



► Sport

Sassuolo, Modena e Reggiana di nuovo al lavoro

Stagione al via per le tre squadre di 'casa nostra'

pagina 14



► Personaggi

Da UNIMORE Laurea ad honorem per Federica Minozzi

Un altro riconoscimento per la CEO di Iris Ceramica Group

pagina 9



# Il Dstretto 335 by Ceramicanda

Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato

anno 16 numero 335 • 19 Luglio 2025 • euro 1,00



## ► Siamo in un cul-de-sac

Di Roberto Caroli

Ho l'impressione che le criticità del settore ceramico italiano siano oramai un fatto conclamato: lo si evince dai dati di produzione e vendite, del 2024 e dei primi mesi del 2025 forniti da Confindustria Ceramica, Acimac e Ceramicolor, le tre associazioni che rappresentano i produttori di superfici ceramiche, fornitori di macchine e tecnologia, smalti e colori. E non è per nulla scontato, se non altro perché gli Archimede e i Pinturicchio sassolesi sono da sempre protagonisti di un mercato mondiale, quindi espressione di una situazione più globale che locale. Ne dovremmo dedurre che le piastrelle di ceramica sono entrate in un cul-de-sac ovunque? Di certo in ogni angolo di mondo si fermano forni, alla luce di un'offerta che supera la domanda: qui a Sassuolo come in Cina, in Spagna come in Turchia, in Vietnam come in Brasile, in ogni dove si produce a singhiozzo in attesa che i mercati riprendano a marciare.

segue a pag. 3

## DSTRISCIO

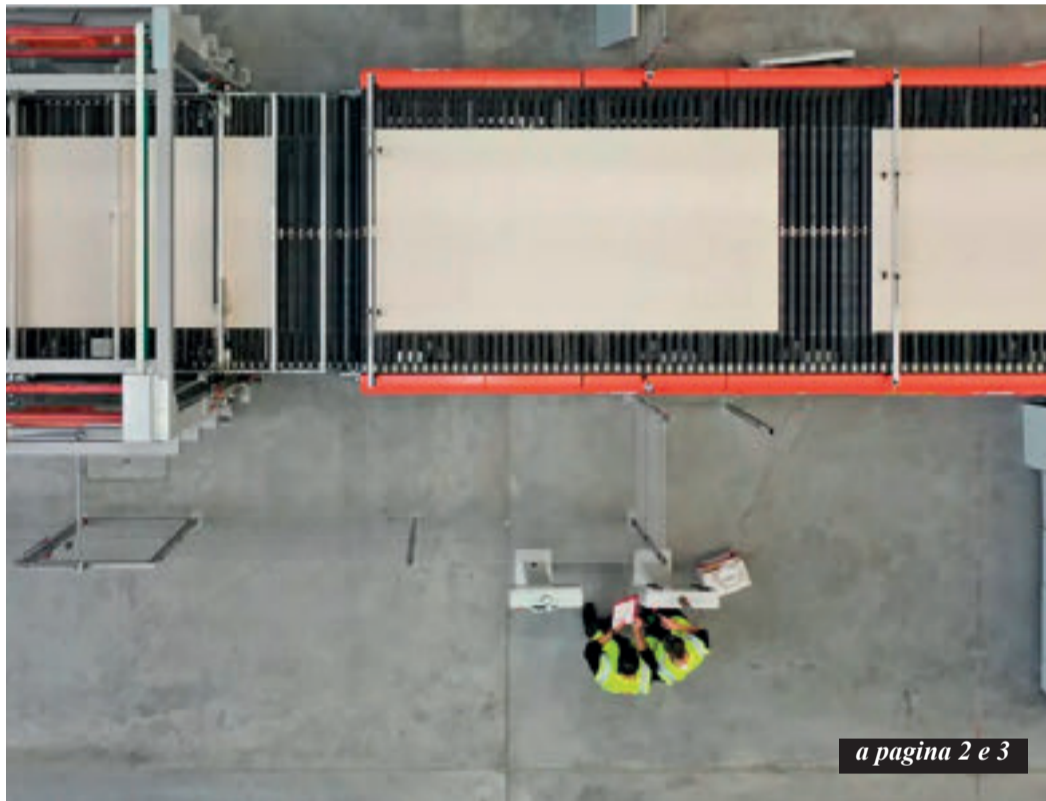
# ► La tecnologia per ceramica perde 500 milioni di euro



CI VEDIAMO A SETTEMBRE

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:



a pagina 2 e 3

### BAR DELLE VERGINI

## Che vergogna...



Al Bar delle Vergini si parla della sconfitta italiana a Wimbledon!!! No, non sono impazziti gli avventori del bar, lo sanno benissimo che Sinner ha vinto... Ma che vergogna non vedere nessuno del Governo italiano sugli spalti... Passi per Mattarella, ha un'età, per la Meloni, deve occuparsi dei dazi... Per Alcaraz c'era addirittura Re Felipe di Spagna, per noi neppure il Ministro dello sport o un misero sottosegretario! Evidentemente hanno preferito guardare il match in Sardegna, al Circeo o all'Argentario... Del resto ricapiterà sicuramente che un italiano vinca Wimbledon per la prima volta nella storia!

IL DEBITO PUBBLICO ITALIANO OGGI

€ 3.095.784.915.757

IL DEBITO PUBBLICO PER CITTADINO

€ 46.763,45

## Ds ceramico

### ► Intervista

Armando Cafiero: «Se non ci permettono di investire non siamo più la ceramica italiana»

### ► Mercato

I colorifici ceramici reggono e contengono le perdite grazie al valore aggiunto sul prodotto

### ► L'evento

'Incontri della salute' in Florim Gallery: la ludopatia nel mirino di esperti e addetti ai lavori

pagine 5-11

### ► Almanacco

Fine luglio, non metà agosto: il ponte della Veggia riapre in anticipo...

pagina 13

### ► Impronte digitali

Vacanze estive e digital detox: qualche consiglio in vista delle ferie

pagina 15



# «Da soli non andiamo da nessuna parte: al sistema serve un cambio di passo»



Paolo Lamberti

*Il punto di Paolo Lamberti, Presidente Acimac, a margine dell'assemblea annuale, tenutasi per la prima volta al Teatro Carani di Sassuolo, con cui l'associazione, oltre a presentare la 33ma indagine statistica, ha voluto suggerire alle aziende spunti di riflessione in ordine a tematiche destinate a diventare fattori di sviluppo per l'intero settore*

«Da soli non andiamo da nessuna parte». Della necessità di 'fare sistema', sia a livello di aziende associate che di associazioni, il Presidente ACIMAC **Paolo Lamberti** ha fatto quasi un 'mantra', nel senso che l'obbligo di ricompattarsi, alle realtà del comparto meccanoceramico e più in generale al distretto, lo ha già dettato il mercato. E' andata (anche) in questa direzione l'assemblea annuale di Acimac, che ha visto il Presidente fare il punto sul presente di un settore che, ha detto Lamberti, «affronta, di questi tempi, una sfida che non è solo congiunturale, ma strutturale. E – aggiunge Lamberti – deve continuare ad innovare, recependo un nuovo modo di essere, anche a livello di cultura aziendale, e cambiando passo anche dal punto di vista della collaborazione tra imprese»

**I dati raccontano di un 2024 difficile e di prospettive per il 2025 che non promettono granchè...**

«Vero, come è vero che quello del 2024 può essere considerato un 'rimbalzo' dopo un 2023 da record. Ma c'è anche altro, dietro questa flessione: ci sono anche mercati che stanno cambiando, scenari che evolvono, e dobbiamo tornare protagonisti continuando a fare quello che il made in Italy fa da sempre, ovvero innovazione...»

**Da questo punto di vista anche il vostro appuntamento annuale ha voluto sottolineare, a più riprese,**



Alcuni momenti dell'assemblea annuale di Acimac al Teatro Carani



**la necessità di governare il cambiamento...**

«Lo abbiamo voluto qui al Carani, che è un simbolo del distretto, e abbiamo voluto accompagnare alla mia relazione appuntamenti in grado di stimolare la creatività delle nostre aziende attraverso relazioni 'mirate'. Volevamo favorire quella capacità di reazione ad un momento non semplice che siamo convinti il nostro tessuto industriale abbia. Occorre mettere in campo strumenti e processi nuovi, e diversi,

rispetto ad un oggi che impone una svolta anche nel modo di essere delle imprese»

**Serve unione, anche tra associazioni: è stato detto più volte, dal palco...**

«Il messaggio è quello: parlavamo della necessità di continuare a fare innovazione: ebbene, oggi serve una 'nuova innovazione' che coinvolga tutte le componenti della filiera. Quella che resta, dopo un appuntamento del genere, è la consapevolezza che serve

un modo nuovo di apprezzare il cambiamento. Fatto di tecnologia e di prodotto, certo, ma anche di un certo modo di porsi nei confronti della competizione internazionale»

**Oltremodo patita, dal vostro settore...**

«Dal nostro, come da altri. Servono investimenti e nuove politiche di investimento, che favoriscano la possibilità di fare quel passo avanti di cui dicevamo prima. L'ultima legge che avrebbe dovuto favorire le imprese,

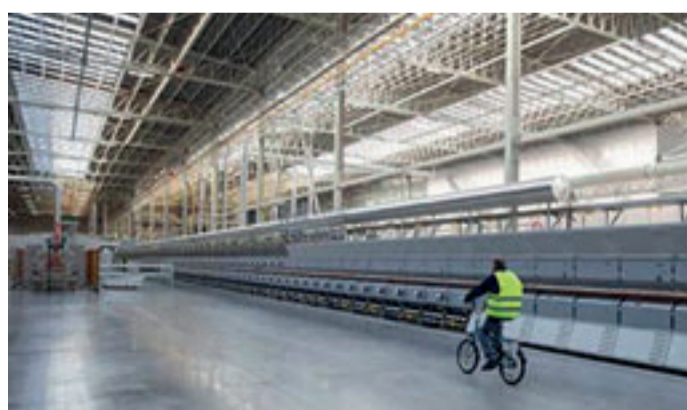
quella sul 5.0, ha avuto esiti fallimentari, e nel frattempo affrontiamo concorrenti stranieri, segnatamente la Cina, che non scontano le nostre difficoltà rispetto a leggi e regolamenti che, in Italia e in Europa, non recepiscono le istanze e le necessità della manifattura contemporanea. Anche per questo diventa importante fare rete, e fare sistema: dobbiamo essere in grado di farci sentire, e se necessario battere i pugni sul tavolo».

(R.D.)

## ► Dopo il record del 2023, la 'frenata' del 2024...

*Il giro d'affari del settore flette del 23%: in calo sia l'export (-25%) che il mercato italiano (-17%)*

Nel 2023 il record, nel 2024, già annunciato dai previsionali di fine anno, il crollo. Il settore dei costruttori di macchine e attrezzature per ceramica chiude infatti il 2024 con un giro d'affari complessivo di 1,82 miliardi di euro, ed una flessione del -23% rispetto ad un 2023 che ne aveva registrato la migliore performance di sempre, con 2,37 miliardi. I dati, elaborati dal Centro Studi Mecc, sono stati diffusi in occasione dell'assemblea annuale che riunisce, rappresenta e assiste i costruttori italiani di impianti, macchine,



attrezzature, semilavorati, materie prime e servizi per la ceramica, i laterizi e i refrattari raggruppando al suo interno oltre 100 aziende, ha celebrato al Teatro Carani di Sassuolo. Rispetto al 2023 il settore conta 3 aziende in

meno – oggi sono 135 – e un'occupazione che flette del -1,8% (gli addetti sono 7152), ma non sono queste le contrazioni che preoccupano. Sono gli altri dati, infatti, ad allarmare: l'export, tradizionale motore del

comparto, ha registrato 1,29 miliardi di fatturato, perdendo il 25% rispetto all'anno prima, e flette anche il mercato italiano, attestatosi a poco più di 530 milioni di euro, in calo del 17,6%. Pesano tensioni geopolitiche e incertezze che 'raffreddano' la domanda e deprimono gli investimenti, pesano politiche europee che 'zavorrano' le aziende italiane e la suddivisione del fatturato tra i settori clienti conferma l'assunto. Il settore delle piastrelle 'vale' 1,52 miliardi, ma cala del -24% sul 2023, e registrano variazioni negative anche i sanitari (101 milioni, -14%) e i laterizi,

che perdono il 24% rispetto al 2023. «Nel generale clima di rallentamento, però, anche la performance di alcune destinazioni geografiche dell'export mantengono una dinamica meno negativa e, in alcuni casi, addirittura positiva», scrive Acimac, citando il caso dei volumi di vendite destinati all'Africa e all'Est Asia. Ma che il momento non sia granchè lo confermano le aspettative degli imprenditori per il 2025, con una crescita significativa (oltre il 40%) della quota degli outlook negativi riguardo alla ripresa delle vendite.

(S.F.)

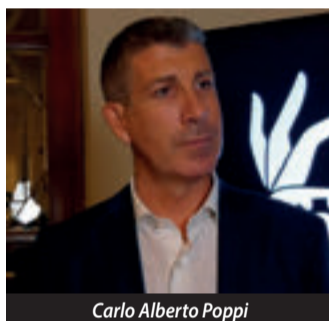
# «Il passaggio generazionale? Una sfida da vincere: ne va del futuro delle aziende»

Con una tavola rotonda su 'Generazioni in movimento' ACIMAC punta il mirino su un tema mai così attuale, che le aziende affrontano spesso «sottovalutando: invece è una transizione in grado di riscrivere la storia dell'azienda, anche in termini di trasmissione di valori e competenze, perché il mercato non aspetta, e la concorrenza corre sempre più forte»

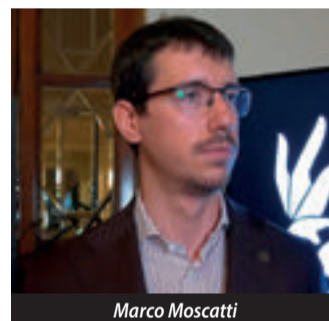
«Il tema c'è, ed è strategico». Sarà che lui ne è stato testimone diretto, e ha portato il suo caso all'attenzione della platea che ACIMAC ha convocato in occasione della sua assemblea annuale, fatto sta che **Carlo Alberto Poppi**, Managing Director di Poppi Clementino SpA, a proposito del cosiddetto 'passaggio generazionale' ha idee chiarissime. «E' un argomento – conviene – con cui è giusto il distretto si confronti». Anche per questo ACIMAC, al tema, ha dedicato la tavola rotonda 'Generazioni in movimento', titolo che sottende come qualcosa, in effetti, si muove. Recenti stime di Confindustria dicono che il cosiddetto 'passaggio' interessa 7 aziende su 10, almeno in Emilia Romagna, e che il 30% delle piccole e medie imprese del Nord Italia è (ancora) in mano ad imprenditori che hanno più di 70 anni. Parlando del suo caso, Poppi registra come «il passaggio necessita di sicurezza, che va trasmessa dai vertici aziendali a tutti i collaboratori, ma che possa causare qualche problema, anche a livello di continuità aziendale, è fuor di dubbio». E, venendo al suo caso, evidenzia anche una certa chiusura, nei confronti delle novità, almeno per quanto attiene il tessuto imprenditoriale italiano. «Io, anche per questo, ho cominciato a lavorare principalmente all'estero, tra Asia e America Latina, affacciandomi



Barbara Beltrame Giacomello



Carlo Alberto Poppi



Marco Moscatti

all'Italia solo negli ultimi sei, sette anni. Con un'altra esperienza e, ovviamente, con un'altra sicurezza». Proprio la 'chiusura' dell'Italia nei confronti di una fase della vita aziendale che va necessariamente superata è stato tema del quale Elisabetta Bonfiglioli, neopresidente di Confindustria Emilia Romagna, ha fatto una linea del suo mandato e su quanto il tema 'pesi' si allinea anche **Marco Moscatti**, CEO di TEC Eurolab e Presidente dei Giovani Imprenditori di Confindustria Emilia Centro. Anche lui,

come Poppi, protagonista di un 'passaggio' decisamente ben riuscito ma, dice, «preparato per tempo da mio padre, che ha sempre detto che il passaggio generazionale un imprenditore illuminato deve cominciare a prepararlo nel momento in cui gli nasce un figlio». Meglio, fa capire Moscatti, «attrezzarsi per tempo, anche perché il mercato non aspetta, e il modello industriale del quale parliamo è fatto di piccole e medie imprese di eccellenza: è vero tuttavia che il tema è sottovalutato, e credo sia perché si tratta di una fase che le

aziende affrontano, di fatto, con cadenza trentennale, ma affrontarlo nel migliore dei modi significa essere in grado di trasmettere quella cultura e quei valori che 'fanno' l'identità di ogni azienda». Poi è vero che il passaggio non è necessariamente familiare, ma ad avviso di Moscatti la circostanza non sposta nulla rispetto al tema più generale del 'passaggio' di consegne. «Non si tratta necessariamente di successione generazionale e/o familiare, perché ci sono storie di management che hanno mantenuto la competitività

dell'impresa anche dopo che l'imprenditore ha 'lasciato' la conduzione dell'azienda. La differenza – conclude Moscatti – la fanno la corretta trasmissione dei valori, l'identità aziendale e, soprattutto, nelle nostre zone, il legame con il territorio e gli stakeholders, locali e non». E quanto incidono i valori, oggi, lo spiega **Barbara Beltrame Giacomello**, Vicepresidente di AFV Beltrame Group e Presidente di Confindustria Vicenza, che il 'farsi strada' dei giovani nel mondo dell'impresa lo declina da un punto di vista inedito. Spostando l'attenzione sul 'passaggio' non solo da imprenditore a imprenditore, ma anche da maestranze a maestranze. «Per l'impresa c'è anche un problema di attrattività, che tuttavia le aziende stanno affrontando nel modo migliore possibile. Oggi – spiega – sono i giovani che cercano l'impresa 'giusta' per la quale lavorare, non più il contrario. Sono cambiate le esigenze e le realtà più evolute si adeguano». La conciliazione tra tempi di vita e tempi di lavoro, l'essere parte di un progetto, «l'equilibrio – aggiunge Giacomello – tra lavoro e tempo libero sono asset che oggi valgono per qualsiasi azienda che voglia guardare avanti. L'assunto vale per le grandi imprese come per le piccole: la regola, oggi, è quella». E dice che il contesto cambia, e che chi il cambiamento non lo affronta nel modo giusto, rischia. (R.D.)



## Siamo in un cul-de-sac

segue dalla prima pagina

Ma non solo. Se i produttori di ceramica italiani soffrono un mercato in contrazione e patiscono l'invasione di piastrelle indiane, turche e spagnole, tutte più economiche delle nostre, gli impiantisti e fornitori di tecnologia devono fare i conti con i cinesi, divenuti molto aggressivi anche nel Vecchio Continente, nei Paesi oltre lo stretto del Bosforo, per non parlare del controllo sull'Africa oramai decennale.

Ad avere le maggiori difficoltà sono, naturalmente, i gruppi impiantistici italiani più strutturati, mentre per i colorifici dobbiamo fare un discorso a parte e chiamare in causa le ramificazioni dei grandi gruppi, molti di matrice spagnola, oggi anche cinese, rispetto alle aziende italiane, per lo più riconducibili a gestioni familiari, in grado però di offrire una ricerca più mirata e un'assistenza più puntuale alla clientela; nonostante ciò i colorifi-

ci italiani sono destinati a ripetere anche quest'anno i numeri del 2024. In una situazione generale che negli ultimi 10 anni ha visto la produzione mondiale della ceramica registrare una crescita del 28%, in Cina del 13%, in India del 190%, in Indonesia del 12%, con l'Italia che ha perso il 6% e la Spagna addirittura il 15%. Un settore, quello ceramico, ancora fortemente legato all'edilizia, pubblica e privata, dalle quali arrivano segnali poco incoraggianti. Da una ricerca del centro studi Mapei emerge come nel 2024 l'edilizia mondiale sia cresciuta del 2,3%, in netta frenata rispetto al 2023, e per il 2025 si attende un +2,8%; purtroppo a

sostenere questo sviluppo è l'edilizia finanziata da fondi pubblici, come infrastrutture ed energia, al contrario i settori commerciali e industriali sono cresciuti più moderatamente, mentre l'edilizia residenziale globale era in recessione nel 2024 e sarà in sostanziale stagnazione nel 2025. Venendo all'Italia le cose non vanno meglio, con un mercato delle costruzioni in flessione già da due anni, a causa della fine degli incentivi fiscali per quanto riguarda l'esistente, ma anche gli investimenti sulle nuove abitazioni sono stimati in calo del 4% nel 2025 e del -3,3% nel prossimo biennio; gli unici settori attesi in crescita sono quelli



scolastico e ospedaliero, grazie ai fondi del Pnrr. Se definire la ceramica Made in Italy in un cul-de-sac può sembrare inopportuno (qui nel comprensorio ceramico una via d'uscita si è sempre trovata), di certo il momento richiede che Sassuolo scenda in campo da Sassuolo: con le personalità, le idee innovative, la consapevolezza dei suoi punti di forza, tra

tutti il marchio di origine che ha saputo conquistare il mondo. Una consapevolezza che non appartiene a tutti gli attori in campo. Non si spiegherebbero le schermaglie tra le contrade, alla luce del fatto che i veri nemici da contrastare non sono i vicini di casa ma coloro che vivono e producono dall'altra parte del mondo.

(Roberto Caroli)



# CERSAIE

Bologna - Italy

INTERPROMEX  
COMUNICAZIONE

A space for  
architectural design



Salone Internazionale della Ceramica  
per l'Architettura e dell'Arredobagno

22-26 / 09 / 2025

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

Promosso da



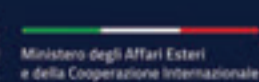
In collaborazione con



Organizzato da



Con il supporto di



## «Preoccupa il calo degli investimenti»



Armando Cafiero

Ha compiuto i suoi primi 18 anni in Confindustria Ceramica, di cui è Direttore Generale, **Armando Cafiero**. Vi arrivò, da Roma, nel 2008, quando una crisi non meno grave di questa si abbatteva sul distretto. Ovvio partire da lì, allora, e chiedergli che differenze e analogie ci sono tra quasi vent'anni fa e oggi. «Le analogie sono nell'impatto, le differenze nel fatto che quella del 2008 fu una crisi soprattutto finanziaria, dovuta al fallimento della Lehman Brothers, che fece crollare i mercati. Questa è invece una crisi indotta da fattori geopolitici, da due conflitti sui quali si sono innestate altre problematiche. Ma la differenza principale è che allora le aziende non erano pronte a quanto accadde»

**Oggi, invece?**

«A mio avviso sono 'attrezzate' ad affrontare un contesto non privo di difficoltà. O meglio sarebbero, perché l'incertezza diffusa frena gli investimenti, già penalizzati da normative, italiane ed europee, le cui conseguenze sul settore ceramico sono ben note»

**Le leggi e i regolamenti governano l'economia: il contrario del modello liberale...**

«E il contrario di quanto ha fatto nascere e sviluppare questo distretto. Quando nacquero le prime ceramiche il costo dell'energia, in Italia, era il più basso d'Europa, le risorse erano disponibili e le questioni di 'sistema' si gestivano a livello locale. Ai tempi, se c'erano problemi, al massimo si andava a Bologna. Oggi si va a Roma, quando non a Bruxelles: è tutto molto più complesso»

**Un altro fattore di rischio è rappresentato dalla 'overproduzione'...**

«E' una delle cause principali di squilibri che condizionano tuttora il mercato.



*«Rispetto a quella del 2008, che aveva carattere finanziario e sorprese i più, questa è una crisi dovuta a tensioni internazionali, che le aziende credo siano preparate ad affrontare»*

L'abbiamo già visto, anni fa, con la Cina e quelle politiche di dumping che siamo riusciti ad arginare. Adesso la situazione si ripete con l'India, con le conseguenze ambientali e sociali che conosciamo»

**La ceramica può ancora contare sul distretto, o il mercato globale si è fatto troppo esteso?**

«La capacità delle nostre maestranze e il know how delle nostre aziende sono condizione prima della competitività del settore ceramico. Dal distretto, inteso come sistema, non si prescinde»

**Poi ci sono le associazioni: non sono troppe tre? Confindustria Ceramica, Acimac, Ceramicolor?**

«Ritengo l'associazionismo sia centrale per portare avanti e tutelare interessi diffusi. L'associazione è uno strumento a disposizione delle imprese e credo quelle presenti nel distretto abbiano elaborato un modello di collaborazione e sinergia di rara efficacia»

**Pensare ad un'associazione unica è un'eresia?**

«C'è, nel mondo associazionistico, una dinamica propria, fatta di integrazioni e di 'movimenti' che hanno portato, ad esempio, l'allora Assopiastrelle a diventare, integrando altri comparti, Confindustria Ceramica. Ma ci sono, da associazione ad associazione, specificità che credo vadano preservate»

**La maggior preoccupazione, oggi, per il settore ceramico?**

«Il calo degli investimenti, che sono sempre stati, nella loro crescita progressiva, un tratto distintivo del settore. Reinvestire, come ha sempre fatto la ceramica, percentuali crescenti di fatturato ha permesso al comparto di evolvere, e il calo del 2024, il -20%, non può non preoccupare. Se non investiamo, o meglio se non ci è permesso investire, non siamo più la ceramica italiana»

**Su cosa può far leva, la ceramica, per uscire da questo impasse?**

«Sulla competenza dei nostri imprenditori, sulla formazione dei protagonisti di domani, sulla leadership che

il mercato continua a riconoscere»

**Il Cevisama ha fatto sapere che si ferma. Cosa può insegnare la circostanza al Cersaie?**

«Il Cersaie, a mio avviso, è uno degli asset che spiega cosa vuol dire essere ceramica italiana. La 'lezione' che si può apprendere dal Cevisama che si ferma è che se le logiche perseguite dalle singole aziende sono quelle di breve periodo, il sistema rischia la crisi. Ma il Cersaie ha una 'sua' vocazione, e altro sostegno: ha una 'visione' abbastanza ampia per garantire il 'giusto' ritorno a chi partecipa. E ha una grande capacità di attrazione: sappiamo quanto vale, non solo dal punto di vista prettamente fieristico, e a mio avviso continua a rappresentare un'opportunità»

**Il modello fieristico, tuttavia, evolve: penso a Milano, dove il Fuorisalone ha ormai la stessa importanza del Salone del Mobile...**

«Effettivamente il Fuorisalone garantisce, a Milano, una dimensione incredibile.

Ma si avvantaggia, inevitabilmente, del Salone, la cui statura di fiera di riferimento è fuori discussione»

**Il settore ceramico, si dice, deve innovare. Cosa è rimasto da inventare?**

«Fare ricerca è indispensabile per mantenere la leadership. La strada della decarbonizzazione è tuttora aperta e al netto di criticità ben note vedo l'innovazione, a livello di processo, progredire sistematicamente. Sul prodotto la partita si gioca invece su estetica e funzionalità. Poi c'è un discorso, più profondo di sistema: il paese deve mettere in condizione le imprese di poter contare su certezze che oggi non ci sono, ma che auspico possano esserci domani»

**Dopo 18 anni da 'sassolese', il romano Cafiero cosa può dire della 'sua' Roma e di Sassuolo?**

«Che a Roma si vive bene, ma lavorarci è un'altra cosa. Qua invece si lavora benissimo e per me fare il mestiere che faccio, ovvero gestire questa associazione, è un piacere e un onore». (R.C.)

*La pensa così Armando Cafiero, che festeggia il suo 18mo anno in Confindustria Ceramica. «La flessione del 20% registrata nel 2024 è allarmante. Anche perché il problema è che gli ETS e i costi energetici continuano a drenare risorse, e se non ci permettono di investire non siamo più la ceramica italiana»*

**PROVIAGGI**

Un mondo di emozioni.



Via San Francesco 205, Fiorano - [www.proviaggi.it](http://www.proviaggi.it) - Tel. 0536.832030

**Il nostro obiettivo:**

**Eccellenza nel servizio e ottimizzazione dei costi aziendali**

# VORTEX

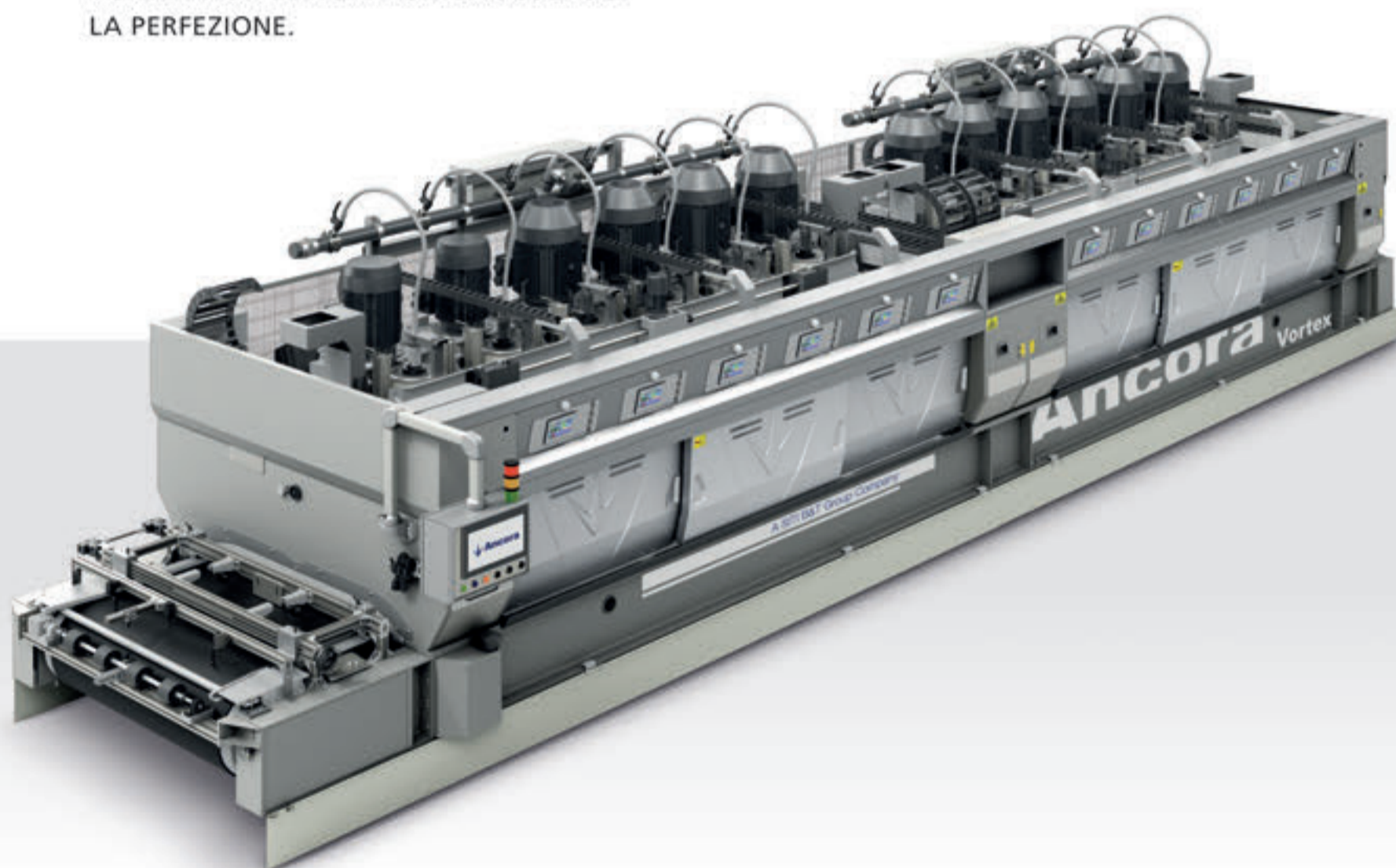
## L'ECCELLENZA NELLA LAPPATURA CERAMICA.

Brillantezza estrema. Prestazioni senza compromessi.  
Porta la tua produzione a un nuovo livello con VORTEX,  
la macchina per lappatura ceramica progettata per offrire:

- Superfici **lappate in tempi record**
- **Precisione millimetrica** su ogni singola piastrella
- Tecnologia intelligente per un **controllo totale del processo**
- **Consumi ottimizzati** e diverse configurazioni per **massimizzare la produttività della tua linea esistente.**

PATENTED  
TECHNOLOGY

VORTEX NON LEVIGA. VORTEX SCOLPISCE  
LA PERFEZIONE.



[www.gruppobt.com](http://www.gruppobt.com)



# I colorifici contengono le perdite grazie al valore aggiunto sul prodotto

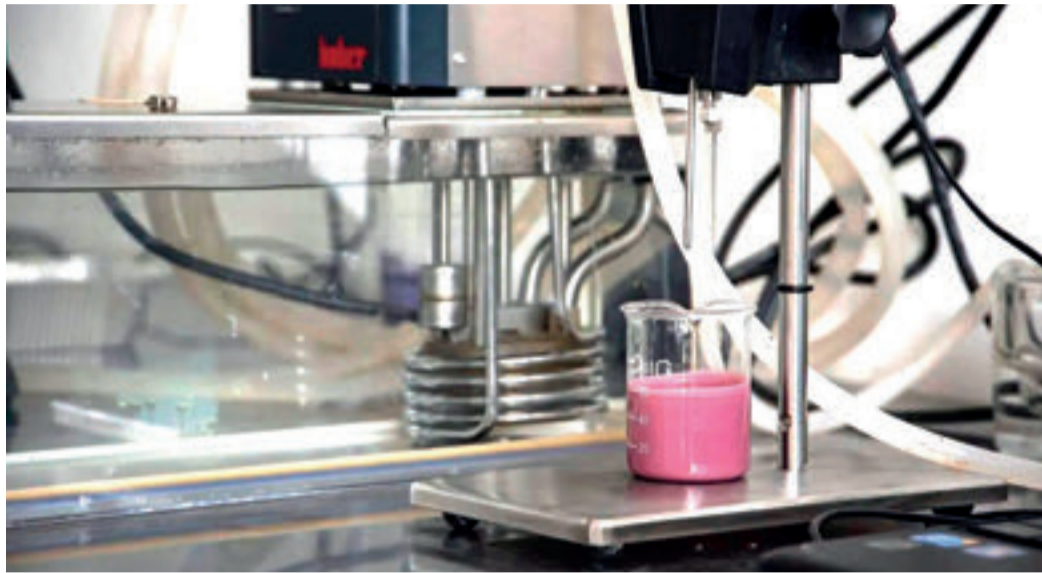


Pierluigi Ghirelli

**N**egli anni Settanta assistemmo alla fuga dei colorifici italiani verso la Spagna perché venivano considerati 'brutti, sporchi e cattivi', mentre oggi la chimica dei colorifici è un'avamposto dell'innovazione e le preparazioni sono sempre più a base acqua e sempre meno impattanti. Un settore, quello dei colorifici ceramici, che analizziamo con **Pierluigi Ghirelli**, Presidente di Ceramicolor, l'associazione nazionale colorifici ceramici e produttori di ossidi metallici.

**Mi fa la fotografia dell'andamento del vostro comparto? Come sono stati il 2024 e i primi sei mesi del 2025?**

«Alla nostra associazione fanno capo 17 associati, di cui 14 colorifici, il fatturato a livello italiano è intorno ai 400 milioni di euro, ma al nostro interno ci sono gruppi internazionali che hanno fatturati decisamente più alti. Chiaramente le multinazionali sono molto ramificate a livello globale e riescono ad avere un apporto di innovazione da diversi paesi, questo le porta ad essere molto innovative. Il settore, dunque, è vivo e attivo ma il 2024 è stato un anno di continuità rispetto al 2023, con fatturati in calo di circa il 2%. È un risul-



tato positivo se pensiamo ai dati di andamento della produzione ceramica, quello che perdiamo in quantità di metri quadrati lo recuperiamo con il valore aggiunto in decorazione»

**Nelle produzioni del passato si usavano molti più smalti, erano tempi d'oro per i colorifici, che tra l'altro negli anni Settanta cominciarono a lasciare Sassuolo per 'spostarsi' in Spagna...**

«Negli anni Settanta la produzione di smalti e fritte raggiungeva quantitativi importantissimi, la cosiddetta 'fuga' delle aziende verso la Spagna fu determinata soprattutto dal fatto che le materie prime per smalti e colori, equi a Sassuolo, scar-

seggiano. Ma oggi sono cambiate le tecnologie, si è arrivati al gres porcellanato e nonostante si usi molto meno materiale per la decorazione i colorifici hanno dimostrato grande resilienza e capacità di trasformarsi. Con l'arrivo della digitale nel 2010 non si può più pensare di tornare al passato, la trasformazione è ancora in corso e sta portando a nuovi materiali e nuovi modi per impreziosire la piastrella. Inoltre le tecnologie sempre meno inquinanti, i prodotti con sempre più base acqua, oggi è nel Dna dei colorifici essere sempre meno inquinanti»

**I dati di andamento della produzione globale parlano chiaro: cresce la produ-**

**zione mondiale ma cala quella italiana, a beneficio di paesi come Cina e India. Voi colorifici subite la concorrenza cinese?**

«I colorifici europei sono abbastanza protagonisti a livello globale, presidiano i mercati del sud America con sedi in loco e anche negli Usa i colorifici europei sono ovunque. Credo che la vera concorrenza da temere sia quella cinese, al momento non si sono ancora spinti verso ovest, coprono i consumi del mercato interno e di quelli dei paesi limitrofi. Ma io non li sottovaluterei, c'è sempre un inizio e va tenuto sotto controllo. Noi rimaniamo competitivi se continuiamo a tenere altissimo il livello

tecnologico. È una promessa mantenuta verso i clienti per garantire leva tecnologica ed estetica permetta loro di innalzare il livello delle loro superfici».

**Dove sta andando l'estetica della ceramica italiana?**

«L'evoluzione è ciclica, negli ultimi anni abbiamo visto molto lucido, soprattutto per le lastre che si sposano molto bene con i marmi, realizzati a livelli superiori a quelli naturali. Questo trend sta un po' calando, lo vediamo ad esempio dai consumi delle graniglie, se ne usano meno.

Va detto che si sono consolidati tutti i tipi di prodotto, dal rustico al lucido, sono presenti ancora legni e c'è sempre tanta ricerca. La ceramica ha sempre preso spunto dal design ed ora si fa tanta ricerca sui colori, nuovi e più importanti»

**State diversificando la vostra produzione? Guardate anche ad altri settori?**

«Certamente la tecnologia inkjet ha molte applicazioni, c'è chi si sta interessando del building, per la fornitura di nuovi materiali da costruzione, altri guardano al tessile o al vetro. Ci sono competenze trasversali che si applicano con facilità anche ad altri settori».

(Roberto Caroli)

*È il quadro che esce dalla chiacchierata con il Presidente di Ceramicolor Pierluigi Ghirelli. Nel 2024 il settore è in continuità con il 2023, con fatturati in calo di circa il 2%*

**NOTIZIE IN BREVE**

**CERAMICA SANT'AGOSTINO GUARDA AL FUTURO E SCEGLIE CONTINUA+ DI SACMI**

Ceramica Sant'Agostino ha di recente completato il rinnovamento della propria linea grandi formati. L'investimento guarda al futuro, con la scelta della tecnologia Continua+ di SACMI. Cuore della nuova linea è PCR 2120, dedicata alla produzione dei principali formati in portafoglio, tra cui il 120x120 cm e relative modularità, che rappresentano il riferimento nelle nuove collezioni che l'azienda ferrarese commercializza in tutto il mondo. Oltre a Continua+, infatti, il progetto ha incluso la fornitura di tutti i sistemi di movimentazione, mentre a valle del compattatore sono stati installati i nuovi sistemi di visione Optima+ e MDX, per un controllo completo delle caratteristiche tecniche, dimensionali ed estetiche della lastra in uscita dal compattatore. Anche l'essiccatoio SACMI esistente è stato potenziato,



per sostenere le maggiori produttività di Continua+, mentre l'intera linea andrà ad alimentare il forno digitale FMD Maestro, la soluzione SACMI in esercizio a Sant'Agostino dalla fine del 2023.

**MAPEI IN SICILIA: A CATANIA I PRIMI UFFICI DELL'AZIENDA SULL'ISOLA**

Mapei rafforza la sua presenza nel Sud Italia e apre una nuova sede commerciale a Catania. Si tratta dei primi uffici dell'azienda in Sicilia, dove il settore delle costruzioni rappresenta in termini di investimenti il 12% del PIL regionale e, in termini di occupazione, il 42,1% degli addetti. Con questo nuovo investimento Mapei, che opera sull'Isola da molti anni grazie all'attività di una decina di agenti e quindici tecnici specialisti al servizio di circa 450 clienti, potrà contribuire alla crescita delle infrastrutture nel territorio legata al PNRR. Situati nella Zona industriale nei pressi dell'aeroporto, i nuovi spazi permetteranno a tutti i professionisti dell'edilizia, dai progettisti ai posatori, di incontrare gli esperti Mapei e raccogliere informazioni utili a migliorare il proprio lavoro. Punto focale della nuova sede sarà



l'attività formativa, grazie a uno spazio dedicato ai corsi organizzati dalla Mapei Academy, l'offerta di formazione di Mapei che si sviluppa attraverso eventi gratuiti rivolti ai professionisti e alle imprese.



Large porcelain stoneware slabs

120x278 cm



**NovaBell**  
CERAMICHE

Discover more on:  
[www.novabell.it](http://www.novabell.it)

# Francisco Carvajal: «A minacciare la ceramica sono dazi, energia e scarsa competitività»



Francisco Carvajal

*Il nuovo Ceo Victoria Ceramics Italia sta lavorando per rendere l'azienda più snella e dinamica per affrontare con maggiore facilità l'incertezza che dura da un quinquennio: «Da dopo il Covid ci sono state sempre nuove emergenze, situazioni che rendono più difficile la gestione di un'azienda»*

Dallo scorso 3 marzo Francisco Carvajal è il Ceo di Victoria Ceramics Italia e da quel giorno, dice a tutti con convinzione, «sono diventato italiano». Una rassicurazione per quanti pensavano che fosse arrivato, ci dice ridendo durante questa nostra prima chiacchierata, per «spagnolizzare l'azienda», una scelta di vita che ha coinvolto anche la sua famiglia, trasferitasi a Maranello con lui. «Sono qui a lungo termine, questo è un messaggio molto importante sia all'interno dell'azienda che all'esterno». Francisco ha più di 15 anni di esperienza nel settore ceramico e finanziario, è stato anche direttore generale di Roca Tiles ed ora si trova a guidare l'azienda che progetta, produce e distribuisce i marchi italiani Ascot, Vallenga e Capri.

**Il settore ceramico attraversa mari in tempesta. Come vede la situazione?**

«La situazione è complicata da almeno cinque anni: dal Covid in poi ci sono state sempre nuove emergenze, situazioni che rendono più difficile la gestione di un'azienda. C'è sempre una cosa nuova da gestire in modo diverso: la più preoccupante, oggi, sono i dazi, non solo per le vendite negli USA ma per le conseguenze che avrà sui mercati europei. Penso a paesi come Francia e Germania, molto importanti per noi, che vivono un'incertezza non positiva.



Per vendere ceramica abbiamo bisogno di tranquillità»

**E se da agosto i dazi fossero al 30% come annunciato da Trump?**

«Sarebbe un grosso problema, e non solo per l'Italia. Se porti sul mercato un prodotto dall'alto valore percepito il costo è importante, ma non è ciò che conta di più. Ci sono invece produttori che hanno come leva solo il prezzo basso, e in quel caso un aumento del 30% creerebbe loro molti ostacoli, come li creerebbe a chi fa Made in Italy»

**Il Made in Italy è ancora un punto di forza? Basta a contrastare gli alti costi di produzione sui mercati internazionali?**

«Il Made in Italy, inteso come modalità di lavoro che c'è qui in Italia, ti consente di posizionarti sul mercato con un prezzo medio più alto e

questa è una opportunità. Poi certamente devi arrivare dai clienti con una proposta di valore molto chiara, con un prodotto che permetta di fare i volumi di cui hai bisogno anche a fronte di costi di produzione più elevati. E' chiaro che è uno strumento che aiuta a raggiungere gli obiettivi di redditività e di sostenibilità aziendale»

**Come sta il Gruppo Victoria?**

«Il gruppo Victoria è un'azienda quotata e attiva nel mondo del flooring che sta raggiungendo le aspettative degli investitori, ed è la cosa più importante che deve fare un'azienda quotata. Nella divisione ceramica italiana ci sono cambiamenti in corso, stiamo lavorando sulla trasformazione dell'azienda, vogliamo essere più snelli e

dinamici per adattarci più velocemente alle fluttuazioni di mercato. Abbiamo un piano per sfruttare la nostra capacità industriale in una forma diversa, cerchiamo di specializzare alcune linee di produzione per avere maggiore redditività»

**A che punto sono i programmi di investimento del Gruppo?**

«Stiamo rivalutando i programmi pensati alcuni anni fa, dobbiamo vedere se la strada intrapresa è ancora quella giusta o dobbiamo modificarla. Vogliamo prima capire cosa vuole diventare Victoria Ceramics Italia e poi iniziare ad investire. Non ha senso deliberare investimenti se non si ha chiari gli obiettivi dell'azienda»

**Teme i più la concorrenza indiana o gli alti costi energetici?**

«Dovendo dare una risposta veloce direi i costi energetici. Ma se posso argomentare devo rispondere che i due discorsi sono collegati. Sofriamo la concorrenza indiana perché, come produttori europei, qualcosa abbiamo perso: quando sono arrivato in questo settore, anni fa, il mercato su cui vendere era molto grande, ora si è ristretto perché abbiamo perso competitività a causa dei costi energetici ma anche delle politiche ambientali. Chi fa le leggi pensa solo a fissare gli obiettivi di abbattimento delle emissioni senza dare alle aziende gli strumenti per raggiungerli: è giusto proteggere l'ambiente ma va al contempo permesso alle imprese di mantenere competitività. Dobbiamo cambiare l'approccio, non possiamo avere solo obiettivi senza strumenti»

**Il Cersaie è dietro l'angolo. Cosa proporrete nell'edizione 2025?**

«Stiamo seguendo la dinamica inaugurata lo scorso anno con la fusione di Dom e Ascot, abbandonando la bicottura e focalizzandoci sul pavimento con una carica materica interessante, ed un valore percepito più alto per riposizionare il marchio Ascot. L'anno scorso la fiera era andata benissimo, i prodotti hanno avuto molto successo e pensiamo sia la strada giusta».

(D.D.)

## NOTIZIE IN BREVE

**PORCELANOSA ENTRA NELLA CLASSIFICA MERCATO: «UN GRANDE RISULTATO»**

Merco, il Monitor punto di riferimento internazionale nella valutazione della reputazione aziendale, creato in Spagna nel 1999, ha pubblicato la sua classifica annuale, includendo Porcelanosa tra le 200 aziende migliori aziende. Il gruppo imprenditoriale si colloca al quinto posto nel settore industriale, secondo la classifica stilata dallo stesso osservatorio. L'inserimento di Porcelanosa nella classifica Merco rappresenta, fa sapere l'azienda, «un grande risultato, frutto del lavoro di tutte le persone che fanno parte dell'azienda e ribadisce la volontà di continuare a promuovere un



modello imprenditoriale solido, basato sulla qualità, la sostenibilità e la fiducia dei suoi clienti, del suo team umano e dei suoi collaboratori».

**LUTTO IN SURFACES GROUP: SCOMPARSO IL PRESIDENTE GAETANO MAFFEI**

«Con immenso dispiacere annunciamo che lo scorso 24 giugno è venuto a mancare il nostro caro Presidente Gaetano Maffei». Con queste parole il sito aziendale di Surfaces Group ha comunicato la notizia della scomparsa del suo Presidente. «Gaetano - si legge ancora - è stato un imprenditore illuminato, cuore pulsante della nostra azienda sin dalla sua nascita, una guida visionaria per la costruzione del Gruppo Surfaces. Con la sua umanità, disponibilità e capacità di ascolto, Gaetano sarà sempre fonte di ispirazione per tutte le persone che lavorano e collaborano con il nostro Gruppo.



Ci stringiamo con affetto alla famiglia e a tutti i suoi cari in questo momento di grande tristezza. Con rispetto e gratitudine. Surfaces Group»

# ELLEK AUTOMAZIONI

# «Ingegnere ad Honorem per aver trasformato Iris in una piattaforma di innovazione»

*Il riconoscimento è stato consegnato a Federica Minozzi, CEO di Iris Ceramica Group, affiancata dal padre Romano che di lei dice: «Se lo merita, se la è guadagnata sul campo. Ha fatto una gavetta durissima ed è venuta fuori per meriti propri»*

«Adesso avete capito perché le abbiamo conferito la Laurea Magistrale honoris causa in Ingegneria Gestionale». Sono le parole pronunciate dal Magnifico Rettore di Unimore Carlo Adolfo Porro al termine della Lectio Magistralis di **Federica Minozzi**, un excursus nel quale la CEO di Iris Ceramica Group ha ripercorso il processo che ha attivato al suo arrivo: passare da un'azienda prodotta-centrica ad una cliente-centrica. «Tutta l'industria ceramica è prodotta-centrica», ci spiega Federica Minozzi, «si producono in modo standardizzato grandi quantità, la percezione che ho avuto io della ceramica è il potenziale di rispondere ad esigenze personalizzate del mercato. E quindi ho iniziato ad ascoltare le istanze di questo mercato e a cercare di realizzare soluzioni inedite ed innovative che dessero una risposta a queste necessità. Questo ci ha consentito di creare valore aggiunto, perché il prodotto standard può essere copiato, la soluzione no». Un riconoscimento ricevuto, come spiega il Rettore, «non solo perché è una donna, ma perché è una donna straordinaria che ha avuto intuizioni veramente dirimpenti nel campo della ceramica, ma non solo, questo è il primo passo, ha avuto la costanza, l'intelligenza e l'abilità di circondarsi di persone che le hanno consentito di realizzare quelle che sono state le sue intuizioni». A confermarne meriti e capacità è stato **Romano Minozzi**, padre di Federica e fondatore del Gruppo nel lontano 1961: «Se lo merita. Perché, quando abbiamo realizzato l'Ariosteia con l'innovazione della produzione su ordine, Federica ne è stata protagonista; quindi, si merita tutto il titolo di ingegnere gestionale. Ha fatto una gavetta durissima e quindi viene fuori per meriti propri». Parole



Federica e Romano Minozzi



*La proposta di conferimento della Laurea Honoris Causa alla CEO di Iris Ceramica Group è stata avanzata dal Dipartimento di Scienze e Metodi dell'Ingegneria su iniziativa del Direttore, prof. Massimo Milani, e accolta con voto unanime dal Consiglio di Dipartimento. Il Senato Accademico ne ha successivamente deliberato il conferimento, attribuendo il titolo per meriti acquisiti nel campo della gestione industriale, della ricerca applicata e della cooperazione tra impresa e università. Laureata in Giurisprudenza, Federica Minozzi ha oltre 26 anni di esperienza come AD all'interno di Iris Ceramica Group, azienda fondata dal padre Romano Minozzi. Personalità dinamica e creativa, una solida esperienza internazionale e su spiccate doti di networking professionale, segue la gestione dei processi economici e finanziari dell'azienda, con particolare focus sulle aree strategiche dell'innovazione e del change management coordinando la riorganizzazione industriale, l'ampliamento della rete globale e la transizione verso modelli produttivi incentrati su innovazione tecnologica e sostenibilità ambientale. La sua visione – reingegnerizzare la ceramica per migliorare l'interazione tra le persone e l'ambiente – si contraddistingue per lo spirito audace e innovativo, ponendo alla base del suo agire la cultura che si esplicita attraverso innovazione, sostenibilità ed eccellenza nella qualità. A maggio 2025 è stata insignita del titolo di Cavaliere del Lavoro dal Presidente della Repubblica Sergio Mattarella.*

pensati se pronunciate da un imprenditore con il pedigree del Dottor Minozzi, pioniere

in ceramica e ancora oggi uno dei pochi emiliani che siede nel salotto buono del

la finanza italiana, noto per non essere certo uno che attribuisce meriti a chi non ne

ha. Proprio a lui Federica ha dedicato dal palco la laurea: «E' un'emozione pazzesca averlo qui e ho condiviso con lui il cavalierato del lavoro perché sto portando avanti un'eredità meravigliosa che lui mi ha trasmesso, non solo come azienda ma come cultura dell'azienda, il fare business di successo con l'etica non è affatto scontato e questo lo devo ai suoi insegnamenti quotidiani». Nella laudatio, il discorso nel quale si riconoscono i meriti di chi riceve la laurea ad honorem, la professoressa Monia Montorsi, presidente del Corso di Laurea in Ingegneria Gestionale, ha definito la CEO di Iris Ceramica Group un potente punto di riferimento per le donne che si affacciano al mondo dell'ingegneria. «Può essere un esempio soprattutto per le giovani donne che sono nei nostri banchi, che sognano in grande, che ancora oggi comunque devono dimostrare tanto per poter raggiungere i ruoli apicali. Sono convinta che per fare vera didattica dobbiamo dare ai ragazzi degli esempi come quello di Federica: una donna che si è immersa in un mondo a 360 gradi con una grande sensibilità, che è un valore aggiunto che le donne hanno e che non è un minus, ma un plus».

Avere l'opportunità di intervistare Romano Minozzi e sua figlia Federica è un viaggio nel tempo, è la possibilità di vedere il passato, il presente e il futuro del Gruppo Iris, e proprio sul futuro il Dottore ha le idee chiare. «Andrà sempre nella specializzazione, nel fashion, nel senso che la ceramica ha una grande cultura, che io e Federica riusciamo a riprendere e rilanciare in continuazione. Perché la cultura ceramica è difficile da comprendere nel mondo intero, non solo nel comprensorio».

(Daniela D'Angeli)

Simply better

Essence evolves, progress takes shape

SMALTICERAM  
WORLDWIDE PARTNER

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, Massimo Bassi

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

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

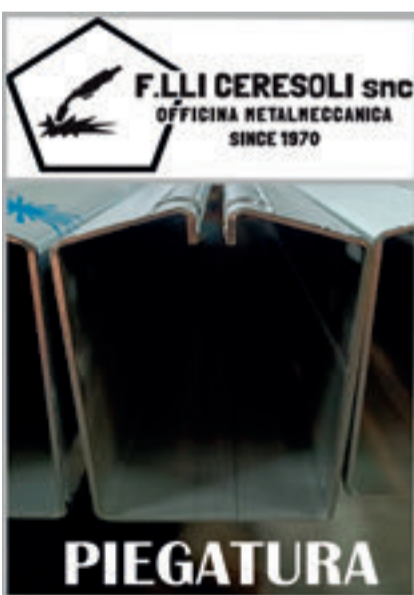
**IMPAGINAZIONE**  
gilbertorighi.com

**STAMPA**  
Centro Stampa Quotidiani SPA



CERAMICANDA garantisce la massima riservatezza dei dati forniti e la possibilità di richiederne gratuitamente la rettifica o la cancellazione scrivendo al responsabile dati Ceramicanda via De Amicis 4 42013 Veggia di Casalgrande (RE).  
Le informazioni custodite nel nostro archivio elettronico verranno utilizzate al solo scopo di inviare proposte commerciali.  
In conformità alla legge 675/96 sulla tutela dati personali e al codice di autodisciplina ANVED a tutela del consumatore

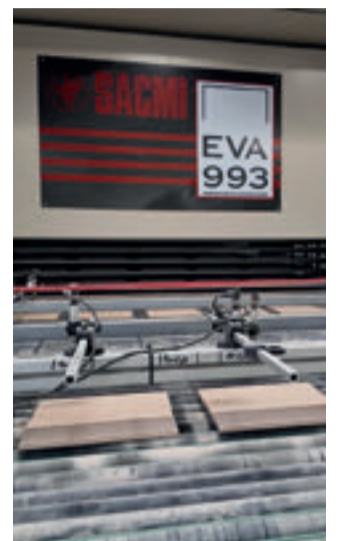
[www.ceramicanda.com](http://www.ceramicanda.com)



# Efficienza e sostenibilità: il Gruppo Romani sceglie Sacmi

*Il Gruppo guidato da Giorgio Romani rinnova il proprio stabilimento di Rubiera attingendo al know how della multinazionale imolese e coniugando tra di loro diverse tecnologie che garantiscono al processo produttivo la massima versatilità e un ragguardevole contenimento dei costi*

Sostenibile, veloce, versatile. Sono le principali caratteristiche dell'impianto produttivo dello stabilimento rubierese del Gruppo Romani, che ha scelto la tecnologia Sacmi per ampliare e riorganizzare i propri processi produttivi. «Sacmi è un nostro partner storico: una realtà affidabile e completa nella sua proposta, cui ci è parso naturale rivolgerci per ottenere un risultato che è sotto gli occhi di tutti», spiega **Giorgio Romani**, Presidente del Gruppo Romani: la riorganizzazione dell'impianto, prosegue Romani, «è un altro passo avanti: il mercato ci chiede di migliorare costantemente, e noi lavoriamo per crescere». L'impianto ottimizza sistemi produttivi, dando concretezza ad un *revamping* che ha preso le mosse da uno studio che garantisce e capitalizza la connessione tra le diverse linee, ottimizzandone la produttività. «Il focus del progetto – chiarisce **Giuseppe Miselli**, Responsabile Commerciale Italia della divisione 'Tiles' di Sacmi – è stata la razionalizzazione del layout, con il primo step che ha visto i nostri tecnici coniugare tra di loro impiantistica per grandi e piccoli formati sinergizzando il tutto, in modo da efficientare al massimo l'intero sistema, sia a livello di gamma prodotto che di costi di produzione e risparmio energetico». Efficienza, versatilità e sostenibilità sono le tre direttrici lungo le quali si sono mossi i tecnici Sacmi, recependo le esigenze del Gruppo Romani. «Parliamo – aggiunge Romani – di tre caratteristiche imprescindibili per l'impiantistica di oggi: l'efficienza è funzionale al contenimento dei costi, la



versatilità è richiesta dalle necessità di seguire il cliente arrivando a produzioni customizzate, mentre il risparmio energetico si lega al primo tema, di cui è complementare». Il risultato è un impianto «che aumenta la produttività riducendo i consumi energetici, razionalizza i costi di manutenzione e

*«Il focus del progetto è stata la razionalizzazione del layout, attraverso cui abbiamo sinergizzato i diversi macchinari»*

garantisce maggiore reattività rispetto alle differenti formulazioni delle materie prime utilizzate: questa – dice **Alessandro Berselli** della Direzione Tecnica del Gruppo Romani – è una fabbrica

complessa, che accorpando tutti i marchi, genera diversi articoli e referenze e chiede quindi massima efficienza e rapidità nella gestione dei setup». Buona parte delle produzioni di Serenissima, CIR, Cersarda, Cercom, IslaTiles e parte della produzione del brand Verde 1999 nascono da queste linee produttive, frutto della ricerca Sacmi che in questo stabilimento trova espressione compiuta. «Ci sono delle presse PH8200, tra cui la prima che installammo, e a queste – spiega ancora Miselli – abbiamo unito presse PH1000, essiccatoi verticali per piccoli formati unendo poi tutti i cascami termici per avere la massima performance energetica e permettere a queste presse più piccole di produrre quei piccoli formati che il Gruppo Romani sviluppa in modo importante

e coniugando al contempo l'intero sistema sia a livello di logistica e intralogistica. Il plus dell'impianto è, come detto, il layout, punto di forza di un sistema che si avvantaggia anche di innovative tecniche di recupero energetico». Lo stabilimento produce anche *smart tiles*, ovvero superfici funzionalizzate,

*Lo stabilimento di Rubiera è una «fabbrica complessa», che gestisce le produzioni di diversi brand del Gruppo Romani*

uno degli ultimi approdi della ricerca del Gruppo Romani «rispetto ai quali – conclude Berselli – Sacmi ha contribuito, con la propria tecnologia, in modo fondamentale».

(R.D.)

**EFFEDIESSE**

**DELFI**  
MADENCILIK

**MATERIE PRIME**  
PER L'INDUSTRIA E LOGISTICA

**RAW MATERIALS**  
FOR INDUSTRY AND LOGISTICS



# In Florim il 48mo Incontro della salute: 'Prevenire è un gioco d'astuzia'

Presso la rinnovata Florim Gallery esperti a confronto sul tema ludopatia: il gioco è un linguaggio universale e uno strumento di crescita, «ma c'è un limite che non va superato»

Proseguono, presso Florim Gallery, gli 'Incontri della salute', gli incontri gratuiti promossi da Florim e Ospedale di Sassuolo per accrescere nelle persone la cultura della prevenzione e dei sani stili di vita. A fine maggio il secondo appuntamento del 2025, il 48mo da quando il Gruppo guidato da Claudio Lucchese ha scelto di intraprendere questo percorso, che oggi, dopo undici anni, ha raggiunto risultati ragguardevoli. L'ultimo 'incontro', dal titolo 'Prevenire è un gioco d'astuzia: quando il gioco diventa patologia?' si è concentrato sulla ludopatia, dipendenza patologica sempre più diffusa, anche in giovane età, oggetto di un dibattito che ha messo a confronto tra di loro diversi esperti, i cui interventi sono stati moderati dalla **Dott.ssa Marcella Camellini**, Coordinatore scientifico delle attività formative presso il Centro Salute e Formazione, Medico dell'U.O. di Cardiologia Ospedale di Sassuolo S.p.A. L'input da una frase del filosofo tedesco F. Nietzsche, ad avviso del quale 'dentro ogni adulto si nasconde un bambino che ha voglia di giocare'. Vero, ma c'è un limite che non va superato, ed è stato proprio questo limite oggetto



dell'indagine dei relatori, perché se il gioco è una risorsa, un linguaggio universale che ci accompagna in tutte le fasi della vita, la dipendenza è una patologia, e come tale va trattata, e quando possibile prevenuta. «Il gioco è il linguaggio naturale dell'infanzia, un motore di crescita durante l'adolescenza, un ponte relazionale nell'età adulta ed una palestra per la memoria nella terza età. Ma quando perde la sua funzione ludi-

ca e si trasforma in compulsione, può diventare una trappola», ha detto ancora Camellini, mentre la **Dott.ssa Giorgia Pifferi**, Psicologa e Psicoterapeuta specializzata in Psicoterapia sistema e relazione, la **Dott.ssa Stefania Vicini**, Responsabile del servizio di Neuropsichiatria Infantile di Sassuolo e la **Dott.ssa Simona Gianelli**, Psicologa Referente Centri Adolescenza hanno illustrato le dinamiche che favori-

scono la prevenzione, evidenziando l'importanza di un approccio condiviso e multidisciplinare che coinvolga i servizi territoriali - neuropsichiatria, centri adolescenza e servizi per le dipendenze - per costruire una rete di intervento efficace. In grado, appunto, di arginare e prevenire quella ludopatia che è diventata una piaga sociale. «Il gioco non è solo un'attività ricreativa, ma è un elemento fondamentale per

la crescita dell'individuo e un potente catalizzatore dell'apprendimento», ha detto la Dott.ssa Stefania Vicini, ma occorre, ad avviso della Dott.ssa Pifferi «essere consapevoli che alcuni comportamenti, come il gioco d'azzardo, possono avere significative componenti additive ed essere riconosciuti come fattori di rischio». Il discrimine tra gioco 'buono' e gioco 'cattivo' si sposta, diventa sempre più difficile da individuare, condizionato da comportamenti individuali e collettivi, da dinamiche sociali oltre che da internet, social media e l'uso di dispositivi digitali, che hanno un impatto importante sullo sviluppo emotivo, psicologico, comunicativo e relazionale. «Le attività di gioco si modificano durante le diverse fasi della vita, mantenendo una centrale importanza per il benessere soggettivo, interpersonale e collettivo» ha sottolineato invece la Dott.ssa Simona Gianelli, non senza aggiungere come le distorsioni della dimensione ludica del gioco stesso vadano necessariamente monitorate, analizzate e studiate. Anche attraverso momenti di condivisione e sensibilizzazione come quello ospitato dalla rinnovata Florim Gallery. (R.D.)





**CERAMIC DISTRICT & MORE**

# 28.29 OTT 2025

# MODENA FIERE

DETTAGLI, SOLUZIONI, IDEE PER L'INDUSTRIA CERAMICA

evento a cura di





**MACCHINE PER LA PULIZIA INDUSTRIALE**  
**Il nostro staff a vostra disposizione**



**ASSIMO**<sup>®</sup>

**LE NOLEGGIA E LE VENDE**

Tel. 059 740 5260 - Casinalbo - [informazioni@assmo.it](mailto:informazioni@assmo.it)

# Un mese senza il ponte della Veggia: poteva, decisamente, andare peggio

*Diario (semiserio) dei primi 30 giorni senza il ponte vecchio: il sistema regge, ma le criticità non mancano, soprattutto nelle ore di punta. E il più è fatto: il ponte, infatti, riapre in anticipo...*

A certe ore, sulla Statale che 'taglia' in due il centro di Sant'Antonino, sembra ci sia ancora il Covid, tanto è il silenzio e tanto sono rade le auto che attraversano quel nastro di asfalto fino a un mese fa frequentatissimo. Ad altre ore, dove la 'bretella' che collega, scendendo da Roteglia, la sponda reggiana a quella modenese del distretto ceramico, sembra di essere sul Lungotevere di Roma il venerdì sera. E ad altre ancora, in prossimità del 'Ceramic Crown' che l'archistar Da-

*L'ultimo sopralluogo, effettuato martedì, ha confermato come l'infrastruttura verrà riaperta a fine luglio, non dopo Ferragosto*

niel Libeskind disegnò su incarico della Casalgrande Padana, sia per chi transita verso il reggiano che verso il modenese il traffico 'morde' come se si fosse a Città del Messico o, fate voi, su quella A14 che separa tanti che abitano il distretto dai loro weekend in Riviera. Un mese di chiusura per il ponte della Veggia, e primi bilanci che urgono. Provvisori, ci mancherebbe, ma un'idea, ad attraversare il Secchia 'orfano' del 'ponte vecchio' lungo quello della Pedemontana, in una direzione e nell'altra, ce la siamo fatta un po' tutti. Quello che ne pensano le Amministrazioni Comunali dei territori



coinvolti lo avete letto altrove: noi del *Dstretto* stiamo, come si dice, nel nostro. E raccontiamo quel che abbiamo visto, dal 16 giugno ad oggi. Non senza premettere che ci aspettavamo catastrofi ma non le abbiamo viste – si verificassero tra il mercoledì in cui chiudiamo il giornale, e oggi che lo leggete, non è colpa nostra – e che, tutto sommato, quanto messo in campo ha funzionato. Vero che le criticità non sono mancate, altrettanto vero che modifiche viarie, pattugliamenti, orari flessibili adottati dalle

aziende e dagli enti pubblici oltre che da qualche hub logistico che 'muove' parecchi mezzi pesanti, fin

*I punti più caldi? La rotonda del 'Ceramic Crown' e le rampe di immissione sul ponte nuovo, oltre al tratto sassolese in cui la Pedemontana si restringe a due corsie*

qua ha contribuito a limitare i disagi. Non azzerati ma, appunto, limitati. Principali


criticità, al netto del nubifragio che, ma qui la chiusura del ponte non c'entrava, ha mandato in tilt la viabilità lunedì 16? Gli orari di punta che sono, ovviamente, più a rischio: e quando si scende da Roteglia al modenese il primo 'imbuto' è tra il cavalcavia delle Fiandre e la rotonda di Frascari. Un altro poco dopo, quando la 'nuova' 467 diventa Pedemontana e incastra il traffico di chi cerca varchi verso il modenese da Scandiano e Casalgrande. Altro 'nodo' – già detto – sulla rotonda del 'Ceramic Crown', dove gra-

vita anche il traffico che arriva dalla Pedemontana reggiana. 'Puntando' la sponda reggiana da Formigine attraverso la Modena-Sassuolo, invece, da Maranello fino a Fiorano tutto ok, ma dall'incrocio tra la Radici in piano e la Pedemontana il quoziente di difficoltà cresce. I 'nodi' sono sul tratto fino all'intersezione con via Regina Pacis – la cui rotonda è chiusa sull'asse nord/sud – e tra l' Ancora e la Pista, a Sassuolo, da dove ci si 'arrampica' verso la sponda reggiana del Secchia lungo


*In diversi si sono comunque 'organizzati' scegliendo orari i più comodi possibili e percorrendo strade alternative, più lunghe ma sgombre, alla grande viabilità*

via Vittime 11 Settembre. Oltre, invece, bene o male si va. Chi punta Castellara, scendendo dalle colline reggiane, sceglie la tratta Sant'Antonino-La Veggia-Tressano etc., chi deve andare oltre invece, capita che si 'imbottiglia' quando la 'nuova' 467 diventa Pedemontana, ma passata la strettoia tra i due distributori e la 'rotonda Frascari' bene o male la 'corsa riprende. Morale? Armarsi di pazienza: ormai il più è fatto, perché, notizia di metà settimana, il ponte riapre a fine luglio, e comunque prima di metà agosto. Il più, insomma, è fatto.


(Stefano Fogliani)




IL TG QUOTIDIANO DI CERAMICANDA




CERAMICA NDA  
a proposte tecnologiche




ARCHI NEWS 24  
a le nuove collezioni ceramiche




il Dstretto



CERAMICANDA Magazine



ALL FOR TILES & eventi



Andam foto

**SCARICA SUBITO LA NOSTRA APP!**

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

# E' luglio: il pallone ricomincia a rotolare: Sassuolo, Modena e Reggiana al via

*I granata i primi a cominciare, mentre il Modena si è radunato domenica: tra la Reggiana e i gialli, ecco i neroverdi. Mercato fin qua privo di sussulti per tutti – ma il Modena qualcosa ha fatto – e squadre che sono, come si dice in gergo, cantieri aperti...*

La prima a 'scattare' è stata la Reggiana. Già 15 giorni fa i granata si sono radunati e dal 7 sono in ritiro a Toano, dove resteranno fino al 31 luglio. Poi è stata la volta del Sassuolo, che venerdì è salito a Ronzone, in Trentino, dove gli uomini di Grosso resteranno fino al 28 luglio. Domenica, invece, è stata la volta del Modena, che per la preparazione estiva ha scelto Fanano. Il pallone di casa nostra ricomincia a rotolare e neroverdi, granata e 'gialli' si presentano ai nastri di partenza. Con il consueto 'bagaglio' che fa tanto calcio di luglio, ovvero quello pieno di aspettative ma ancora vuoto di contenuti sui quali fare affidamento, visto che gli organici – soprattutto quello del Sassuolo. C'è tempo, comunque, visto che il mercato chiude a fine agosto e i campionati ricominciano tra circa un mese, ma siccome il 'primo giorno di scuola' è già andato in archivio tanto vale fare il punto sulle tre squadre di casa nostra. Cominciando proprio dai neroverdi.

## SASSUOLO

Agli ordini del confermato Fabio Grosso, in quel di Ronzone, sede trentina delle 'fatiche' neroverdi, sono saliti 29 giocatori, molti dei quali tuttavia non è detto ci saranno quando la stagione comincia sul serio. I neroverdi, che puntano a preservare i loro 'asset' principali – Berardi, Thorstvedt, Bologna, Doig – sul mercato in entrata ad oggi non hanno mosso praticamente nulla, valutano il futuro di Turati e Pinamonti – rientrati dai prestiti, resteranno? - e si guardano intorno per definire una rosa alla quale andrà aggiunto parecchio. Servono un laterale destro, almeno due centrali difensivi. Tra i due e i tre centrocampisti e qualcosa all'attacco andrà



necessariamente aggiunto, ammesso e non concesso il tridente di oggi (quello tipo è formato da Berardi, Pinamonti e Laurientè, di rinforzo ci sono Volpato, Pierini, Skjellerup, Moro e Mulatei) resti quello fino alla fine del mercato.

## REGGIANA

Dopo la 'miracolosa' salvezza dell'anno scorso i granata hanno ricominciato dallo stesso allenatore (Davide Dionigi) e da un nuovo direttore sportivo, Domenico Fracchiolla. A lui il compito di 'riaggiustare' un organico

che qualcosa ha perso (Vergara, Sersanti, Lucchesi, Bardi e Vido, tra gli altri) e altro ha inserito. Papetti e Bertagnoli i due acquisti di maggior spessore, fin qua, cui si sono aggiunti giovani prospetti come Basili e Vallarelli per il centrocampo, Contè per l'attacco, Bonetti e Bozzolan per la difesa. Fracchiolla punta anche su Sassuolo (potrebbero arrivare in granata Satalino e Missori) oltre che su Palermo, dove l'oggetto del desiderio è Vasic. L'obiettivo è, ha detto il DS granata, «costruire una squadra giovane

e competitiva» e a quello si lavora. Ma senza forzare perché, ha concluso il DS granata, «serve pazienza».

## MODENA

Ultimi a radunarsi, i 'gialli', ma parecchio attivi sul mercato già prima della partenza per il ritiro di Fanano. Dopo la deludente stagione scorsa la dirigenza ha 'surrugato' l'allenatore Paolo Mandelli con Andrea Sottile, cui il Direttore Sportivo Andrea Catellani metterà a disposizione una squadra già rinnovata per la metà. Nel Modena della prossima sta-

gione non ci saranno, tra gli altri, Gagno, Caldara, Seculin, Duca, Di Pardo, Gliozzi. Sono invece arrivati Cichizola per la porta, Zampano, Nieling e Adorni per la difesa, mentre per l'attacco si punta ancora su Defrel e Pedro Mendes. Molto, però, ruota attorno a Palumbo, per distacco il miglior giocatore oggi a disposizione di Sottile, ma parecchio appetito da un mercato che probabilmente prima di fine stagione batterà un 'colpo', facendone un ex prima che la stagione cominci.

(Stefano Fogliani)

**GALLI**

IMBALLAGGI IN CARTONE

RECUPERO RIFIUTI NON PERICOLOSI

Via della Tecnica 10, Castelnuovo Rangone (MO) - 059 538014  
www.gallirmodena.it

Azienda certificata  
UNI EN ISO 9001:2015 • UNI EN ISO 14001:2015

**ALL FOR TILES**

28.29 OTT 2025  
MODENA FIERE

DETTAGLI, SOLUZIONI, IDEE PER L'INDUSTRIA CERAMICA

CERAMICA NDA

CERAMIC DISTRICT & MORE

# Ustica, Mattarella: «Cerchiamo la verità» Chi ha un radar da prestarci?

**Nel 45mo anniversario della strage, la Presidenza della Repubblica Italiana ha rivolto il 45mo appello: «Chiediamo ai Paesi amici di collaborare»... Peccato tra questi non ci sia l'Italia...**

Netanyahu candida Trump al Nobel per la Pace, candidandosi al Nobel per gli Scherzi.

Europa e Stati Uniti trattati a sPutin faccia.

Megasequestro della Polizia di Stato. Colombia-Calabria è Co-Ca.

La Libia respinge Piantedosi: i centri di detenzione, purtroppo, erano pieni.

Totti e Ilary Blasi, il giudice dispone l'affido condiviso per gli orologi. "Questo fine settimana mi toccano i figli, ma almeno ho i Rolex".

Il guru Goffredo Bettini: "La sinistra guardi oltre se stessa". La sinistra: "Sapessimo di che stessa parli...".

Inter e Milan negano l'abbonamento agli ultrà violenti. Potranno entrare gratis sbandierando il curriculum giudiziario.

Stupri, pestaggi e torture nel carcere di Prato. Adesso ai detenuti tocca fare quei lavori che, per carenze di organico, le guardie non vogliono più fare.



Europa e Stati Uniti sempre molto attenti a calibrare gli aiuti bellici all'Ucraina. Se la guerra finisce troppo presto c'è troppo poco da ricostruire.

Ancelotti, frode fiscale sui diritti di immagine - brutto danno di immagine.

Diritti Lgbtqia+, la guerra santa di Orban: il Diavolo veste Pride.

Sentenza sui fatti di Bibbiano, c'è mancato poco che i demoni finissero in paradiso.

La Lega è tornata sui suoi passi e ha cancellato gli aumenti sulle autostrade, per

non pagare il pedaggio elettorale.

"Elon Musk? Senza sussidi statali dovrebbe chiudere bottega" ha precisato Trump, che senza finanziamenti privati la bottega non l'avrebbe mai aperta.

Caldo e blackout, quando il sole spegne la luce.

Lombardia, Forza Italia nel giusto quando attacca la Lega. Malgovernavano meglio loro.

Israele bombarda l'orologio di Teheran che segnava l'ora della distruzione dello stato ebraico. Era arrivata la sua ora.

Venezia il luogo, Dolce&Gabbana gli abiti di cerimonia. Bezos e Sanchez hanno sposato l'Italia.

Make Europe Great Again: MEGA illusione.

Gli autori del Decreto Sicurezza non si aspettavano la bocciatura della

Corte di Cassazione. Troppo sicuri.

Dal 66enne Malagò al 74enne Buonfiglio. C'è il salto in alto, il salto in lungo, il salto con l'asta, il salto triplo... Ora lo sport italiano inventa il salto generazionale stile Fosbury: all'indietro.

(Massimo Bassi)



## In ferie col pollice... in pausa: come sopravvivere all'estate senza scrollare tutto il giorno

**I social, e in generale i nostri smartphone, sono progettati per non farci smettere. Gli algoritmi, infatti, ci servono su un vassoio uno stream continuo di contenuti. Anche in vacanza...**

Arriva l'estate, le giornate si allungano, il sole splende, il mare (o la montagna) ci chiama. E noi? Lì, col pollice incollato allo schermo, scrollando reel, foto di sconosciuti in vacanza, drammi sportivi, gattini e improbabili consigli per "cambiare vita in tre mosse". Non c'è neanche bisogno che le notizie siano brutte: basta che siano infinite. È proprio questo il punto. I social, e in generale i nostri smartphone, sono progettati per non farci smettere. Gli algoritmi imparano in fretta cosa ci piace (o cosa ci infastidisce, che alla fine è uguale) e ci servono su un vassoio uno stream continuo di contenuti che ci fanno dire: "ancora uno, poi basta". E quel "basta" arriva mezz'ora dopo, quando la batteria è a terra e la vacanza sembra già un ricordo. Tutto questo ha un prezzo. Secondo il report *Digital 2024* di DataReportal, il tempo medio passato online ogni giorno da smartphone è di circa 3 ore e mezza, e in molti casi supera tranquillamente le 5 ore com-

pletive tra social, messaggi, video e notifiche. Ore preziose che potremmo usare per nuotare, leggere, chiacchierare o semplicemente non fare nulla (che, ricordiamolo, è un'attività legittima e spesso sottovalutata). Per fortuna, non serve iscriversi a un eremo digitale o tornare al Nokia 3310 per salvarsi. Bastano piccoli gesti quotidiani per ridurre la dipendenza e recuperare tempo ed energie mentali.

**Fissa limiti di tempo.** Gli smartphone hanno una funzione per impostare un tempo massimo di utilizzo per le app social: puoi concederti mezz'ora al giorno per il feed, e poi... chiuso per ferie.

**Crea rituali offline.** Al posto di controllare Instagram appena sveglio, esci a prendere un caffè, cammina dieci minuti, ascolta il rumore delle onde o del vento. Il mondo continuerà a girare anche senza un tuo like.

**Rimpiazza la scrollata con qualcosa di meglio.** Un libro, una rivista, una chiacchierata con chi hai accanto. Non sembra, ma parlare con esseri umani in carne e ossa funziona ancora.

**Vacanza senza notifiche.** Se non vuoi vedere l'email del capo tra due video di ricette, silenzia le notifiche di lavoro e personali per

qualche ora al giorno. Anzi, se ti senti coraggioso, disinstalla pure qualche app: tanto, se succede qualcosa di davvero importante, ti chiamano.

E non è solo una questione di relax: disintossicarsi dai social fa bene anche al business. Le ferie servono a recuperare energie, ma se le riempiamo di stimoli digitali continui, torneremo in ufficio più stanchi e improduttivi. Una mente distratta è meno creativa, meno efficace, meno concentrata. Quindi sì, concedersi una pausa dallo scroll compulsivo è un gesto di auto-cura e anche un investimento sulla produttività futura. Un cervello fresco, riposato, non bombardato da notifiche ogni tre minuti è un cervello che funziona meglio anche quando torna dietro la scrivania. Insomma, quest'estate proviamo a usare le mani per sfogliare un libro, impugnare un gelato o spalmare la crema solare, piuttosto che per scorrere l'ennesimo feed infinito. Il mondo là fuori — quello vero — ha molto più da offrirci di uno schermo. E quando torneremo alla scrivania, oltre a un'abbronzatura dignitosa, porteremo con noi anche idee più fresche e una mente finalmente rigenerata.

CERAMICANDA TV

OGNI SETTIMANA 99MILA PERSONE VEDONO CERAMICANDA IN TV\*

IN ONDA DA 30 ANNI DA SETTEMBRE A GIUGNO

\*Trc Modena + Telereggio - puntata + replica

CERAMICANDA TV

allfortiles.it

28.29 OTT 2025  
MODENA FIERE

**ALL  
FOR  
TILES**

**CERAMIC DISTRICT & MORE**

[allfortiles.it](http://allfortiles.it)

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

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

evento a cura di

