital acquista il 70% di Air Power Group «Abbiamo scelto di crescere»

pagine da 5 a 12

► Almanacco

«Lavori al via entro l'autunno prossimo: restyling in vista per il ponte della Veggia?»

pagina 13

► Impronte digitali

Si chiama ChatGPT la nuova frontiera: è un chatbot quasi 'umano' che scrive e risponde

pagina 15

tg Dstretto IL TG QUOTIDIANO DI CERAMICANDA

SCARICA SUBITO LA NOSTRA APP!

Download on the App Store

GET IT ON Google Play



# Fondi di investimento, quando e perché



Nicola Gualmini, DVR Capital

**Secondo Nicola Gualmini «il distretto è un modello che funziona, composto di realtà aziendali importanti, che registrano tassi di crescita altrettanto importanti e si giovano di marginalità ragguardevoli. Aziende del genere rappresentano uno strumento di crescita per gli investitori come uno strumento di crescita sono i fondi per le aziende»**

«Sfatiamo il luogo comune che i fondi facciano soprattutto operazioni di salvataggio. Ci sono anche quelli, ma non è il caso dei fondi di private equity che si sono avvicinati alle aziende del distretto della ceramica. Parliamo di realtà che investono sulla base di business plan condivisi con la proprietà che molto spesso, a ben vedere, resta alla guida dell'azienda stessa anche dopo l'ingresso dei nuovi soci». Nicola Gualmini, partner fondatore di DVR CAPITAL, con i fondi ci lavora e ne conosce bene l'universo: è lui che ci accompagna alla scoperta di un mondo che il distretto ceramico ha cominciato a conoscere nel 2004, e che spiega la complessità di investitori «che nelle aziende cui si avvicinano mettono le risorse necessarie ad ottenere gli obiettivi prefissati in un arco temporale che di solito si attesta sul quinquennio. Per semplificare, il ritorno di riferimento per un'operazione di successo è una plusvalenza su quanto si è investito dopo 4/5 anni, ma questo obiettivo dipende anche dalle dimensioni delle operazioni, perché ci sono fondi che contano su un capitale raccolto di 200/300 milioni, altri che arrivano a diversi miliardi, ed è evidente che gli uni e gli altri giocano, per usare un termine calcistico, campionati diversi. Come a campionati diversi - spiega Gualmini - appartengono le aziende cui queste realtà si rivolgono»

**In funzione dell'investimento, quindi le cose cambiano...**

«Radicalmente: parliamo di un universo complesso, di operazioni autonome l'una dall'altra e non riconducibili ad un unico canone, ma piuttosto a differenti approcci di gestione del fondo. Tra le variabili in gioco ci sono le dimensioni del fondo che investe e quello dell'azienda partecipata, il piano di investimenti condiviso con l'imprenditore o la proprietà, l'obiettivo che le parti si prefiggono di raggiungere e le relative tempistiche»

**L'azienda, quando apre le porte**



**ad un fondo, chiede risorse, ma al fondo chi glielo fa fare di mettersi in gioco?**

«La natura stessa dell'investimento. E' un luogo comune, e come tutti i luoghi comuni non corrisponde alla realtà, che il fondo entri in un'azienda con approccio speculativo e quindi per depotenziarla. L'obiettivo è invece migliorarne la performance e la redditività: il mantenimento dei livelli di prestazione dell'azienda è una soglia minima, ma il nuovo assetto si pone sempre come obiettivo quello di rendere l'azienda più forte di quanto non fosse prima. Il fondo è una sorta di stimolo, nel senso che permette di attivare iniziative commerciali, produttive o di investimento che magari la compagine societaria già presente non avrebbe affrontato senza dividerne lo sforzo finanziario con un socio istituzionale. Ormai, dopo tanti anni che vediamo i fondi muoversi all'interno delle aziende, tutti sono ben consapevoli che l'ingresso di capitali e una governance efficace possano rendere ancora più competitive aziende che, nella maggior parte dei casi, competitive lo sono già»

**Ma come mai tanti fondi si interessano al distretto ceramico, e con operazioni così frequenti?**

«In realtà i fondi studiano a 360° le realtà protagoniste dei diversi settori industriali, e non credo abbiano

necessariamente una predilezione per il distretto. Diciamo tuttavia che cercano di investire in aziende sane, redditive e performanti e che questo tipo di realtà nel distretto ceramico non mancano. Come non mancano, nel distretto, aziende che vogliono espandersi e potenziarsi attraverso investimenti mirati e scelte strategiche altrettanto mirate: credo si stia consolidando ulteriormente, nel caso dei fondi e delle aziende del settore ceramico, una disponibilità reciproca a dialogare sulla base degli obiettivi degli uni e delle altre»

**In che senso?**

«Il distretto, quello ceramico come altri, è un modello che funziona, composto di realtà aziendali importanti, che registrano tassi di crescita altrettanto importanti e si giovano di marginalità ragguardevoli. Aziende del genere rappresentano uno strumento di crescita per gli investitori, come uno strumento di crescita, viste le risorse e le competenze che possono mettere a disposizione, sono i fondi per le aziende»

**Ceramica, colorifici, meccanica: le occasioni di investimento, dice la 'storia d'amore' tra fondi e distretto, non mancano...**

«Parliamo di aziende solide, con le quali si può studiare un percorso che garantisca, in 4/5 anni, un ritorno positivo, con investimenti ripagati dalla crescita delle aziende. Molte delle quali, e mi riferisco più

di nuovi soci permette all'imprenditore che cede parte delle sue quote di mettere in sicurezza il valore creato, e consente all'azienda di affrontare nuove sfide. Non sono decisioni che si prendono a cuor leggero, ma per esperienza posso dire che dietro le operazioni che coinvolgono i fondi di private equity c'è sempre la volontà dell'imprenditore di incoraggiare il percorso di ulteriore sviluppo della propria azienda»

**I dipendenti, tuttavia, abituati magari a confrontarsi con l'imprenditore, quotidianamente e sul luogo di lavoro, in questi casi sono quantomeno scettici...**

«E' vero, ma è uno schema che va superato. Perché è altrettanto vero che la riconducibilità dell'attività aziendale ad un solo titolare può anche essere un limite. Il fondo premia la crescita e la asseconda, vale per l'attività dell'azienda come per chi per l'azienda lavora. Inoltre, poiché il fondo supporta l'azienda da azionista e non come gestore, per i dipendenti la relazione con il management o l'imprenditore molto spesso non cambia».

**Quando il fondo entra in maggioranza e quando si limita ad acquisire quote di minoranza? Statisticamente quale delle due soluzioni in generale prevale?**

«Nella maggior parte dei casi si tratta di operazioni di maggioranza. L'acquisizione della maggioranza della società a cui gestione, lo ripeto, resta in mano all'imprenditore, garantisce al fondo maggiori leve per assicurarsi che il business plan venga implementato e che l'uscita dall'investimento, ossia la cessione dopo alcuni anni, avvenga in modo fluido. Le operazioni di minoranza, che di solito prevedono l'iniezione di capitale nella società più che un incasso per l'imprenditore, sono più rare e richiedono una governance tra i soci più articolata: dopo un certo periodo il fondo deve uscire e in minoranza è sicuramente più difficile».

(Roberto Caroli)



## Manca solo l'abbraccio

segue dalla prima pagina

Sia sul fenomeno della globalizzazione che sul problema del ricambio generazionale si sono spese parole, organizzati convegni, su quest'ultimo punto la sintesi la fece Andrea Guerra, già amministratore delegato di Luxottica: «Quando i figli non sono in grado di gestire le aziende, possono benissimo rimanere degli ottimi azionisti, con le imprese assegnate a manager

qualificati». Quindi alcune industrie della Sassuolo ceramica (per fortuna non un numero considerevole) si sono trovate nella necessità, da una parte, di dover reperire risorse economiche per meglio affrontare l'imperante fenomeno della globalizzazione, dall'altra di impegnarsi nella scrupolosa ricerca di dirigenti, anche fuori settore.

Enfatizzando, al posto della Bretella Campogalliano Sas-

suolo si è aperta una autostrada per i fondi di investimento di private equity che, giunti nel distretto, hanno fatto progressivamente il loro ingresso in aziende produttrici di piastrelle, impianti e smalti. A rompere il ghiaccio fu nel 2004 il gruppo Marazzi con il fondo Permira che acquisì il 30% delle azioni, l'anno dopo un fondo olandese entrava in Nuova Fima, azienda leader nella produzione di

linee di scelta oggi in capo al gruppo Sacmi. Negli ultimi vent'anni si sono concretizzate una quindicina di operazioni che hanno coinvolto diverse aziende e fondi, qualche volta, mi si permetta un po' di malizia, hanno contribuito anche a rimpinguare il conto corrente dell'imprenditore di turno. Ci sono poi operazioni che puntano decisamente al futuro, l'ultima in ordine cronologico ha riguardato

Airpower, azienda specializzata nella produzione di macchine per l'applicazione degli smalti, la cui maggioranza è stata acquisita dal fondo Eci gestito da Entangled. Ricordo una chiacchierata di qualche lustro fa con la signora Afra Giacobazzi, ai tempi titolare del gruppo Ragno, la sua soddisfazione nel ricordare la sua festa aziendale dell'otto dicembre, il coinvolgimento dei lavoratori con le loro famiglie;

dopo la santa messa celebrata in un capannone adibito a magazzino, si passava alla cena, e alla consegna di giocattoli e dolci ai bambini presenti per festeggiare l'Immacolata. In quell'occasione, mi disse la signora, proprietà e lavoratori si fondavano in un lungo abbraccio. Quello che ancora non vediamo, forse, tra i fondi entrati nelle aziende del territorio e le loro maestranze.

(Roberto Caroli)

# DAXEL

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



# ▶ Quattro lustri di matrimoni e separazioni

*Da una ventina d'anni a questa parte sono state diverse le operazioni che hanno visto entrare nelle compagini societarie delle realtà del distretto azionisti 'esterni' e non necessariamente legati alla manifattura: cominciò la Marazzi nel 2004, suscitando una certa curiosità, ma negli anni la prassi si è consolidata*

Non siamo ancora alle nozze d'argento, che si celebrano dopo 25 anni, ma il traguardo delle nozze di cristallo (15 anni), è già stato consegnato agli archivi da qualche anno. Era il 2004 quando i primi fondi di investimento si affacciavano sul distretto ceramico, e visto che il 2022 si è chiuso con l'ingresso di Entangled Capital sgr in Air Power abbiamo scelto di ripercorrere la 'lunga marcia' dei fondi verso le aziende del distretto. Non senza ricordare che certe dinamiche, fino a qualche lustro fa generavano stupore e, in qualche caso, anche un po' di apprensione su un territorio abituato a fare da solo. Aziende floride, spesso espressione di un capitalismo familiare, solide e tanto radicate nel distretto quanto a varcarne i confini. Ma aziende, in un certo senso, 'nostre', nell'accezione più propria del termine: i fondi, invece, erano allora e sono oggi, espressione della finanza, strumenti destinati a generare valore a favore di quei risparmiatori che nei fondi investono perché questi 'scommettano' su asset in grado di generare guadagno. Da una parte, insomma, la fabbrica, dall'altra la finanza: la dicotomia tenne a lungo banco nel 2004, quando il primo fondo si affacciò al distretto puntando al bersaglio grosso – il Gruppo Marazzi – ma da allora ad oggi la dinamica si è consolidata fino a diventare prassi comune. E a suo modo trasversale: nel mirino dei fondi non solo produttori di ceramica, ma anche colorifici e produttori di tecnologia. A dire che certi passaggi, arrivati a questo punto, fanno solo in parte notizia, anche perché ormai l'entrata di un fondo in una compagine societaria è pratica relativamente diffusa, e garantisce, a sentire i tecnici, la continuità e il rafforzamento della realtà oggetto di investimento. Quando, nel 2004, Permira e Private Equity Partners entrarono in Marazzi, acquisendone il 33%, Repubblica parlò del



**2004**  
Permira e Private Equity Partners siglano un accordo per l'acquisizione del 33% di Marazzi Ceramiche



**2006**  
Il fondo di private equity Progressio acquisisce, attraverso la neocostituita Rondine Holding, del 99% di Rondine spa



**2018**  
Un club deal di investitori organizzato da Astraco rileva il 60% di LB Invest (LB Officine Meccaniche, Sermat, Sitec)



**2020**  
Ruck, veicolo societario guidato da Luigi Berlusconi ed espressione di H14, entra nel capitale di Elettric80

“primo passo di un piano industriale di sviluppo che prevedeva una più ampia crescita internazionale negli Usa, in Cina, Russia e Far East” della holding sassolese. «In tale logica – affermava il compianto Filippo Marazzi, Presidente del Gruppo – l'affiancamento nel capitale di Permira e Private Equity Partners non può che favorire concretamente il percorso di sviluppo individuato, visto il know-how, il ruolo e l'autorevolezza riconosciuta dei nuovi partners». Andò così, in effetti, e tre anni dopo i fondi e Marazzi si separarono con reciproca soddisfazione, facendo da

apripista al tanto che verrà. Già, perché tempo un anno, è il 2005, ed ecco gli olandesi di Favonius Ventures Holding prendersi Nuovafima, ‘sposando’ la meccanica per ceramica mentre nel 2006 Star Capital che entra in Vettriceramici fa salire sulla ‘giostra’ dei fondi di anche i colorifici. Nello stesso anno in Rondine, Gruppo reggiano oggi parte di Italcir Group, entra il fondo Progressio SGR. Una lunga pausa caratterizza la grande crisi che contraddistingue la fine del primo decennio del 2000, ma da cinque anni a questa parte riecco il distretto nell'orbita di investitori

da fuori distretto. Il 2017 vede la nascita della prima holding creata da un fondo, con Italcir che nasce su input di Mandarin Capital Partners sgr (MCP) tramite il suo fondo MCP, mentre l'anno dopo il 62% di Ricchetti passa a QuattroR SGR e percentuale non dissimile (60%) della compagine azionaria di LB Invest, cui facevano allora capo, tra le altre, LB Officine Meccaniche, Sermat viene ceduta ad Astraco. Finita qui? No: nel 2019 Alpha Private Equity Fund 7 entra in Laminam ed il 2020 vede sotto i riflettori l'operazione tra Elettric80 e Ruck (che un fondo in senso proprio

non è, essendo veicolo societario espressione di H14, compagnia di venture and growth capital guidata da Luigi Berlusconi cui aderiscono storiche famiglie imprenditoriali italiane come Barilla e Marzotto) e rivede Sicer salire agli onori delle cronache complice l'entrata in società di Azimut Libera Impresa SGR – per conto del fondo di Private Equity Demos 1 – per il 65%. Siamo partiti quasi vent'anni fa, siamo alla cronaca recente: a dicembre il Gruppo Air Power cede 70% a Entangled Capital sgr. Facile prevedere, tuttavia, che altro verrà. (R.D.)

# ▶ I fondi prevalgono anche in Mohawk

*Sono diversi casi della presenza di investitori istituzionali all'interno dei principali players esteri: tra questi anche quello di Mohawk Industries*

Non c'è solo l'Italia della ceramica – e della tecnologia e dei colorifici – nel mirino dei fondi, ben presente anche nei capotoli di diversi protagonisti del mercato mondiale della ceramica. I casi sono diversi – è del 2017 il passaggio del gruppo Esmalglass-Itaca da Investcorp, fondo di investimento del Bahrain al fondo texano Lone Star, e qui siamo in Spagna – ma tra i tanti casi che abbiamo analizzato la nostra attenzione l'ha catturata Mohawk Industries, cui fa capo come noto, il Gruppo Marazzi (ma anche American Olean, Daltile, Decortiles, Durkan, Eliane, Feltex, Foss, Godfrey Hirst, Kara-

stan, Kerama Marazzi, Marazzi, Moduleo, Mohawk, Mohawk Group, Mohawk Home, Pergo, Quick-Step, Ragno e Unilin per un fatturato totale che sfiora i 10 miliardi), il cui azionariato è quantomeno composito. Nello specifico il 79% delle azioni è detenuto da investitori istituzionali (il maggiore è Vanguard con il 9%) mentre il restante è detenuto per il 16% da Jeffrey Lorberbaum, presidente e amministratore delegato della società, un ulteriore 1,5% è posseduto da altri insider dell'azienda e il resto dal mercato. Normali dinamiche, stando a quanto leggiamo nell'intervista sulla pagina a fianco, dal

momento che le aziende, e segnatamente le aziende del settore ceramico, risultano essere investimento comunque remunerativo, ma la circostanza non può non sorprendere quanti, e noi siamo tra questi, sono abituati a ricondurre le aziende – è il caso della maggioranza di quelle con le quali siamo abituati a confrontarci – a società facenti capo a persone fisiche piuttosto che ad una moltitudine di azionisti, fatte salve le ovvie eccezioni che hanno visto il settore confrontarsi, ad esempio, con la Borsa. Ma nulla di cui stupirsi, piuttosto un elemento di riflessione in più.

(R.C.)



Jeffrey Lorberbaum

**Sopra a tutto, c'è Itatici.**  
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 Fondo 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.batic.it - info@batic.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**



Ogni cliente per noi è' speci...

**ALE spa Building & Consulting - [info@alespa.net](mailto:info@alespa.net) - [www.alespa.net](http://www.alespa.net)**

Sede Legale:  
**MODENA - 41121**  
Via A. Nardi, 35

Sedi operative:  
**TRAVERSETOLO (PR)**  
43029 - P.zza Mazzini, 2

**SASSUOLO (MO)**  
41049 - Via Pia, 77/A  
Tel.: (+39) 0536.882774



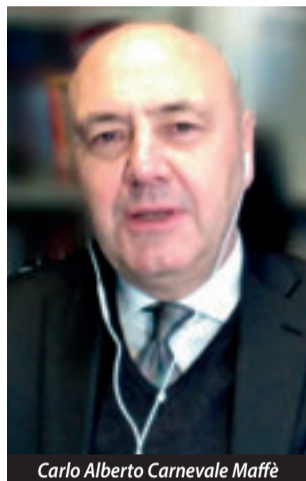
# Ds ceramico

by Ceramicanda

Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato

anno 14 numero 297 / 28 Gennaio 2023

## «L'Italia della manifattura deve giocare la sua partita sul valore e sulla qualità»



Carlo Alberto Carnevale Maffè

«Energia, materie prime, difesa: alle politiche europee serve una svolta che metta in sicurezza i sistemi industriali e ne garantisca la competitività»: l'economista Carlo Alberto Carnevale Maffè auspica politiche comunitarie più efficaci. «Ai singoli Stati – dice – non basterà fare ognuno per se»

«L'eccellenza del distretto ceramico è costruita su due premesse – materie prime ed energia abbondanti – che oggi sono in discussione. L'invito che mi sento di fare a tutta la filiera è di rimboccarsi le maniche e ripensare la combinazione di questi due fattori produttivi». Dalla sua cattedra alla Bocconi, **Carlo Alberto Carnevale Maffè** studia il distretto ceramico e ne analizza il divenire. «Da una parte – dice – si tratta di riavviare la ricerca sulla materia prima, ottimizzandone l'approvvigionamento, dall'altra prendere atto che l'irresponsabilità di certe politiche ci ha resi dipendenti, in tema energetico, dalla Russia che oggi usa il suo potere come arma di ricatto. Siamo al punto che diventa obbligatorio ricorrere a forme consortili, magari con altri settori industriali anch'essi energivori»

**Il prezzo del gas, tuttavia, è in calo...**

«Vero, ma questa è una crisi che ci apre gli occhi per questi prossimi trent'anni di rivoluzione energetica che dobbiamo affrontare, e che implica una risposta strutturale di lungo periodo collettiva. Non basta la reazione della singola impresa sull'efficientamento energetico: serve una reazione di sistema»

**Ha parlato di politiche irresponsabili: viene in mente anche la manfrina sul price-cap...**

«Per mettere un price-cap serve un potere sul mercato, non un decreto fine a se stesso. Il prezzo lo fa il mercato, lo dicono da sempre tutte le teorie economiche e lo aveva capito anche Manzoni, che ne «I Promessi Sposi» racconta cosa accadde a Milano quanto venne imposto il prezzo sul pane. La politica sta cercando di porre rimedio ad un errore grossolano, ovvero non aver pensato che l'energia è oggi una condizione essenziale per



il funzionamento dell'economia industriale»

**Ritardi su ritardi, insomma...**

«Rinnovo il mio appello ad elaborare un'agenda energetica, che consideri la diversificazione delle fonti energetiche e riveda i piani di approvvigionamento, a costo di tornare agli anni '50, quando le imprese si facevano i generatori non dico in casa ma sostanzialmente con modelli consortili privatistici. Un modello che potrebbe essere replicabile, ad esempio, in un futuro con i reattori nucleari di piccole dimensioni che potrebbero essere una soluzione. Impensabile possa essere una soluzione definitiva, ma potrebbe aiutare, anche considerato che sole e vento non garantiscono l'affidabilità richiesta dai sistemi industriali complessi»

**Ci sarebbe anche l'idrogeno, qua nel mondo ceramico vi si guarda con grande interesse, anche se la strada è lunga...**

«L'idrogeno non è una soluzione per i prossimi cinque anni, è una soluzione per i prossimi anni: si ragiona sul 2030, se non sul 2040, e occorre ragionare, anche in questi casi, in termini di sistema, non di singolo settore: la crisi energetica non va studiata solo a valle, ma anche a monte...»

**Poi c'è la transizione ecologica: il settore ceramico ha fatto molto ma si trova penalizzato dagli ETS e dalle politiche europee a favore di produttori che non sanno nemmeno cosa significhi ETS...**

«È un tema che riguarda tutti i settori industriali a grande assorbimento di energia che scontano quella che è un'evidente contraddizione. L'Europa che non arriva a fare il 9% del CO2 mondiale, mentre la Cina fa il 25%. L'Europa sta facendo la bella addormentata nel bosco: se non è possibile fermare l'agenda verso una transizione

energetica sostenibile non è nemmeno possibile pensare di uccidere l'industria europea per fare le anime belle»

**Un'Europa troppo debole?**

«Se non si trovano volontà molto chiare di accelerazione del percorso in grado di annullare il vantaggio concesso a produttori esteri come cinesi, turchi e indiani si rischia di tornare a forme tariffarie che limitino le importazioni. Ma una manovra del genere si ripercuoterebbe a sua volta sulle esportazioni. Occorrerebbe godere tutti delle stesse condizioni, ma questo richiede una governance che oggi non c'è, e non va dimenticato che non c'è solo l'Asia, ma anche l'America che garantisce i suoi produttori con più efficacia di quanto faccia l'Europa che oggi, e torniamo a Manzoni, è il famoso vaso di cocchio tra i vasi di ferro»

**Ha parlato di America, mercato importantissimo per il distretto**

**ceramico, che tuttavia si trova a che fare un dollaro molto forte...**

«Il dollaro è forte perché è forte l'economia USA. La politica monetaria a stelle e strisce è più lineare più corretta e l'America è un impero di cui stiamo diventando il cortile. Se l'Europa poi si divide è ovvio che pesi ancora meno sullo scenario economico mondiale. Siamo un po' tutti schizofrenici, però: in Europa vogliamo più sovranità nazionale però ci deve pensare l'Europa, la stessa Europa che tuttavia paga errori evidenti. Ha scommesso sulla difesa in prestito dagli Stati Uniti, e se non fosse parte della Nato in una fase come questa sarebbe a rischio, ha scommesso sul gas in prestito dalla Russia e sull'elettronica in prestito dalla Cina. Tre scommesse perse, e da riscrivere»

**C'è margine per restare competitivi?**

«Questo è il tema di fondo. E' necessario non depauperare le filiere, esaltando piuttosto la capacità dell'Italia di produrre bellezza e intelligenza. Quella che i sistemi industriali andare dove le materie prime e il lavoro costano meno è un'idea ottocentesca, e a mio avviso perdente. L'Italia deve giocare la sua partita sul mercato con il valore: quella è la sfida da vincere e non si misura solo sui costi»

**Su cos'altro?**

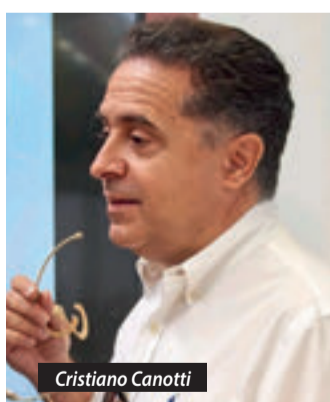
«Sul capitale umano, sulla competenza, sulla capacità di far innamorare i giovani dell'attività d'impresa. La competenza all'estero non si compra e vale la pena ricordare che l'export dell'Italia, negli ultimi 10 anni, è andato meglio che altre realtà come Francia e Germania: da qui bisogna ripartire, al netto di prospettive europee che, vista l'attuale contingenza, sono quelle che sono».

(R.D.)

## I bilanci? Potrebbero stupire in positivo...

Un focus sui conti delle aziende con **Alfredo Ballarini** e **Cristiano Canotti**, che dicono di aspettarsi sorprese

La tempesta perfetta? E' ancora in atto, ma i suoi effetti vanno attenuandosi. E quegli effetti, a volte anche drammatizzati, lasceranno forse il segno sui bilanci delle aziende, ma i graffi sulle carrozzerie delle imprese del settore ceramico, alla luce di quanto è stato, non toglieranno nulla alle loro performances. Non in Italia, almeno, dove ad avviso di **Cristiano Canotti**, consulente ben noto del distretto e abituale interlocutore di Ceramicanda il mercato ha accettato le politiche sui prezzi di vendita con cui buona parte delle aziende si sono «coperte» rispetto all'aumento dei costi, compensando con un prezzo di vendita più alto le problematiche relative alle forniture di gas, di argille, all'impazzimento dei costi di logistica. «Credo i bilanci sorprenderanno, e in positivo: alle



Cristiano Canotti

difficoltà relative alle forniture di argille dall'Ucraina si è ovviato individuando altre fonti di approvvigionamento e il problema con il quale credo ci si confronterà nel 2023 sarà il rallentamento degli ordinativi cui assistiamo da qualche mese, che tuttavia era prevedibile alla luce del fatto che



Alfredo Ballarini

per diverso tempo il settore ceramico ha lavorato e venduto quasi in overbooking». Il 2022 che racconteranno i bilanci delle diverse aziende, tuttavia, sarà oltremodo positivo e ne conviene, al netto del fatto che siamo nel campo delle previsioni, anche **Alfredo Ballarini**, che da decenni, con il

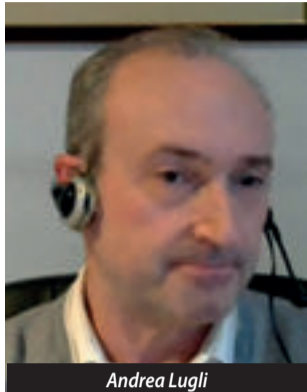
suo Studio di Finanza Aziendale, analizza i bilanci del settore. «Le simulazioni che abbiamo fatto sui bilanci dell'anno scorso, incrociate con le variazioni del prezzo del gas, facevano emergere rischi concreti sull'EBITDA, ma quelle stesse simulazioni non consideravano le possibili contromisure che i diversi imprenditori hanno posto in essere anche, tra l'altro, con l'aumento dei listini. Quelle stesse simulazioni, ricalcolate sulla base di aumenti di listini nell'ordine tra il 10 e il 14%, riportavano invece gli EBITDA sui valori attesi, ovvero positivi». Ovvio, spiega Ballarini, che ogni azienda è una realtà a se, altrettanto ovvio che i numeri non mentono e, considerato che l'aumento del prezzo di vendita non è stata quella l'unica leva azionata dalle aziende per far fronte alla tempesta, l'idea è che «le im-

prese abbiano saputo reagire nel modo giusto, e soprattutto con la tempestività necessaria, ad una contingenza che avrebbe potuto penalizzarle». L'idea, a sentire Ballarini e Canotti, è che il 2022 qualche scossa al settore l'abbia data, ma che la scossa il settore l'abbia saputa assorbire, ma per le certezze è giusto rimandare alla pubblicazione dei bilanci dei diversi Gruppi. «Un'altra certezza è che le componenti che 'fanno' il bilancio cambiano di caso in caso, un'ulteriore certezza che i bilanci 2022 non racconteranno solo numeri ma saranno, per noi analisti, una sorta di libro di testo da studiare dal momento che da quei numeri emergeranno le strategie poste in essere dalla diverse realtà del distretto per affrontare la tempesta».

(R.D.)



# «Il calo del prezzo del gas? Solo fortuna»



Andrea Lugli

*Le quotazioni di gennaio, insolitamente favorevoli, «sono determinate dalla Cina in lockdown e dall'inverno mite, non da fattori strutturali su cui poter contare sul medio termine. E l'Italia, sui rigassificatori, resta in ritardo»*

Scende il prezzo del gas. A ripensare a questa estate, quando era schizzato oltre quota 300, sembra siano passati decenni. A metà gennaio eravamo a 55: ce ne siamo occupati spesso, della questione, su queste colonne. Cosa sta succedendo? Lo abbiamo chiesto ad **Andrea Lugli**, CEO di Programma Energia, che tuttavia ci ha messo pochissimo a smontare i nostri entusiasmi. «Bene così, ovvio, ma il calo non è legato a nulla di strutturale, quanto piuttosto ad una serie di fortunate circostanze. La Cina è in lockdown e quello che stiamo attraversando è un inverno tra i più miti che si ricordino: questo comporta un calo della domanda e di conseguenza dei prezzi. Il mercato, del resto, funziona così: poca richiesta, prezzi in discesa»

**Nulla di strutturale, diceva...**

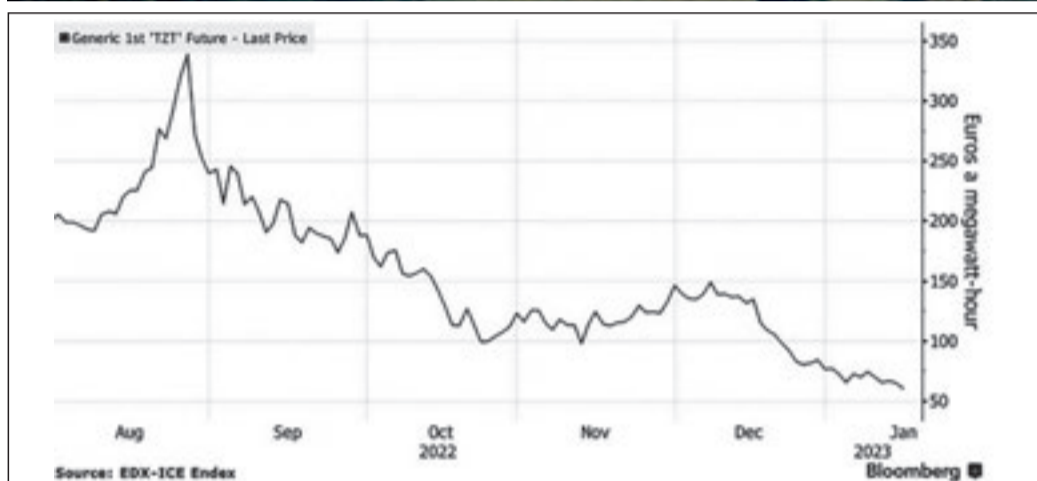
«La prova è che la settimana scorsa, quando c'era più freddo, il prezzo era più alto del 20% rispetto ad oggi...»

**Quello che si fatica a capire è che se i contratti si fanno per mesi a venire ora, con il gas sotto quota 60, dovrebbe esserci la corsa a comprare il gas a prezzi più convenienti...**

«In realtà non è così, perché se i prezzi oggetto di contrattazione sono variabili variano, appunto, al cambiare dei prezzi. Se invece si contratta un prezzo fisso si tratta di capire, o meglio, indovinare quel che succederà: chissà se il prezzo di domani sarà più alto o più basso, di quello di oggi»

**E cosa succederà, domani?**

«Non si prescinde dai 'se', a fare previsioni di questo tipo, soprattutto in questo periodo. Va valutato l'impatto sul mercato della riapertura della Cina e bisognerebbe capire anche che tipo di clima ci aspetta da qui ad aprile. Se,



e sottolineo se, l'inverno dovesse irrigidirsi o allungarsi fino ad oltre la prossima primavera potrebbe andare in crisi il sistema degli stoccaggi, anche alla luce del fatto che il gas russo non c'è più e, se il conflitto ucraino andasse in escalation, non è detto in estate siano garantiti stoccaggi sufficienti per l'inverno che verrà. L'estate scorsa questo problema, anche se il gas lo pagammo prezzi folli, non c'era»

**La politica, tuttavia, si muove: il problema gas è tra i primi punti dell'agenda di governo...**

«Vero, ma tutte le soluzioni di

quasi si parla, comprese le forniture dall'Algeria o il potenziamento dell'estrazione nazionale spiegheranno la loro efficacia solo dal 2024, non prima. Solo per allora, ammesso le cose procedano come devono, avremo i rigassificatori che servono mentre altri paesi, penso alla Germania, su queste strutture è già molto più avanti di noi. Finirà, temo, che ci troveremo costretti a comprare il gas dai tedeschi, e del resto si parla tanto di produzione nazionale, ma da un anno a questa parte la produzione italiana non è aumentata di un metro cubo»

**Quanti ne servirebbero, a suo avviso, di rigassificatori?**

«Non è tanto un problema di numero, ma anche e soprattutto di collocazione. Andranno collocati in punti strategici, dai quali poter servire chi ne ha bisogno. Si parla molto dei rigassificatori al sud che farebbero dell'Italia un hub, con vista sull'Africa e sull'Europa: ok, ma poi serviranno infrastrutture per portare il gas dal sud al nord, e i tubi, oggi, sono quelli che abbiamo, come è quella e quella resta la capacità dei rigassificatori in funzione...»

**Per trovare una soluzione me-**

**glio fare affidamento sulla politica europea o su quello che l'Italia sarà in grado di fare?**

«Visto che la politica europea non esiste tanto vale fare da noi. E' una battuta, ma nemmeno tanto: in Europa, su questo tema, ognuno va per conto suo e lo si è visto prima con il price cap, che è un insulto visto che fissa il prezzo al massimo oltre il prezzo di mercato, poi con altri provvedimenti, penso alla gestione comune degli acquisti, che nessuno Stato è stato in grado di condividere con gli altri»

**Dovendo fare da sé, l'Italia cosa potrebbe, e dovrebbe, fare?**

«Costruire rigassificatori e potenziare l'estrazione nazionale, sperando che Bruxelles, con tempo, riesca a dar segno di sé con politiche che abbiano effetti tangibili»

**Le rinnovabili?**

«Oggi sono un mare magno in cui si nuota con difficoltà. Ma siccome vanno considerate, stanti i noti problemi di riscaldamento globale, occorre sfilarsi da politiche non troppo 'green', se non a parole, su fonti che, si sapeva e si è detto, non sono in grado di sostituire il fossile, come peraltro non manca di ricordare, ogni volta che ne ha occasione, il Professor Tabarelli di Nomisma Energia. Siccome però dall'impasse occorre uscire, mi sentirei di suggerire di lavorare sul biometano e sul recupero virtuoso dei rifiuti. Che, oltre al problema del gas, risolverebbe anche quello dello stoccaggio e dello smaltimento dei rifiuti»

**Le famiglie, invece, come devono regolarsi?**

«Facendo attenzione a non fidarsi di specchietti per le allodole. Le uniche fonti di informazioni affidabili sono il sito dell'ARERA e quelli delle associazioni dei consumatori.»

(R.C.)

## Superfici ceramiche in linea con 2021



Giovanni Savorani

*Produzione e vendite ricalcano, a fine 2022, i valori dell'anno precedente*

Una sostanziale conferma rispetto ai dati registrati nel corso dell'anno precedente caratterizza il 2022 del made in Italy della piastrella. Il preconsuntivo elaborato da Prometeia evidenzia vendite intorno ai 458 milioni di metri quadrati (+0,7% rispetto al 2021), derivanti da esportazioni per 364 milioni di metri quadrati (+0,2%) e vendite sul mercato domestico al +2,6%. In crescita Golfo e Far East, stabili Europa Occidentale, Balcani ed America Latina, flettono Europa e NAFTA. Le oscillazioni della domanda e dei costi produttivi registrati nel corso dell'anno richiedono una particolare attenzione nel valutare il preconsuntivo di produzione, stimato da Prometeia in crescita del 3% a 448 milioni di metri quadrati. La domanda ha

infatti registrato un rallentamento durante l'anno, determinato anche dai fortissimi rialzi nel costo dell'energia. «L'andamento della domanda, soprattutto nella prima parte dell'anno, ci consentirà di chiudere i bilanci con una crescita nei fatturati, ma - avverte il Presidente di Confindustria Ceramica Giovanni Savorani - non possiamo assolutamente rallegrarci. L'aumento nei costi di tutti i fattori produttivi, a partire dal gas naturale, sta mettendo a dura prova la competitività presente e futura delle nostre imprese: è quindi necessario l'avvio dell'estrazione del gas nazionale, grazie all'emanazione dei decreti attuativi, da destinare ai settori più esposti al costo del metano, tra cui la ceramica, al fine di recuperare competitività internazionale». (S.F.)

## Macchine per ceramica a +5,2%



Paolo Lamberti

*Nel 2022 il giro d'affari delle tecnologie si attesta a 2 miliardi e 164 milioni*

Il settore delle tecnologie e delle forniture per la ceramica chiude il 2022 in crescita: secondo le stime sui preconsuntivi elaborati dal MECS - Centro Studi Acimac, il giro d'affari del comparto ammonta a 2 miliardi e 164 milioni di euro, con un +5,2% rispetto al 2021 e registrando comunque un portafoglio ordini complessivo pari a 4 mesi di produzione. «Senza la tenaglia del caro energetico e dei ritardi nella componentistica - dichiara il Presidente di Acimac **Paolo Lamberti** - parleremo un anno florido sotto tutti i punti di vista, invece abbiamo una prestazione di settore "strozzata", anche se positiva: al momento siamo in una situazione di generale "salute", ma in un contesto di filiera dove hanno tutti la febbre». Crescono, rispetto all'anno pas-

sato, sia l'export sia la domanda interna: il primo, da sempre traino del settore, raggiungerà quota 1 miliardo e 618 milioni (+5%) mentre il mercato italiano registrerà un +6% per 546 milioni di euro totali. «Auspichiamo - prosegue Lamberti - che nel 2023 la supply chain delle materie prime possa riprendere a pieno regime, e che il rincaro energetico venga anestetizzato. Le sensazioni sul 2023 non sono comunque positive». L'emergenza energetica, aggravata dal conflitto tra Russia e Ucraina, continua infatti a pesare sulle prospettive del settore. Al Governo l'associazione chiede nuovi incentivi che aiutino le aziende a dotarsi di tecnologie di Industria 4.0, unica via per agevolare la transizione energetica. (S.F.)





**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](mailto:info@mineral.it)



# Il fondo Entangled Capital si prende Air Power Group

**Passa di mano il 70% del pacchetto azionario: i tre soci fondatori dell'azienda sassolese mantengono il 30% e restano nella compagine societaria presso la quale ricoprono ruoli apicali: «Per noi e per il Gruppo – dicono – è una grande occasione di crescita»**



È la prima operazione importante di questo inizio 2023, quella che vede il fondo EC I gestito da Entangled Capital SGR acquisire la maggioranza del Gruppo AirPower, società fondata a Sassuolo nel 1982 e attiva nella progettazione e produzione di impianti completi per la smaltatura di piastrelle ceramiche. L'azienda sassolese, che nel 2021 ha registrato un fatturato pari a circa € 22M, il 54% del quale è realizzato sui mercati esteri, con un margine operativo oltre il 20%, offre ai propri clienti diverse soluzioni che comprendono linee complete di smaltatura, macchine per la movimentazione delle piastrelle e macchine per altre applicazioni oltre ad accessori e parti di ricambio. Protagonista di una crescita significativa negli ultimi anni, Air Power Group occupa una posizione di leadership all'interno del settore di riferimento grazie al know-how sviluppato nei 40 suoi anni di storia, ad un portafoglio clienti ampio e diversificato, una presenza internazionale consolidata e la possibilità di crescita sia tramite lo sviluppo interno di nuove tipologie di prodotto sia tramite linee esterne acquisendo competitor o società attive in settori complementari. «E' un lungo percorso quello che trova



conclusione con questa operazione: lo abbiamo intrapreso – spiega Giuliano Compagni, socio e Responsabile Commerciale dei mercati di lingua inglese – a febbraio del 2021, e riteniamo per la nostra azienda sia un'opportunità di crescita che siamo ben felici di cogliere». Negli ultimi anni le macchine e le linee complete realizzate da Air Power Group hanno incorporato un crescente contenuto tecnologico, mentre le nuove tecnologie hanno consentito allo stesso tempo di migliorare notevolmente le rese produttive e di ridurre gli sprechi di smalti ed altri materiali usati nel processo produttivo. «C'era necessità di fare

uno scatto in avanti: l'ingresso di nuove forze ci permetterà di continuare ad investire e di dotarci di una struttura gestionale ancora più efficiente», aggiunge invece Stefano Fiorini, socio e Responsabile Commerciale dei mercati di lingua spagnola mentre Adelmo Ivano Giglioli, CFO HR del Gruppo sassolese parla di «operazione in continuità con la storia della nostra azienda: abbiamo – aggiunge – trovato il gruppo di lavoro giusto con il quale spalancare all'azienda nuovi orizzonti di crescita, perché da fare c'è ancora tanto». Per Entangled Capital SGR, che con questa mette a segno la sesta operazione e consolida ulterior-

mente la strategia di investimento perseguita dal Fondo EC I, focalizzata su società industriali italiane che sono alla ricerca di un partner che le supporti in un percorso di crescita, parla invece il CEO Roberto Giudici, che definisce l'operazione «un'opportunità di investimento coerente con la nostra strategia. La società – ha aggiunto – ha un'ottima marginalità grazie alla forte attenzione alla qualità e al servizio ai clienti: puntiamo a supportare il loro percorso di crescita che prevede l'ampliamento della capacità produttiva per la produzione di nuove soluzioni maggiormente automatizzate». (R.D.)

**INTO THE FUTURE**  
Data flows, technology remains

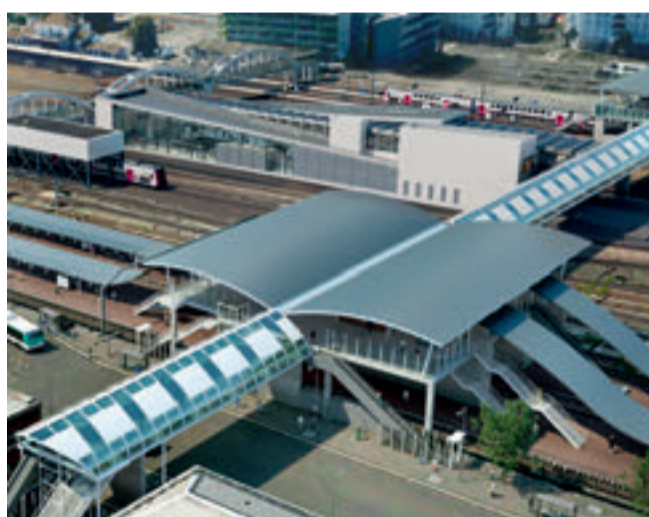
**BMR**  
www.bmr.it

# Panariagroup seduce la Francia



**Lea Ceramiche fornirà il materiale per 28 stazioni del progetto Grand Paris Express: è il più vasto cantiere d'Europa**

Ormai ampiamente avviato il progetto Grand Paris Express (GPE), grazie al quale l'Ile-de-France implementerà 200 chilometri di nuovi binari e 68 nuove stazioni interconnesse entro il 2030. Per realizzare il piano, Société du Grand Paris (SGP), la società costituita per gestire il progetto pubblico, ha lanciato una gara d'appalto che ha visto Lea Ceramiche aggiudicarsi il 50% della fornitura – 110mila mq - destinata alla pavimentazione e al rivestimento di ben 28 stazioni. Il progetto richiedeva un materiale ad altissima resistenza e la condizione imprescindibile per la scelta dei partner era che il sistema di materiali proposti (l'insieme di massetto, colla, lastra ceramica, fuga cementizia e giunti di dilatazione) ottenesse la certificazioneATEX, una valutazione tecnica che attesta come i materiali siano riconosciuti a norma tramite un documento



di autenticazione rilasciato dal Centro Tecnico Scientifico delle Costruzioni. Per la commessa specifica, quindi, Lea Ceramiche ha partecipato alla gara assieme a una cordata di altre imprese - Mapei, CS Group e Pedrazzini – che forniranno i restanti materiali necessari. Il Progetto Grand

Paris Express, oggi la più grande opera infrastrutturale d'Europa, si è anche aggiudicato il 14° Veronica Rudge Green Prize in Urban Design, il più importante premio assegnato dall'Università di Harvard che riconosce i più innovativi piani di progettazione urbana realizzati in tutto il mon-

do negli ultimi 10 anni. «Siamo orgogliosi di partecipare a questo progetto», ha detto il Presidente di Panariagroup **Emilio Mussini**. «Lea Ceramiche – ha aggiunto - è uno dei nostri brand di riferimento: in Francia, abbiamo già collaborato con rinomati designer quali Norguet e Nigro, e partecipato ad importanti forniture pubbliche e private, tra cui i rivestimenti per la fermata della Métro di Parigi a Porte de Versailles, Mc Donald's, Okko, e Société Générale. La commessa per Grand Paris Express accredita ancora di più Panariagroup come partner ideale per progetti di rilievo su scala internazionale e non è un caso che, proprio a Parigi, Lea Ceramiche apra per il quarto anno un temporary showroom dove i professionisti del settore potranno entrare in contatto con il brand, in linea con la volontà del nostro Gruppo di consolidare e sviluppare la propria presenza in Francia». (R.D.)

**il Distretto**  
by Ceramicanda

**DIRETTORE RESPONSABILE**  
**ROBERTO CAROLI**  
carocaroli@ceramicanda.com

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

**REDAZIONE IL DISTRETTO**  
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**

**CERAMICANDA TV**

**LA STAGIONE TV 2022-2023**

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

**CERAMICANDA TV**



# Mead Informatica: la cybersecurity come nuova frontiera del fare impresa

*Quasi 30 anni di attività fanno dell'azienda reggiana un interlocutore esperto ed affidabile in grado di supportare aziende pubbliche e private nell'affrontare la sfida della "Trasformazione Digitale", sia dal punto di vista delle Infrastrutture, sia per quanto riguarda la sicurezza delle stesse*

In un mondo sempre in più interconnesso, con l'intelligenza artificiale che, attraverso il 4.0, governa buona parte dei processi produttivi, il tema della cybersecurity diventa non solo materia di studio, ma asset imprescindibile di un 'fare impresa' cui il solo prodotto non basta più. Il processo, e il tanto che a questo sottende, corre in rete, e la rete va adeguatamente protetta: c'è anche questa intuizione relativa alla necessità di tutela dei dati alla base del successo di Mead Informatica, società operante nel mercato ICT nata nel 1994 e caratterizzata da una crescita costante per fatturato e risorse (oggi gli addetti sono 140, si cominciò con 5) che ha saputo trasformarsi, da realtà locale, ad azienda distribuita sul territorio nazionale su Reggio Emilia, Marghera, Agrate Brianza, Roma. L'importante esperienza maturata in quasi 30 anni di attività permette a Mead di proporsi come interlocutore esperto ed affidabile per la gestione dei cambiamenti e dei progetti complessi di ogni azienda, unendo l'esperienza nell'integrazione con le competenze sulle nuove tecnologie di comunicazione multicanale.

#### Un'evoluzione continua

«Quando siamo nati, a metà degli anni Novanta, internet stava nascendo, quindi l'azienda è stata, a suo modo, frutto di una visione molto lungimirante da parte del fondatore. Da subito – spiega **Fabio Tolomelli**, Direttore Marketing di Mead - abbiamo iniziato a fare le infrastrutture di trasporto. Parliamo di reti complesse per aziende enterprise pubblico-private salvo poi concentrarci anche sulla sicurezza, diventata una componente imprescindibile del fare impresa. L'evoluzione dei sistemi informatici, l'interconnessione sempre più diffusa ha fatto della cybersecurity un tema trasversale, ne ha ampliato l'orizzonte rispetto a qualsiasi reparto aziendale». Non si parla più solo, come qualche anno fa, dell'ambito del data center: «anche i sistemi telefonici, per fare un esempio, hanno necessità di protezioni crescenti e oggi siamo in grado di offrire servizi esclusivi indirizzati proprio alla sicurezza del business globale di ognuno dei nostri partners». All'interno di Mead operano professionisti dall'elevato grado di competenza in ambito Network Design, System & Network Management, Support, System Administration, CyberSecurity, Unified Communication & Collaboration cui si aggiunge personale alta-



Fabio Tolomelli



Mirko Gorrieri

mente specializzato, con qualifiche quali CEH (Ethical Hacker), Lead Auditor ISO 22301 e Lead Auditor ISO27001.

#### Soluzioni su misura

«Per quanto riguarda la sicurezza dei sistemi, la nostra mission è presidiare una specifica realtà aziendale nel mondo digitale. Respingere attacchi, prevenirli: **Mirko Gorrieri**, Cybersecurity Area Manager, sceglie una metafora non priva di efficacia quando dice che chi si occupa di sicurezza informatica «svolge, in un certo senso, la stessa funzione che su sedi e stabilimenti svolgono, nel mondo fisico, la guardie giurate e gli istituti di vigilanza. Studiamo, dal punto di vista della cybersecurity, le possibili vulnerabilità dei sistemi, ben consapevoli che siamo in altro ambito rispetto a quello che governa la tecnologia produttiva. Ambito distinto, ma nemmeno troppo, perché il 4.0 ha strettamente connesso ogni 'am-

biente' e una minaccia digitale rischia di essere molto più dannosa che un guasto meccanico o elettronico. Il nostro compito – conclude Gorrieri – è azzerare i rischi connessi a questo tipo di minacce»

#### Un sistema complesso....

«La fabbrica più intelligente è la fabbrica connessa. Ma – spiega ancora Gorrieri – nel momento in cui sei connesso ti esponi a rischi sempre nuovi. La complessità sta nel mettere in sicurezza apparati che in molti casi non sono stati progettati per essere sicuri in quanto non sono componenti informatici, ma sono più che altro macchinari collegati tra di loro e collegati a internet o ad altre reti, più o meno vulnerabili». Proprio la vulnerabilità, l'essere esposti a rischi sempre nuovi è il tema: da parte nostra si tratta di far capire alle diverse realtà cui ci rivolgiamo la grande complessità dell'insieme, la rapidità dell'evoluzio-

ne delle minacce e trasmettere la consapevolezza di quanto sia importante, e strategico, dotarsi di strumenti e servizi in grado di tutelare a dovere tutti i sistemi aziendali». In questo senso, aggiunge Tolomelli, il tratto qualificante delle proposte di Mead Informatica «è la capacità di sfruttare le competenze per aiutare le imprese a fare proprio un approccio basato sulla resilienza, per affrontare correttamente gli attacchi. La capacità di integrare le diverse tecnologie, di farle dialogare tra di loro, ci permette di aiutare le aziende a condividere questo approccio».

#### .... che chiede sicurezza

«Oggi – dice Gorrieri - abbiamo le competenze utili a soddisfare le necessità delle imprese su ogni elemento della loro infrastruttura tecnologica». Attraverso strutture dedicate quali il NOC (Network Operation Center) e il SOC (Security Operation Center) grazie ai

quali Mead permette alle aziende di monitorare costantemente la propria esposizione ai rischi, per indirizzare correttamente attenzione e risorse e predisporre le contromisure: due unità distinte, all'interno delle quali personale altamente specializzato è in grado di analizzare tutte le superfici di attacco di un'organizzazione e di intervenire con soluzioni personalizzate. Rapidità ed efficacia caratterizzano questo tipo di servizio, diretta emanazione di una 'sorveglianza' della quale le aziende più evolute non possono più fare a meno, visto il moltiplicarsi dei rischi legati alla connessione diffusa. «Occorre – conclude Gorrieri – un presidio dinamico, in grado non solo di valutare le anomalie ma anche di intervenire in modo preventivo rispetto alle potenziali aggressioni, rafforzando le configurazioni man mano che le anomalie vengono rilevate».

**ALL  
FOR  
TILES**

**10.11 MAGGIO 2023  
MODENA FIERE**

**DETTAGLI, SOLUZIONI, IDEE PER L'INDUSTRIA CERAMICA**

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

allfortiles.it

evento a cura di  
**CERAMICA  
NDA**



# ALLFORTILES 'on the road' si conferma: anche l'edizione 2022 premiata dai numeri

*Le tre puntate del nostro format itinerante – ancora visibili sul sito di Ceramicanda – hanno registrato riscontri lusinghieri suggerendo la necessità di confrontarsi a più voci le tante sfide che il settore ceramico si trova ad affrontare*

È nato quasi per scommessa, ALLFORTILES on the road, ma adesso che va in archivio l'edizione 2022 del nostro format itinerante ci piace pensare di averla vinta. E di avere aggiunto, ai nostri palinsesti di informazione e approfondimento, un altro spazio all'interno del quale dare voce alle aziende e alle analisi del momento che il settore sta attraversando. Nel 2020, non potendo celebrare ALLFORTILES in presenza, presso la fiera di Modena (dove la nostra manifestazione torna il prossimo 10 e 11 maggio) scegliemmo di dotarci di uno studio mobile con il quale attraversare la strade del distretto. «Se le aziende non possono venire ad ALLFORTILES – ci dicemmo – sarà ALLFORTILES ad andare dalle aziende». Ebbene, aggiungemmo ai servizi in loco una serie di interviste 'a tema' costruendo un palinsesto che pensammo come 'virtuale' e 'temporaneo' salvo poi renderci conto che la formula piaceva. Piaceva tanto alle aziende che hanno partecipato negli anni quanto agli ospiti coinvolti nelle nostre analisi, e piaceva a chi segue i palinsesti di Ceramicanda, che ha potuto giovare delle potenzialità del web che ha veicolato da par suo le puntate andate in onda nel corso delle diverse edizioni. Quella del 2022 ha consolidato una formula già collaudata, riscontrando ad oggi migliaia di visualizzazioni e soprattutto quell'interesse che contavamo di suscitare sviscerando macrotematiche di stretta attualità – economia, cyber security, vendite – insieme a docenti, economisti, consulenti, imprenditori ed addetti ai lavori. Da Carlo Alberto Carnevale Maffè a Paolo Guenzi, che dalle loro cattedre della Bocconi hanno fornito alla nostra platea



punti di vista e spunti di dibattito, fino a personaggi ben noti nel distretto ceramico (Cristiano Canotti, Alfredo Ballarini, Graziano Verdi) i cui confini abbiamo varcato per intervistare, sul tema della cyber security, Michele Colajanni, professore ordinario di ingegneria dell'Università di Bologna e fondatore della Cyber Academy del Centro Ricerca Interdipartimentale

sulla Sicurezza e Prevenzione Rischi presso UNIMORE. Sono stati loro ad accompagnare il pubblico di Ceramicanda lungo le tre puntate – ancora visibili sul nostro sito – che hanno messo a fuoco temi specifici quali la cybersecurity, la tutela della proprietà intellettuale, le vendite, i bilanci delle aziende del settore ceramico e le loro prospettive per il 2023, anche alla luce

delle criticità legate tanto al possibile raffreddamento degli ordinativi quanto al permanere del caro energia. Su tutto, lo studio mobile di Ceramicanda e la redazione, ha lavorato confrontandosi a 360° non senza perdere di vista le aziende, presso le quali ha raccolto impressioni e prospettive, mettendo sotto la lente di ingrandimento i diversi segmenti di mercato che 'fanno'

la filiera ceramica attraverso le opinioni di imprenditori e tecnici impegnati sul campo come Federico Piccinini di Smaltochimica, Roberto Magnani di ICF & Welko, Andrea Ibatici di Ibatici Coperture, Fabio Tolomelli e Mirko Gorrieri di Mead Informatica, Fabrizio Bocedi e Burcu Eriksi di Bocedi, Francesco Anselmi di GL&T CARGO. (R.D.)

## Le vendite e il 'fattore umano'



Paolo Guenzi

*Venditori si nasce, «ma più spesso – spiega Paolo Guenzi, ospite di ALLFORTILES on the road – si diventa»*

È un vecchio cavallo di battaglia di Ceramicanda, quello dell'importanza delle vendite, e della formazione dei venditori. Già diversi anni fa, uno dei nostri più illustri collaboratori, Claudio Sorbo, suggeriva l'indispensabilità di un corso di laurea in 'vendite' e, fatto nostro quel suggerimento, non abbiamo mai smesso di confrontarci sul tema con gli addetti ai lavori. L'edizione 2022 di ALLFORTILES on the road, da questo punto di vista non ha fatto eccezione e ci ha portato a confrontarci con Paolo Guenzi, docente dell'area marketing di SDA Bocconi titolare di corsi che di vendite si occupano, ovvero Sales Management, Digitalizzazione, Marketing relazionale. Che, rispetto al nostro punto di vista della necessità di corsi di livello universitario è completamente d'accordo, «essendo le vendite – dice – materia in un certo senso snobbata da gran parte del mondo accademico. In Bocconi ce ne occupiamo da una quindicina d'anni, e andiamo in un certo senso controcorrente perché quello che si fa del mondo delle vendite è, in molti casi, un racconto stereotipato»



Tra gli stereotipi c'è quello che dice 'venditori si nasce'... «Invece parliamo di un sistema all'interno del quale la persona, e le sue competenze, fanno la differenza, e producono valore. Il mestiere di venditore si può e si deve imparare, anche se in Italia manca una tradizione di formazione in questo campo. Quanto al nascere venditore è vero che ci sono attitudini e predisposizioni, ma si tratta di inclinazioni che possono favorire solo alcune componenti di un'attività molto più complessa»  
**Il venditore efficace che caratteristiche deve avere?**  
 «Capacità di adattamento, di

ascolto e di osservazione. Tutte cose in parte innate in ognuno di noi, ma che si imparano anche: la vendita non è solo relazione, anche competenza, e conoscenza di prodotti e processi»  
**Immaginiamo un corso di quattro anni: andrebbe concentrato più sulla tecnica o sulla cultura generale?**  
 «Su entrambe: le tecniche di vendita sono solo parte di un bagaglio che deve necessariamente essere più ampio. Non riesco a immaginare un venditore preparato che non abbia conoscenze anche a livello finanziario e manageriale senza le quali gli sarebbe preclu-

sa la fase negoziale che attiene ai prezzi e alle modalità di pagamento. E spesso occorre conoscere anche il business del cliente, il settore all'interno del quale il cliente stesso si muove. Se la vendita fosse un'attività semplice basterebbe un click, oggi, ma qui parliamo di una tematica complessa, che va affrontata da personale preparato a 360°»  
**Gran parte dei nostri venditori, anche se lavorano per un settore che esporta l'85% di quanto produce, è gente di qua. E' un modello che può funzionare anche nel mondo globalizzato di oggi?**  
 «Sì, e funziona. L'italianità è un valore aggiunto e come tale è riconosciuto su ogni mercato. Poi è ovvio che chi opera su un mercato estero quel mercato lo deve conoscere, come deve conoscere la cultura e i modi del paese in cui vende»  
**Poi c'è il prezzo: in tempi di aumenti diffusi, come si 'vendono' i listini che aumentano?**  
 «Ai venditori che frequentano i miei corsi dico sempre che se avessero il prodotto migliore al prezzo più basso non ci sarebbe bisogno di loro, perché il prodotto

si venderebbe da solo. La capacità del venditore deve essere, in questo caso, far capire che il prezzo più alto non è necessariamente un costo, quando un riconoscimento del valore di ciò che si vende»  
**Gli errori più gravi, quando si parla di vendita?**  
 «La semplificazione, pensare che basti un'unica azione per garantire performances migliori alla propria forza vendita. Invece non esistono scorciatoie, occorrono strategie che vanno attentamente studiate, magari avvantaggiandosi della trasformazione digitale, che non è, beninteso, la vendita online, ma la possibilità di rendere più efficiente ed efficace l'azione di vendita grazie ad un sistema di strumenti digitali»  
**L'emergenza pandemica, la limitazione degli spostamenti ha cambiato, secondo alcuni, il modo di vendere...**  
 «Vero, e basta pensare a come sia cambiato il modo di incontrarsi, ma a mio avviso non tutto quello che è relazione, e le vendite sono anche relazione, è sostituibile da remoto»  
**Il rapporto umano, insomma, resta fondamentale...**  
 «Resta importantissimo». (R.D.)



# Il 2023? Mi auguro una 'frizzante stabilità'



Federico Piccinini

«Per il 2023 mi auguro una frizzante stabilità. Per stabilità intendo un minimo di certezze dopo questi anni caratterizzati prima dalla crisi finanziaria, poi dal Covid e da ultimo dalla crisi geopolitica ed energetica». Federico Piccinini, ospite di ALLFORTILES on the road, fa il punto: a bordo nel nostro studio mobile l'Amministratore Delegato di Smaltochimica parla di un 2022 «non semplice, ma che ci ha visto comunque innovare e investire». Tra i tanti approdi della ricerca dell'azienda fiorenese anche una nuova linea di colle, che Piccinini definisce «l'ultima generazione di colle digitali: emissioni pari quasi allo zero e una base solvente acquosa garantiscono a questi prodotti performances ragguardevoli, che il mercato – aggiunge l'AD di Smaltochimica – valuta e recepisce con grande attenzione»

**Il vostro settore, tuttavia, è stato tra i più colpiti tanto dalla crisi della logistica quanto dai rincari dei prezzi delle materie prime...**

«E' vero: un'azienda come la nostra, fortemente internazionalizzata ma ben ancorata al distretto ceramico sassolese si colloca inevitabilmente tra l'incudine e il martello: acquistiamo dalle multinazionali della chimica, trasformiamo e rivendiamo alle imprese del settore ceramico e non è un mistero che le grandi aziende che 'fanno' il mercato mondiale della chimica hanno prima aumentato i prezzi in ragione dell'emergenza pandemica, modificato le condizioni di pagamento e rivisto il sistema dei fidi interni. Il tutto, unito al caro energia, ha prodotto un effetto inflattivo al quale abbiamo comunque retto. Ma come detto, è vero che il 2022 non è stato un anno semplice, per il nostro settore»

**Nonostante questo, a dicembre avete comunque riconosciuto un bonus energia ai vostri dipendenti...**

«Smaltochimica è un'azienda



LA NOVITÀ

## DIGICOL NEXT, la nuova frontiera delle colle digitali

La famiglia DIGICOL si amplia con una new entry

La famiglia di colle per applicazione inkjet DIGICOL di Smaltochimica celebra l'arrivo di una new entry. Si tratta delle nuove DIGICOL NEXT, le colle a base d'acqua dall'elevato contenuto tecnologico che massimizzano il potere di adesione degli inchiostri al supporto ceramico, con abbattimento di emissioni nocive e odorigeni. Le colle DIGICOL NEXT si adattano alla maggior parte delle decoratrici in commercio, sia con granigliatore integrato, che separato, assicurando sempre un'ottima compatibilità con gli inchiostri di normale utilizzo. Con le DIGICOL NEXT si possono sviluppare prodotti materici di pregio, dall'alto valore estetico e tecnico, anche su superfici levigate, sulle quali favoriscono l'aggrappo di elevati quantitativi di graniglia al materiale ceramico.

Le colle a base d'acqua garantiscono inoltre una diminuzione sostanziale delle emissioni di particolati, VOC, acidi organici e aldeidi, che impattano negativamente sulla qualità dell'aria respirata, con vantaggi in termini di sostenibilità ambientale.



famigliare che ha sempre dato grande importanza all'ambiente di lavoro, ai dipendenti. Si abusa spesso, a mio modo di vedere, del termine famiglia ma in realtà noi in questi anni abbiamo tenuto tutti insieme. E ci siamo comportanti, tutti, come se i nostri dipendenti comunque appartenessero alla nostra famiglia allargata. La scelta di riconoscere ai nostri collaboratori una cifra che forse non farà la differenza ma è comunque un aiuto concreto in un momento di difficoltà diffusa voleva andare proprio in questa direzione»

**Gli osservatori danno per certi, nel 2023, altri aumenti relativamente ai costi: da parte vostra c'è possibilità che tali aumenti vengano 'scaricati' sui clienti?**

«Da parte nostra non abbiamo mai approfittato di questa contingenza, cercando di mantenere integre le politiche aziendali che poniamo in essere da sempre e la linearità che ci viene riconosciuta. Tuttavia chiediamo che tutti accettino questa situazione che investe tutti in modo tale che si possano mantenere anche quegli standard qualitativi che ci garantiscono la leadership su mercati sempre più competitivi. Questione, anche, di prodotti utilizzati nel nostro processo produttivo: è impensabile, se si vuole mantenere la leadership, pensare di poter abbassare gli standard qualitativi di processi e prodotti»

**Si vocifera anche di investimenti all'estero per questo 2023...**

«Dopo la riorganizzazione attuata negli anni precedenti stiamo continuando a guardarci attorno e non escludo la possibilità di poter cogliere ulteriori opportunità tra quelle che vengono offerte dai produttori esteri di ceramica. Stiamo, in un certo senso, ritardando le nostre posizioni sui mercati extraeuropei e non escludo ulteriori espansioni. Ma tempo al tempo».

*Federico Piccinini, Amministratore Delegato di Smaltochimica, ospite di ALLFORTILES on the road, annuncia ulteriori espansioni all'estero per la storica azienda fiorenese*

Via dell'Artigianato, 33/35 - 41042 Fiorano Modenese (MO) - Tel. +39 (0)536 905409 - Fax. +39 (0)536 994434 - Mail. info@mecctronic.it

## Heart of industrial automation

Progettazione e costruzione di impianti industriali  
Produzione di componenti industriali tailor made  
Rivenditore autorizzato

**Mecctronic**



# «Sarà un altro anno di crescita»



Roberto Magnani

*Roberto Magnani, CEO di ICF & Welko, fa le carte al prossimo futuro dell'azienda di Maranello, parte del Gruppo cinese Keda, che continua a crescere anche grazie alla progettazione di impianti energy saving per l'industria ceramica*

«E' stato un ottimo anno, che abbiamo chiuso sopra le aspettative con il budget superato, in crescita del 30% e posizione finanziaria ed EBITDA in linea con quanto avevamo previsto». L'anno nuovo è appena cominciato, le sfide non mancano, ma affrontarle con la forza delle certezze può essere d'aiuto e **Roberto Magnani**, CEO di ICF & Welko ne è ben consapevole. Guida, Magnani, una realtà storica del made in Italy della tecnologia ceramica: l'azienda di Maranello fa infatti capo ad una proprietà cinese ma al traguardo di fine 2022 arriva con risultati lusinghieri, a dispetto di un anno non semplice che ha visto tuttavia l'azienda di Maranello premiata, a maggio, tra le eccellenze italiane da Le Fonti Awards. «Abbiamo avuto, tra ritardi nelle consegne dei componenti e problematiche di logistica, anche noi il nostro daffare, ma – spiega Magnani – potendo contare su un network mondiale come quello di cui possiamo avvantaggiarci grazie alla nostra casa madre siamo riusciti a limitare le criticità e mantenere le performances attese»

**I tempi di consegna degli impianti, tuttavia, si sono allungati notevolmente...**

«E' vero ma, come dicevo prima, riuscendo a sfruttare un network internazionale, presente in più paesi e con magazzini dislocati pressoché ovunque, nel nostro caso siamo riusciti a contenere le eventuali negatività, legate principalmente al reperimento dei componenti elettronici».

**Temete un rallentamento degli investimenti da parte dei produttori di ceramica, causato magari dalle problematiche legate alla crisi energetica?**

«I rumors vanno in questa direzione, ma il nostro settore vive di cicli e il vantaggio su cui possiamo contare è che lavorando in tutto il mondo possiamo avvantaggiarci di un dinamismo comunque diffuso. Ci sono, è vero, dei mercati che stanno navigando a vista, ma ce ne sono altri che stanno 'spingendo'. Per come siamo strutturati



credo una realtà come la nostra sia in grado di cogliere tutte le possibilità che il mercato ci offre»

**Cosa c'è nel vostro futuro più immediato?**

«La possibilità, concreta, di crescere ancora: siamo con un backlog già al 90% in vista del prossimo anno, siamo in crescita costante e crediamo di poter essere molto positivi nelle previsioni»

**Il luogo comune vuole che in ceramica ormai da inventare ci sia poco, ma l'idea viene contraddetta da una ricerca che non si ferma...**

«Io sono, oggi, Amministratore Delegato di ICF & Welko ma vengo da una lunga esperienza tecnica e penso di poter dire che la capacità di innovazione del settore sia ancora intatta. E immagino

sinergie con le Università, con le nuove professionalità: uso una parola grossa, e la uso tra virgolette, ma credo da 'inventare' ci sia ancora tanto, mutuando anche esperienze che si sono rivelate vincenti in altri settori»

**Magari studiando, e lo diciamo perché ne parlano tutti, nuove tecnologie come quelle a idrogeno?**

«Sull'idrogeno siamo pronti, e del resto il mercato va anche in questa direzione, ma ritengo che oggi si sia in una fase che riguarda, più che i produttori di ceramica o di tecnologia, chi deve mettere a disposizione l'idrogeno stesso. E servono, per utilizzarlo al meglio, spazi e servizi non necessariamente legati alla ricerca dei produttori di impianti di ceramica».

**F FERRETTI**  
Industrial Tools

**welcome to innovation**

www.ferrettitools.com





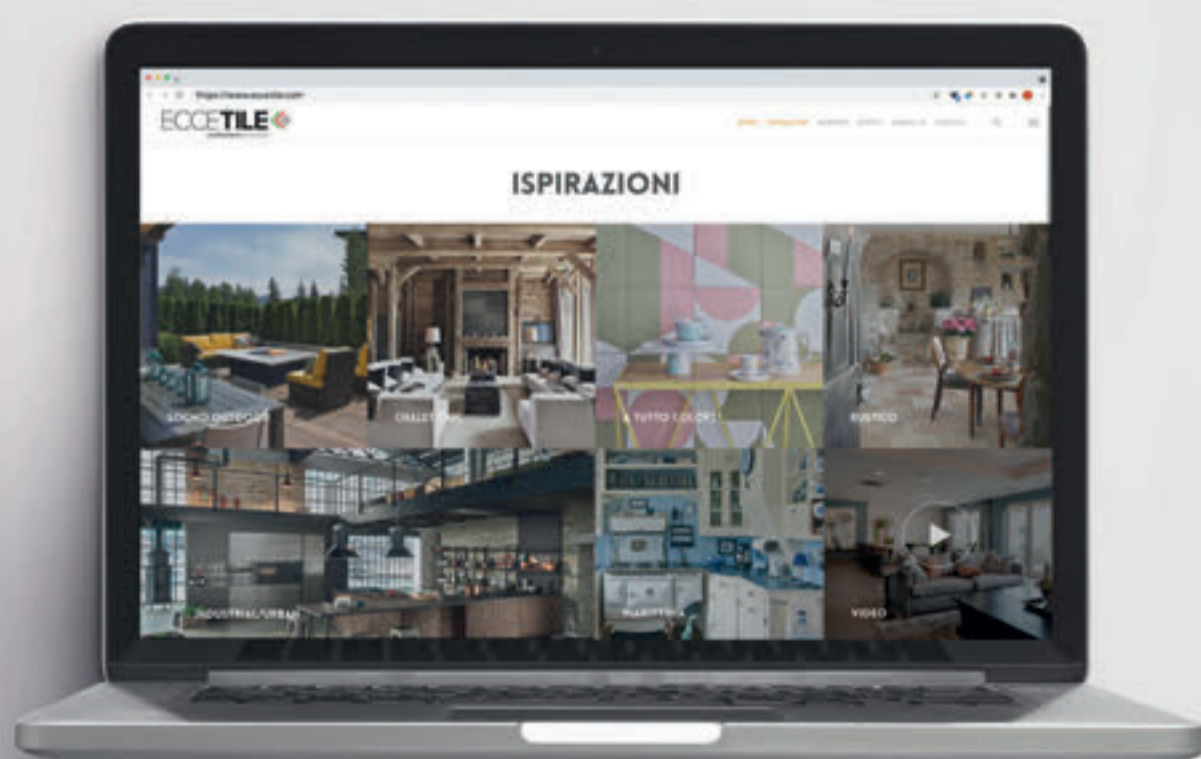
[ VIEW THE VIDEO ]



Ceramicanda pensa 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 pensato di costruire **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:

## ECCE.TILE.COM

IL PORTALE DEDICATO ALLE AZIENDE DI CERAMICA ITALIANE



per informazioni: tel. 0536.990323 - [marketing@ceramicanda.com](mailto:marketing@ceramicanda.com)





## FATTI DAI COMUNI DEL DISTRETTO

il Distretto

anno 14 numero 297 / 28 Gennaio 2023

## Che sia davvero l'anno buono per il ponte?

«I lavori in autunno», ha detto il Sindaco di Sassuolo Gian Francesco Menani davanti al consiglio comunale: se ne parla da anni, del restyling del ponte 'vecchio' della Veggia, ma negli ultimi tempi ci si è limitato a controlli e analisi: adesso il progetto è in dirittura d'arrivo, i soldi ci sono. Che sia la volta buona?

Siamo alla stretta decisiva per il restyling del Ponte Veggia? Sì, no, forse, nel senso che il 2023 potrebbe davvero essere l'anno buono. Sembra ieri – e invece sono passati quasi cinque anni – che esponenti del Movimento 5 Stelle lanciavano l'allarme sullo stato di manutenzione del vecchio ponte (1), e sembra ieri – era il 2020 – che il ponte veniva chiuso per alcuni interventi tampone, poi per verifiche strutturali. Da più parti si sono lanciati appelli circa la necessità di provvedere ad un radicale intervento di messa in sicurezza, si sono chiesti fondi a regione e provincia, si è studiato come ottenere finanziamenti per

un'operazione comunque costosa – circa cinque milioni di euro – ma adesso pare davvero che ci siamo. «In autunno cominciano i lavori», ha detto il Sindaco di

l'intervento – le dichiarazioni del Sindaco di Casalgrande Giuseppe Daviddi (3) – è molto importante e merita una valutazione attenta sul disagio che si andrà a creare ogni



Sassuolo Gian Francesco Menani (2) davanti al consiglio comunale, aggiungendo come la fase di progettazione esecutiva sia in fase di ultimazione e che, terminata quella, «metteremo a bando il progetto». I soldi ce li mettono Regione e Ministero e, in parte minima (circa 500mila euro da dividere tra i Comuni di Casalgrande e Sassuolo, comproprietari della struttura) le amministrazioni locali, che tutta-



via hanno già cominciato a mettere i punti sulle i. «Porremo grande attenzione a tutto il procedimento, per risolvere i problemi presenti già oggi su quel tratto di strada:

giorno a chi si deve spostare da una provincia all'altra». Parliamo, per la cronaca, di 25mila veicoli al



giorno. «Ritengo – prosegue Daviddi – sia opportuno, prima di cominciare a ragionare sulle date dei cantieri, occuparsi di predisporre una adeguata viabilità alternativa. Ho una proposta da avanzare al comune di Sassuolo: prevedere l'allargamento della Pedemontana nel tratto che va dal ponte nuovo alla rotonda denominata "panoramica". Nei prossimi giorni chiederò un incontro al sindaco Menani per confrontarci su questa proposta». Vedremo cosa ne esce...

**Taxi della 'coca': l'ultima fermata a Scandiano**

Praticamente un 'tassista' il giovane albanese che consegnava la droga a domicilio ai propri clienti. Tre telefoni, una decina di dosi e 300 euro in contanti sono il bottino su cui hanno messo le mani i Carabinieri di Scandiano che hanno arrestato il "fattorino della droga" ricostruendone il modus operandi. Concordati prezzi e quantitativi, preso appuntamento su whatsapp, il gioco era fatto. Lui, puntualissimo, arrivava in auto per perfezionare lo scambio. I suoi movimenti, tuttavia, non sono sfuggiti ai militari dell'arma, che hanno fermato 'il taxi'.

**Al Comune di Formigine dieci ettari di terreno sequestrati alla mafia**

L'Agenzia nazionale per l'amministrazione e la destinazione dei beni sequestrati e confiscati alla criminalità organizzata ha destinato al Comune di Formigine 10 ettari di terreno agricolo a Tabina di Magreta (4). L'Amministrazione comunale manterrà i terreni all'attuale uso per coltivazioni agricole, promuovendo l'attivazione di progetti di



inserimento e reinserimento lavorativo di persone in condizioni di disagio economico-sociale, in stretta collaborazione con il Settore politiche sociali dell'Unione dei Comuni del Distretto Ceramico.

**Castellarano, catturato dai Carabinieri il 'ladro acrobata'**

Rubava negli appartamenti avvantaggiandosi di un'abilità non comune nell'arrampicarsi lungo grondaie, pluviali e altri appigli. Per questo aveva già ricevuto un mandato di cattura internazionale per furti compiuti in Francia e Romania, ed è stato catturato a Castellarano, dove risiede. Ha 34 anni, si chiama S.M., e adesso è in carcere, complice un mandato di arresto europeo, dove aspetta l'estradizione in Francia.

**Altri arresti per le rapine alla Veggia**

Altre due persone nei guai per la rapina alla Veggia (5), che vide un benziaino ferito ad una gamba mentre stava depositando l'incasso della giornata al bancomat. La Pro-



cura di Reggio ha chiesto e ottenuto dal gip un'ordinanza di custodia cautelare in carcere nei confronti di un 42enne catanese domiciliato a Sassuolo e un'analoga misura in regime di arresti domiciliari nei confronti di una 26enne foggiana residente a Scandiano. Sui due, rispettivamente amico e fidanzata del 28enne sassolese già in carcere per la rapina gravano pesanti indizi di colpevolezza in ordine ai reati di concorso in lesioni e rapina aggravata, detenzione e porto illegale di munizioni e simulazione di reato.



**Fiorano Modenese: via alla raccolta porta a porta**

E' cominciata da lunedì, a Fiorano, la nuova modalità di raccolta rifiuti che Hera estenderà, entro l'estate, anche a Maranello, Sassuolo e Formigine. Le nuove modalità prevedono la raccolta porta a porta di carta e plastica (6), con la contestuale eliminazione dei cassonetti 'dedicati', mentre la frazione indifferenziata sarà conferibile presso cassonetti che, tuttavia, saranno 'chippati' ed utilizzabili solo con una tessera che Hera sta distribuendo agli utenti.

**Ubriaco alla guida, uno scandianese finisce nei guai**

Patente sospesa, auto sequestrata, multa fino a diecimila euro. Rischia tanto il 49enne scandianese che si è schiantato con la sua BMW contro uno spartitraffico fra la Statale e via Martiri della Libertà. I carabinieri di Scandiano, intervenuti sul posto, hanno riscontrato come l'uomo, sottoposto ad alcoltest, avesse nel sangue una quantità di alcool nel sangue sei volte superiore a quanto consentito. (Paolo Ruini-Stefano Fogliani)

## Nuova TC e imaging per l'ospedale di Sassuolo

L'acquisizione è stata possibile grazie allo sforzo congiunto di nove imprenditori del distretto ceramico. All'inaugurazione anche il presidente della Regione Stefano Bonaccini

Una nuova TC di ultima generazione e un sistema di imaging cardiovascolare avanzato con aggiornamento delle sequenze RM e dell'ecografo 3D per confermare la diagnostica per immagini dell'Ospedale di Sassuolo come centro di riferimento di tutta l'area Sud della provincia di Modena. Le tecnologie, già operative, sono state inaugurate dal Presidente della Regione Emilia-Romagna, Stefano Bonaccini insieme al Presidente della Provincia Gian Domenico Tomei, al Presidente della CTSS Giancarlo Muzzarelli e al Sindaco di Sassuolo Gian Francesco Menani. Il taglio del nastro sancisce la chiusura di un percorso iniziato appena 7 mesi fa, coronato dal successo grazie alla straordinaria generosità di un gruppo di imprenditori del distretto ceramico, ai quali è stata dedicata una targa commemorativa, e col supporto della Fondazione. L'ospedale ha potuto così do-



tarsi di tecnologie all'avanguardia nel panorama sanitario regionale. Oltre un milione di euro sono stati investiti per l'acquisizione del sistema di diagnostica per immagini che va a potenziare il parco tec-

nologico già in dotazione dell'ospedale a Sassuolo. Tra le caratteristiche più importanti del nuovo sistema radiologico: la sensibile riduzione della dose di radiazioni (fino al 82% rispetto a sistemi tra-



dizionali), l'aumento della qualità delle immagini e il miglioramento della risoluzione spaziale, oltre alla capacità di imaging spettrale (ovvero di individuare la composizione dei materiali osservati).

Proprio in questa occasione il Direttore Generale dell'Ospedale di Sassuolo Stefano Reggiani, ha voluto presentare in anteprima anche la prossima sfida che attende la struttura ospedaliera, ovvero la riqualificazione e l'ampliamento del Pronto Soccorso che vedrà la collaborazione a titolo gratuito del Designer e Architetto Flavio Manzoni, direttore del Centro Stile Ferrari Auto. Alla presentazione hanno preso parte anche il Prefetto di Modena Alessandra Camporota, la Direttrice Generale dell'Azienda USL di Modena, Anna Maria Petri; il Rettore UNIMORE Carlo Adolfo Porro, il Direttore del Dipartimento interaziendale di Diagnostica per Immagini Pietro Torricelli e alcuni sindaci dei Comuni del Distretto Ceramico, oltre ovviamente ad una delegazione di imprenditori che si sono impegnati nella donazione e alla Presidenza della Fondazione Ospedale di Sassuolo Onlus, Micol Pifferi.



# Il Sassuolo chiude l'andata a 17 punti: da qui alla fine ci sarà da soffrire...

*Bilancio deficitario e diciassettesimo posto in classifica per i neroverdi, che girano la boa con soli 5 punti di vantaggio sulla zona salvezza e guardano con preoccupazione ad un calendario che li vede affrontare Milan, Atalanta e Napoli nelle prossime 4 gare....*

Gira la boa dell'andata a 17 punti, il Sassuolo di Alessio Dionisi. Il pari di Monza ferma a quattro la striscia di sconfitte consecutive che ha fatto precipitare il Sassuolo, nel 2023, dal quattordicesimo posto della 15ma giornata al 17mo posto, riducendo da 7 a 5 i punti il margine della zona che scotta, dove beccheggiano Verona, Sampdoria e Cremonese. Il punto colto all'U-Power Stadium dai neroverdi muove una classifica ferma da metà novembre, insomma, ma le buone notizie finiscono qui e non solo, o non soltanto, perché l'ultima vittoria in campionato è datata 23 ottobre, quanto perché la squadra di Dionisi - che la società, parole dell'AD Giovanni Carnevali, non ha mai messo in discussione - mostra una pericolosa involuzione. Che si riflette, appunto, sulla media inferiore a quella 'fisiologica' di un punto a gara che, facile prevedere, condannerà i neroverdi, da qui a fine stagione, più a guardarsi le spalle che non a studiare possibili risalite verso quella colonna di sinistra che era uno degli obiettivi estivi insieme al ripetere - almeno - la performance della stagione scorsa che vide i neroverdi chiudere a 50 punti. Un miraggio, per il Sassuolo di oggi, come un mirag-



L'allenatore del Sassuolo Alessio Dionisi con Traore

gio è quella colonna di sinistra cui i neroverdi faranno bene a smettere di pensare, rimanendo concentrati su necessità più contingenti, scritte non soltanto nei già citati 17 punti attuali. A questa media si finisce a 34: bastarono nel 2013/14, quando il primo Sassuolo di serie A girò con gli stessi punti e chiuse appunto a 34, basteranno quest'anno? Se Verona, Sampdoria e Cremonese proseguono a questo ritmo sì, ma mica è detto che il ritorno rispecchi l'andata, ed è capitato spesso che

squadre date per spacciate a gennaio risalissero la china a danno di altre, finite loro malgrado prima nei guai, poi in B. Negli ultimi dieci campionati nella massima serie, infatti, solo in 3 occasioni le ultime tre in classifica sono poi retrocesse a fine stagione, e non si può dire il precedente non allarmi, dal momento che significa che le sorprese, da parte di chi insegue, sono spesso possibili. Il caso più recente risale alla scorsa stagione, quando la rimonta della Salernitana, ultima

alla fine dell'andata, condannerà il Venezia che aveva girato, guarda un po', a 17 punti. Varrà la pena fare attenzione, insomma, e lavorare per ricompattare i ranghi e ridare smalto ad una squadra che, se guardiamo i numeri, da parecchio tempo va più piano di (quasi) tutte le contendenti: due punti nelle ultime 8 gare, per il Sassuolo, che prende ininterrottamente gol da 11 partite, segna con il contagocce (18 gol in 219 partite, ma nelle 4 gare del 2023 i neroverdi hanno realizzato tre gol, due su rigore, uno realizzato da un difensore) e ha vinto solo una delle ultime undici partite, avvitato su una crisi di risultati che si traduce anche in un gioco insolitamente poco efficace dalla cintola in su, proprio dove il Sassuolo delle scorse stagioni era abituato a fare la differenza. Questo Sassuolo, invece, la differenza non sembra più in grado di farla ed è il caso si attrezzi a mesi di sofferenza che con tutta probabilità gli restituiranno un campionato di retroguardia. Da giocare, anche considerato che altre erano le prospettive e che i neroverdi la zona salvezza non la bazzicano da tempo, con il massimo dell'attenzione e senza mai smettere di guardarsi le spalle. (S.F.)

## IL PUNTO

### Un calendario da brividi

#### I prossimi impegni della squadra di Dionisi

Si comincia con il Milan, domenica 29 gennaio, e mica è detto sia quello rossonero l'ostacolo più difficile da saltare per il Sassuolo. E', di fatto, solo il prima di una fese ci campionato che vedrà, il 4 febbraio, affrontare anche l'Atalanta al Mapei Stadium (si gioca di sabato, alle 20,45) e venerdì 17 (!!!!) il Napoli, ancora al Mapei Stadium. Tra la squadra di Gasperini, tornata la macchina da gol che conoscevamo (i nerazzurri ne hanno rifilati, nell'ordine, 8 alla Salernitana, 5 allo Spezia in Coppa Italia e tre alla Juventus) e la capolista di Spalletti, la trasferta di Udine, contro una squadra che ai neroverdi da', storicamente, problemi, e contro la quale il Sassuolo ha vinto solo 4 volte su 19, l'ultima 5 anni fa, nel marzo del 2018.

**LA SOLUZIONE PERFETTA PER APPLICARE L' ENGOBBIO SUL RETRO PIASTRELLA**



**LASER ENGRAVED ROLLERS**

**VIA RADICI IN PIANO 312, 41043 FORMIGINE (MO)  
SALES@PRINTINGGROUP.IT - TEL 059 551410**



# Cinque gol dal Napoli e 15 punti dal giudice. *Juventi*, praticamente

Con la penalizzazione, cinque vittorie di 'corto muso' vengono sostituite da cinque sconfitte. E da muscoli lunghi. E ad essere penalizzata, però, è solo la Juventus. Se mamma giustizia è una Signora...

Salvo Lima è morto, Andreotti è morto; e anche Matteo Messina Denaro pare non stia tanto bene.

"Qui si fa l'Italia o si muore". Vedrete che si disfa e - miracolosamente - si vive.

E' chiaro a tutti che il Pd dovrebbe rinascere. Il problema è se sia sufficientemente morto.

Si riparla di ponte sullo Stretto. E in senso Stretto non ho competenze: che ne so s'è conveniente o no? Non resisto, però, di fronte a certi spettacoli. I detrattori gridano alla follia: "Costruire un ponte, di quel costo, in un luogo dal rischio sismico così elevato?". Ed è uno scrupolo sacrosanto, intendiamoci. Se però lo si avanza di fronte all'ipotesi di un ponte e non di fronte al fatto che comunque nel Messinese vivono stabilmente oltre duecentomila persone (in abitazioni spesso più pericolose rispetto a un eventuale ponte realizzato con dispositivi anti sismici), mi si scatena dentro la testa un terremoto tale che non mi resta che tagliare i ponti con qualcuno.

Giorgia Meloni non deve farci paura. Da quando c'è lei i treni continuano a non arrivare in orario.



E' qualcosa di imperdonabile il farsi corrompere a quel modo da Marocco e Qatar. Perché non hanno creato una bella fondazione anche loro?

Il ministro della cultura Sanguiliano: "Usare parole straniere è snobismo radical chic". Più chic di così... Altro che repubblica delle banane! Meloni.

No alle fasce arcobaleno ma sì alla mantellina messa... a Messi. Tutti succubi del regime qatariota: il Mondiale l'ha vinto la *gentina*

Silvio Berlusconi ai giocatori del Monza: "Se vincete contro una delle grandi squadre vi faccio arrivare un pullman di tr...".

Con la vittoria fuori casa che vale doppio: nel caso, il pullman è a due piani.

Giorgia Meloni: "Posso firmare con il sangue che l'Italia non accederà al Mes".

Il sangue, naturalmente, è il nostro.

(Massimo Bassi)



## ChatGPT e intelligenza artificiale

Arriva un chatbot in grado di rispondere in forma scritta alle domande ed elaborare testi complessi: tempi difficili in vista per copywriter e creatori di contenuti?

Da qualche settimana il dibattito sull'intelligenza artificiale e sulle sue ricadute sulla nostra vita quotidiana è dominato da una sola parola: ChatGPT. Per chi non ne avesse ancora sentito parlare, si tratta di un chatbot, un programma pensato per rispondere in forma scritta alle domande degli utenti, ma non solo. Acronimo di Chat Generative Pre-trained Transformer, è stato sviluppato - e "addestrato" - da OpenAI, società annoverata tra le startup più valutate al mondo. Non solo chat, dicevamo, perché ChatGPT infatti può fare molto di più: elaborare testi complessi a partire da pochi, semplici input, scrivere codice semplificando il lavoro degli sviluppatori web, creare a sua volta chatbot in grado di interagire con gli utenti di un sito, programmare assistenti vocali.

Ma prima di addentrarci nelle conseguenze che strumenti simili potranno avere sul nostro modello di lavoro e di vita quotidiana, come possiamo definire meglio ChatGPT?

Stiamo parlando di un modello di apprendimento automatico, basato su grandi quantità di dati. Più dati immagazzina, migliori saranno i suoi output. In particolare, come tutti i modelli di questo tipo, ChatGPT è in grado di acquisire autonomamente capacità e funzioni non previste inizialmente. Per esempio, un aumento dei dati linguistici a disposizione gli hanno permesso di iniziare a tradurre testi dall'inglese al francese, senza che fosse stato implementato un addestramento specifico per questo compito. La capacità di scrivere testi in modo complesso e seguendo scrupolosamente indicazioni anche dettagliate lo ha subito portato all'attenzione di tanti marketer, desiderosi di avere una valida alternativa al lavoro di programmatori, sviluppatori, copywriter, esperti SEO e in generale tutte le professioni legate alla scrittura per il web. In breve, questo ha generato una equivalente ondata di preoccupazione e proteste da parte delle professioni coinvolte, oltre a sollevare dubbi e questioni ancora irrisolte legate al diritto d'autore.

Come sempre, se da un lato la novità è effettivamente rilevante e le

potenzialità dello strumento sono notevoli, le criticità nell'utilizzarlo come unico o principale fornitore di contenuti testuali sono ancora molte, e le preoccupazioni sono probabilmente infondate (per ora). Focalizzandoci per ora sulla redazione di testi per la SEO, ambito primario in cui si era diffusa l'idea di utilizzare strumenti simili, tra i limiti principali troviamo il fatto che Google sia in grado di riconoscere testi generati da una AI, per quanto ben fatti, e conseguentemente penalizzare i siti che li ospitano. Non solo: ChatGPT è progettato per non trattare certi argomenti, e non è aggiornato con dati posteriori al 2021, quindi potrebbe mancare di informazioni molto rilevanti ai fini della stesura di un testo efficace. Anche il "tono di voce" del software potrebbe non essere sempre neutrale come ci aspettiamo: esso è infatti progettato per avere caratteristiche di sincerità e innocenza che potrebbero inficiare il tono dei testi prodotti.

Infine, seppur in continuo miglioramento, l'accuratezza dei suoi output e delle informazioni contenute non è sempre affidabile al 100 per cento, anche perché dipende molto dalla precisione e dal dettaglio con cui vengono forniti gli input iniziali. In ogni caso, necessitano sempre di essere controllati da un occhio umano prima di una eventuale pubblicazione.



**LA STAGIONE TV 2022-2023**  
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





# 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 H<sup>2</sup>O  
280 lt



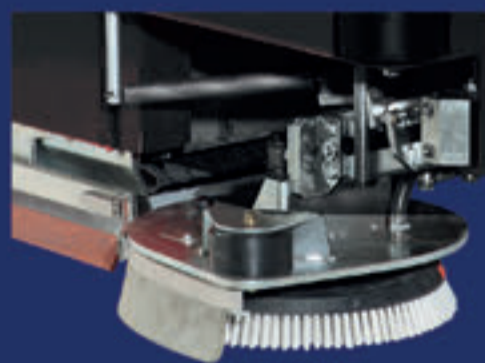
Posto guida ergonomico  
con grande visibilità



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](http://www.assmo.it) - [informazioni@assmo.it](mailto:informazioni@assmo.it)