M
m1abrasivi.it

Sport

## Via al Mondiale di F.1, e occhio alla ‘rossa’: sarà l’anno giusto?

*Lo abbiamo chiesto a Leo Turrini, che la Ferrari la conosce bene*

*pagina 14*

Rubriche

## Anna Degoli, la ‘sacerdotessa’ di Arnaldo

*D di donna incontra un’icona, anima della ‘Clinica Gastronomica’*

*pagina 11*

M
m1abrasivi.it

il Dstretto 344
by Ceramicanda
Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato
anno 17 numero 344 • **14 Marzo 2026** • ~~euro 1,00~~

# *Forza Sassuolo!*

*Di Roberto Caroli*

*Ci sta, è normale che dopo tre vittorie consecutive ci si distragga, si possa perdere la concentrazione, la grinta necessaria, la motivazione e la cattiveria che servono a vincere le partite, quantomeno a non perderle. Contro la Lazio si poteva anche soccombere, e così è stato, ma questo non toglie nulla alla prestazione dei neroverdi contro l’Atalanta, nell’ultima partita giocata al Mapei Stadium, unica squadra italiana, tra l’altro, rimasta a lottare per la Champions. In dieci contro undici per quasi tutti i 90 minuti, una condizione che non ha impedito al Sassuolo di superare 2 a 1 i bergamaschi, di portarsi a 38 punti in classifica e di avere davanti solo le squadre che lottano per lo scudetto e per un posto in Europa. Chapeau! Anche in inferiorità numerica, i sassolesi hanno compiuto una straordinaria impresa, che passerà alla storia del club della famiglia Squinzi.*

***segue a pag. 3***

DSTRISCIO

# Stupire potrebbe essere un esempio da seguire…

tg Dstretto

**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:**

Download on the App Store
GET IT ON Google Play

*pagine 2 e 3*

BAR DELLE VERGINI

## Il voto nel bosco

Al bar delle Vergini si parla di Referendum. Sfogliando il giornale un avventore dice con sicurezza: «Il 22 marzo voterò sì al ritorno a casa dei bambini nella casa nel bosco». Gli fa eco un secondo cliente: «Io vado a votare il 23 perché domenica sono a sciare. E voto no!». Salta su’ il terzo avventore: «Non avete capito niente, si vota si o no a che la madre possa stare con loro nella casa famiglia!». Ci permettiamo di sospettare che buona parte degli italiani preferirebbe votare su questo argomento piuttosto che sulla riforma della giustizia. E viste le ore di tv che vi dedicano ne saprebbero anche di più…

| | |
|---|---|
| IL DEBITO PUBBLICO ITALIANO OGGI | € 3.151.706.670.569 |
| IL DEBITO PUBBLICO PER CITTADINO | € 47.608,18 |

Ds ceramico

Mercato

## Italcer Group passa a Wienerberger: «Un’occasione di crescita per entrambi»

La storia

## Un imprenditore palestinese sulla Statale 486: lo ‘strano caso’ di Qawasma Fares

Il caso

## Riecco il caro-gas: soltanto la metà delle ‘nostre’ imprese si sarebbe ‘coperta’ per tempo…

L’appuntamento

## La ‘carovana’ della ceramica in marcia verso il Coverings: che USA troverà?

*pagine 5-11*

Almanacco

## Circonvallazione 189: il ‘palazzaccio’ verrà abbattuto?

*pagina 13*

Impronte digitali

## Pagare Whatsapp? Se ne parla da un po’, cosa c’è di vero…

*pagina 15*

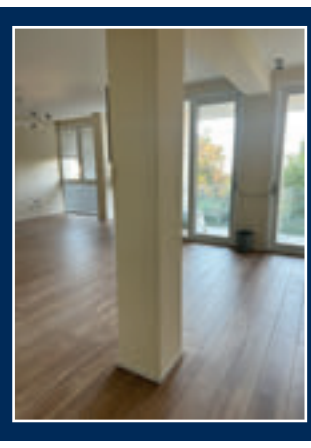
Il Dspetto

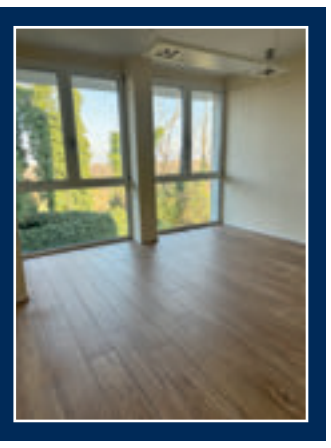
## ‘Bomba o non bomba’ Il diritto internazionale secondo Trump

*pagina 15*

**VENDESI AFFITTASI**
IN ELEGANTE PALAZZINA
A VEGGIA DI CASALGRANDE
Trattative riservate,
per info e contatti: **348.281.4908**

**ATTICO**
CON TERRAZZO PANORAMICO
METRI QUADRI 120,64
**APPARTAMENTO**
AL PRIMO PIANO
METRI QUADRI 74,47
**APPARTAMENTO**
AL PRIMO PIANO
METRI QUADRI 129
CON GARAGES INTERNI,
POSTI AUTO SCOPERTI, ASCENSORE





Programmi d’abbonamenti anno XVII, n° 344 di Marzo 2026 del bisettimanale “Il Dstretto” - Poste Italiane Spa Spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L- 27/02/2004 n.46) art.1 comma 1 - aut. N° 080032 del 28/05/2008 - LO - CR

# Trentotto punti, altro che 'neopromossa'

Fabio Grosso

*Nono in classifica, un robusto vantaggio sulla zona salvezza a 10 giornate dalla fine: il Sassuolo tornato in serie A sta dimostrando di saperci stare eccome, nella massima serie. E di poter riaprire un ciclo importante. Non sarà la squadra-rivelazione, visto quanto sta facendo il Como, ma quasi. . .*

Il rischio lo avevamo calcolato, quando scegliemmo, la settimana scorsa, di dedicare due pagine al sorprendente Sassuolo che sta imponendo sè stesso alla serie A. Con punti, gioco e posizione di classifica che nulla hanno a che vedere con quelli della neopromossa quale la squadra di Grosso è. Ebbene, il rischio era che dopo aver incastrato una serie-miracolo di cinque vittorie – tre delle quali consecutive, roba che non si vedeva, in A, da un quinquennio – i neroverdi si impantanassero. E' puntualmente successo in quel di Roma, con il Sassuolo che ha abdicato, subendo in avvio e in chiusura di match due reti evitabilissime, a favore di una Lazio a tratti dominata, ma mai abbattuta. Partiamo da qui allora, da quella discontinuità che caratterizza l'incedere dei neroverdi, per dare conto di quello che fin qua è un cammino comunque sopra le righe. I punti sono 38 e il discorso-salvezza – priorità di ogni neopromossa – è di fatto archiviato, complice vantaggio ragguardevole (14 punti a 10 gare dalla fine) sulla zona pericolo, la qualità del gioco c'è, ci sono individualità che garantiscono ampie possibilità di costruirvi sopra un organico importante anche la stagione prossima. E suggeriscono, al contempo, plusvalenze importanti in sede di mercato. Da Muharemovic a Thorstvedt, da Laurientè a Konè, fino a Muric, senza dimenticare 'l'ultima bandiera', ovvero Domenico Berardi, che con addosso la 'solita' maglia neroverde rincorre quel sogno mondiale che chissà se resta tale, oltre che per lui, anche per l'Italia. Tant'è: dicevamo di gioco e classifica, della lungimiranza della dirigenza e delle capacità di Fabio Grosso, e per dare dimensione compiuta ad un percorso che ha toccato picchi importanti – la vittoria contro l'Atalanta di un paio di settimane fa, l'ultimo – e che ha riconsegnato alla serie A il progetto-Sassuolo. Quello che dalla discesa in B, per dirla con il Marco Nosotti di cui leggete a fianco, «ha imparato, lavorando sui propri errori». Quello che in A è salito con l'intenzione di dimostrare che la stagione in cadetteria era stata solo una sfortunata parentesi dentro una massima serie che vede il Sassuolo protagonista ormai dal 2013. Quello che 'per le neopromosse il salto in Alto è sempre complicato': è il caso del Pisa, salito insieme al Sassuolo dalla B ma destinato, salvo colpi di scena, a tornarci, e della Cremonese, partita a razzo – a settembre era prima in classifica – ma arenatasi di recente e oggi in bagarre-salvezza. Non del Sassuolo: che al salto di categoria ha pagato dazio a inizio stagione – partenza al buio, con due sconfitte di fila – e a quando il calendario gli ha proposto le big in rapida successione – tra la fine dell'andata e l'inizio del ritorno, con tre stop consecutivi contro Juve, Roma e Napoli – ma ha sempre tenuto la rotta facendo quanto doveva. Ovvero vincendo quando serviva (due su due con Verona, Atalanta e Udinese) senza peraltro mai prendere quelle 'imbarcate' così tipiche delle neopromosse. Ma il Sassuolo, a ben vedere, della neopromossa ha solo la 'status'. Il resto è, appunto, quel progetto che i suoi risultati, negli ultimi vent'anni, li ha sempre dati.

*(Stefano Fogliani)*

# Adesso aspettiamoci un'estate quantomeno vivace

*Assalto scontato, a fine stagione, alla 'gioielleria' neroverde: Muharemovic, Konè, Thorstvedt e Laurientè nel mirino delle big*

Sarà difficile trattenere tutti, visto che il mercato, sui gioielli neroverdi, gli occhi li ha messi da un po'. Ma c'è tutto il tempo per pensarci, al mercato: quello che ci sentiamo di dire adesso è che sarà un'estate vivace per la dirigenza neroverde, che non è un caso i primi paletti abbia già cominciato a piantarli. Con Giovanni Carnevali, Amministratore Delegato e Direttore Generale del Sassuolo, che in una recente intervista ai microfoni della Rai ha già fatto sapere che per Laurientè i 20 milioni che sembravano poterlo portare al Sunderland l'estate scorsa tra tre mesi non basteranno, aggiungendo che il prezzo giusto per Konè – centrocampista ex Marsiglia arrivato a luglio per 10 milioni, lo cerca la Juventus – si aggira «sui 30 milioni, ma dipende chi ce lo chiede». Ha aggiunto, Carnevali, che «non possiamo cedere tutti», ma non sfugge come il ritorno in serie A abbia moltiplicato il valore della vetrina neroverde, raddoppiando quello di Kristian Thorstvedt, ad esempio, incursore norvegese che il Sassuolo portò in Italia nel 2022, e decuplicando quello di Tarik Muharemovic, centrale bosniaco che alla seconda stagione nel Sassuolo e alla prima in A ha cominciato a far parlare di sé già a gennaio, con l'Inter che ha chiesto informazioni con una certa insistenza. Il conto della serva lo faremo tra qualche mese, a fine mercato, ma già adesso sembra di poter dire che i neroverdi abbiamo già in casa quanto serve a finanziare, eventualmente, il prossimo mercato. «La nostra società – ha setto ancora Carnevali - cerca di essere sostenibile. Koné, Muharemovic, Laurienté, lo stesso Muric, ci sono tanti ragazzi che stanno facendo bene, ma non possiamo cederli tutti, l'obiettivo è costruire una squadra per poterci anche migliorare. Qualche cessione ci sarà perché fa parte della nostra politica, vendere e poi andare ad acquistare giocatori che possano costare meno per poi essere rivenduti». E da lì – la conclusione – continuare a costruire. Ripartendo anche, immaginiamo, da Fabio Grosso, ma chissà: il Sassuolo farà di tutto per tenerselo stretto, ma a sentire radiomercato lo seguono Bologna e Fiorentina…. *(S.F.)*

# Convinti anche a Sky: «stagione eccezionale

Marco Nosotti

*«Non era scontato risalire subito dalla serie B, non lo era fare una stagione del genere da neopromossa». Il giornalista di Sky Marco Nosotti, che conosce tanto bene la massima serie quanto i neroverdi, vede nel percorso della squadra di Fabio Grosso «un'idea e una visione che si traducono in un'identità ne fa, in un certo senso, un modello»*

Hanno in comune il passato e il presente, **Marco Nosotti** e il Sassuolo. Il passato è un percorso comune, quando il Sassuolo giocava in serie D e il *Noso* nel Sassuolo faceva il portiere. Il presente è invece la serie A, dove il Sassuolo ha giocato 12 delle ultime 13 stagioni e che Nosotti racconta, da sempre, per Sky trovandosi spesso a seguire quei neroverdi ai quali è, anche per ragioni di contiguità territoriale – empolese di nascita, il giornalista, si trasferì ancora bambino, con la famiglia, a Formigine, dove abita tuttora – particolarmente legato. E che segue con un'attenzione speciale, «anche perché negli anni i neroverdi si sono consolidati ad alto livello lasciando il segno, e quest'anno stanno facendo una stagione eccezionale»

**Sorpreso dalle performance della squadra di Fabio Grosso?**

«Sì e no, nel senso che già questa estate si vedeva che la squadra, salita dalla B, era stata costruita nel modo giusto e ci stava facesse bene. Ma da qui ad aspettarsi una stagione del genere ne corre, e la verità è che la società ha gestito in modo perfetto sia la retrocessione, imparando dagli errori che l'avevano precipitata in B, e la promozione, innestando su u blocco squadra importante quanto serviva. E affidandolo a un tecnico come Fabio Grosso che, ha ragione Carnevali, sta facendo grandi cose. A stupirmi, piuttosto, è un'altra cosa…»

**Ovvero?**

«Che si dia per scontato che il Sassuolo si esprima su questi livelli. E' vero che l'organico ha qualità, che c'è un blocco squadra di grande qualità, che ha in

Domenico Berardi il suo riferimento principale e in Matic e Thorstvedt altri uomini chiave. Ma la serie A non è la B: nonostante il salto di categoria la squadra

*«La rosa allestita in estate ha qualità: mi aspettavo facesse bene, ma non così bene»*

di Grosso ha mantenuto la sua identità, ed è cresciuta. Oggi è una squadra matura, che ha saputo cambiare, adattandosi alla massima serie, ma che se la gioca, sempre e comunque»

**Si parla di modello-Sassuolo: a sproposito?**

«Non del tutto: la gestione societaria è sostenibile, i conti sono in ordine, l'immagine del Sassuolo è quella di una realtà che 'funziona' e la squadra esprime, in campo, questa idea di voler proporre sempre qualcosa. Poi a volte ci sono errori che condizionano prestazioni e risultati, ma le statistiche dicono che il Sassuolo crea gioco e occasioni, che è cresciuta facendosi anche più 'scafata': la stagione che sta facendo è figlia di una crescita individuale e collettiva»

**Quanto c'è di Fabio Grosso nella stagione del Sassuolo?**

«Molto, come c'era molto di suo nella stagione scorsa. Mi è piaciuta da subito l'empatia con cui il mister si è calato in una realtà particolare, anche a livello di pressione e di seguito, la sua capacità di tenere al

*«Il tratto distintivo è anche nella volontà di proporre: il Sassuolo se la gioca, con tutti»*

centro le persone, e questo i giocatori glielo riconoscono»

**E quanto di proprietà e dirigenza?**

«Altrettanto, e lo si è visto forse meglio la stagione scorsa che questa. La retrocessione è stata un trauma, ma l'una e l'altra hanno saputo imparare dai propri errori. Se ne vedono diverse di squadre che scendono in B e faticano: ebbene, non è stato il caso del Sassuolo»

**Avvantaggiato, si disse, anche dalla forza della proprietà…**

«Vero, ma in B, come in A, di proprietà 'forti' ce ne sono diverse. Diciamo che il tratto distintivo del Sassuolo è quello di seguire un'idea, una visione. Quella dando seguito alla quale Giorgio Squinzi creò il Sassuolo di oggi e che i suoi figli continuano a seguire, con risultati non dissimili, anche grazie ad uno stile di gestione ormai consolidato attorno ad un gruppo di lavoro altrettanto collaudato, in grado di far crescere ancora il progetto»

**Fino a dove?**

«Non lo so. Quello che so è che negli anni si è creata una realtà ben riconoscibile, con una sua identità. Si è creata una mentalità, fatta di idee di credibilità e, ribadisco, sostenibilità»

**Il Direttore di questo giornale sostiene che le aziende del distretto, alle prese con una congenza non brillantissima, dovrebbero 'copiare' il Sassuolo per farsi valere…**

«Non credo si tratti necessariamente di copiare un modello tecnico e sportivo, non so quanto trasponibile sullo scenario economico di oggi. Ma sono convinto che, vale per il Sassuolo come per il distretto, la chiave sia nell'avere un'idea e mettersi nelle condizioni di seguirla, scegliendo le persone in grado di metterla in pratica a creando quella che mi piace chiamare 'mentalità' attorno alla quale costruire un progetto ed un percorso che possano diventare un modello». *(S.F.)*

# *Forza Sassuolo!*

***segue dalla prima pagina***

*Dieci leoni motivatissimi che non hanno mai smesso di lottare, rendendosi protagonisti di una prestazione quasi epica. Dove la testa dei giocatori del Sassuolo ha fatto la differenza. Già la testa. Per un attimo ho immaginato il discorso che può aver fatto il tecnico neroverde Fabio Grosso ai ragazzi nello spogliatoio, tra il primo e il secondo tempo, e l'ho accostato a quello di Al Pacino nel film 'Ogni maledetta domenica'. E ho pensato alla straordinaria forza delle parole e al loro effetto sulla psiche di ogni essere umano, in ogni ambito e situazione. Il Sassuolo in inferiorità numerica che batte l'Atalanta e resiste fino alla fine della partita è un'impresa che ci racconta il possibile oltre l'immaginario; che dovrebbe suggerire al settore ceramico come, anche senza una politica europea vicina all'industria, l'uomo in meno del settore, si possa comunque sperare, oltre ogni ragionevole dubbio, di riuscire portare a casa la più difficile partita di questo secolo. Si certo, di acque agitate passate sotto il ponte della Veggia ne abbiamo viste e raccontate, e solo apparentemente quella che sta scorrendo da alcuni mesi a questa parte non ci racconta nulla di nuovo, se non il fatto che l'acqua, secondo alcune cassandre, potrebbe arrivare a oltrepassare gli argini. Anche se ci vuol ben altro per piegare la schiena alla nostra gente, alle donne e agli uomini, ai capitani d'impresa e alle professionalità del territorio. Al momento siamo sotto, ma abbiamo giocato un solo tempo, e prima di rientrare in campo ogni persona coinvolta nel settore ceramico si convinca che anche*

*questa volta ce la possiamo fare. Anche senza un Fabio Grosso o un Al Pacino nello spogliatoio, dobbiamo avere la convinzione del nostro enorme potenziale! Forza Sassuolo!*

*(Roberto Caroli)*

spa
building & consulting
EDILIZIA INDUSTRIALE
CAPANNONI in CALCESTRUZZO
SOLUZIONI CHIAVI IN MANO
www.alespa.net

Ds ceramico by Ceramicanda
Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato
anno 17 numero 344 / 14 Marzo 2026

# Italcer Group, CET, Wienerberger: le scalate del manager bolognese

*Graziano Verdi, CEO di Italcer Group, recentemente ceduta al colosso austriaco, ospite negli studi di Ceramicanda, commenta l'operazione («una grande opportunità per il nostro Gruppo») ma non smette i panni di Presidente della Federazione Europea della ceramica: «nei confronti del nostro settore l'UE è fredda: stiamo cercando di scaldarla»*

Nella doppia veste di CEO Italcer e presidente del CET, la federazione europea della ceramica, **Graziano Verdi** scinde necessariamente due piani altrettanto necessariamente contrapposti. Nel senso che da una parte Italcer Group, di cui il manager bolognese è CEO, è appena entrata nella galassia del colosso austriaco Wienerberger con l'obiettivo di proseguire il suo percorso di crescita, dall'altra la ceramica europea si trova ad affrontare una contingenza non semplice, complice da una parte l'accordo di libero scambio tra UE e India e dall'altra le recenti tensioni geopolitiche che riportano in alto i costi energetici. Cominciamo dall'Europa, e da quell'accordo con l'India che, ad avviso di Verdi, «in un quadro complessivo fa sicuramente bene al nostro paese. Ritengo tuttavia che escludere qualche settore, e parlo di quelli, come il nostro, particolarmente esposto nei confronti della concorrenza indiana, che si avvantaggia di aiuti di stato, lo avrebbe reso ancora migliore»

**Invece si è messo tutto insieme…**

«Già, ed il livello esistente, e già insufficiente, di dazi applicato all'import indiano di ceramica, viene a mancare. Per semplificare, insomma, si rischia di fare danni gravi ai comparti più vulnerabili rispetto all'aggressività delle politiche commerciali dell'India…»

Graziano Verdi e Roberto Caroli negli studi di Ceramicanda

**L'Europa non sembra particolarmente attenta al settore ceramico…**

«Io resto convinto che sapremo farci ascoltare, e la prova ne è il recente accordo che abbiamo portato a casa sugli ETS per quanto riguarda la parte elettrica e vale poco più di 20 milioni per il distretto. Diciamo che l'Europa nei confronti del settore ceramico è fredda, e che stiamo cercando di 'scaldarla'. Ma in attesa che si riescano a far valere le nostre ragioni si perde del tempo. Cosa, peraltro, che in Europa qualche volta capita»

**Sugli ETS, invece?**

«La nostra posizione è chiara e netta, ma anche in questo caso le tempistiche sono quelle che sono»

**Il conflitto in atto tra Iran, Usa e Israele ha anche riproposto con forza il tema dei costi energetici, di nuovo in rialzo…**

«Diciamo che dal 2020 ad oggi non sono mai passati più di tre mesi senza che non ci fossero scossoni alla stabilità del contesto. Dalla fine del Covid è successo di tutto, e tutto si è molto complicato. Riguardo questo ultimo conflitto, per quanto se ne sa dai mezzi di informazione, sembra possa rimanere relativamente circoscritto, ma le conseguenze sul quadro geopolitico, dal punto di vista economico, ci sono. E sono ben evidenti»

**Venendo alle vicende di casa nostra, la notizia è quella dell'acquisizione di Italcer Group da parte di Wienerberger…**

«La multinazionale austriaca è un colosso dell'edilizia, fattura 5 miliardi ed è tra i leader mondiali nella produzione di mattoni, laterizi e tegole: credo che Italcer Group rappresenti un'opportunità unica per integrare il loro portafoglio, e allo stesso tempo garantisca prospettive di crescita importanti»

**Un passo avanti anche per entrambi, quindi…**

«Confrontandoci con i vertici di Wienerberger abbiano condiviso i piani di sviluppo tra aziende complementari, e l'operazione è stata fortemente voluta anche da parte mia. Nel loro caso, parliamo di un investimento significativo da parte di una multinazionale: credo un'operazione del genere possa rafforzare l'intero comparto»

**E per Italcer?**

«E' un'opportunità anche per Italcer, che da questa operazione trarrà forza per dare corso ad ulteriori investimenti. L'obiettivo è quello di raggiungere il miliardo di fatturato da qui ai prossimi cinque o sei anni»

**Si tratta, tuttavia, di un'altra azienda straniera che sbarca nel distretto ceramico…**

«Parliamo di un'azienda europea, e di un gruppo che in Italia opera già con sei stabilimenti. L'Italia e gli altri paesi europei, ormai, sono sempre più integrati. Parlare di stranieri, quando si parla di Europa, lascia il tempo che trova»

**Nel distretto, però, le aziende appartengono o alle famiglie che le hanno fondate, o ai fondi di investimento o, appunto, a proprietà estere…**

«Credo sia un'evoluzione tutto sommato naturale, imposta anche dai cambiamenti del mercato globale. Il nostro settore ha una tradizione importante, nata appunto con l'imprenditoria delle famiglie che hanno creato le imprese, ma ci sono altri modelli di business che hanno una loro efficacia. Per restare al caso di Ialcer, basterà dire che fino a sette anni fa il nostro Gruppo non esisteva…»

**Immagino in casa Italcer si continui a pensare anche ad una prossima espansione negli Stati Uniti…**

«Dopo questa acquisizione penso potremmo esserci più vicini».

*(R.C.)*

# Cambio della compagine societaria per Italcer Group

*Ufficiale la cessione della quota di controllo al colosso austriaco Wienerberger AG, che acquisisce 50% +1 azione del capitale*

La notizia era nell'aria, e adesso è anche ufficiale: Mindful Capital Partners (evoluzione di Mandarin Capital Partners, fondata da Alberto Forchielli) e Miura Partners, insieme ai rispettivi coinvestitori, hanno firmato un accordo vincolante per la cessione di Italcer Group al gruppo austriaco Wienerberger, società leader nei materiali da costruzione, di una quota partecipazione pari al 50%+1 azione. Wienerberger deterrà quindi il controllo di Italcer, mentre MCP e Miura Partners manterranno

la quota residua del capitale insieme ai rispettivi coinvestitori per completare l'uscita dalla compagine societaria entro il prossimo anno. Il colosso austriaco (5 miliardi di fatturato) ha individuato in Italcer Group un asset strategico su cui impostare il proprio percorso di crescita e si è mosso di conseguenza: «Italcer – si legge sulla nota che ufficializza l'acquisizione - è uno specialista multi-brand focalizzato sui segmenti premium e luxury. L'operazione è pienamente accrescitiva in termini di valore, supportata dal solido margine EBITDA di Italcer, pari a oltre il 20%». Fondato nel 2017 su iniziativa di Alberto Forchielli e di Graziano Verdi, manager di lunghissimo corso con un passato da AD di Iris Ceramica Group e della belga Koramic, Italcer Group si è ritagliato, negli anni, un ruolo di riferimento tra i players del settore ceramico, anche grazie ad una strategia di acquisizioni - La Fabbrica AVA, Elios Ceramica e Devon&Devon, Rondine, Cedir, Fondovalle e Terratinta in Italia, Equipe Ceràmicas in Spagna - che ne hanno consolidato e rafforzato il posizionamento nel segmento premium delle superfici ceramiche. Graziano Verdi resterà alla guida di un Gruppo la cui acquisizione, ad avviso di Heimo Scheuch, CEO di Wienerberger «offre opportunità uniche: abbiamo una chiara strategia di crescita, volta a rafforzare in modo proattivo la nostra esposizione ai mercati in espansione ampliando la nostra offerta».

*(S.F.)*

# Fargres: un pezzo di Palestina a Casalgrande

Qawasma Fares

*Qawasma Fares, titolare di Fargres, è arrivato in Italia nel 2008. «La ricostruzione di Gaza non mi sembra possa essere questione all'ordine del giorno: quei popoli stanno pensando soprattutto a sopravvivere, non certo a ricostruire. Anche perché la pace è ancora lontana»*

Un palestinese nel distretto ceramico. Arrivato in Italia nel 2008, **Qawasma Fares** oggi è un imprenditore, titolare di Fargres, grossista di superfici ceramiche con quartier generale a Sant'Antonino di Casalgrande. Affacciato, l'headquarter della sua azienda, sull'iconica Statale 467, strada simbolo di quel distretto ceramico che ha adottato Fares. Che Ceramicanda ha voluto intervistare anche per aprire un'altra finestra sul mondo, considerate anche le origini di questo giovane imprenditore che ha scelto la sponda reggiana del Secchia per reinventarsi un futuro. «Sono palestinese, nativo di Gerusalemme, sono arrivato in Italia nel 2008, e – spiega - ho studiato qui, assorbendo una cultura imprenditoriale che si respira ovunque. Ho creato la mia azienda, sono cresciuto insieme a lei: oggi siamo presenti, con diversi brand, su molti mercati, compresi quelli con i quali, viste le mie origini, mi è stato ragionevolmente semplice prendere contatto»

**Quando dici Palestina, oggi, pensi alla striscia di Gaza: con un certo cinismo, in Occidente, senza perdere di vista la tragedia umana di quelle zone, si parla di ricostruzione ormai prossima e si cercano di individuare possibili margini per fare business…**

«Temo che quando se ne parla, di una Gaza che verrà presto ricostruita, si sia disconnessi dalla realtà. Quando sento, anche alcuni miei conoscenti, parlare di ricostruzione di Gaza penso ad una sorta di 'consumo mediatico', nel senso che si tratta di una cosa oggi impraticabile. Parliamo di una zona oppressa da 25 anni, e oggi fiaccata da due anni di genocidio. Parliamo di gente che non ha più nulla, nemmeno di che mangiare, curarsi o scaldarsi. Più che piani di ricostruzione, dei quali non è il momento di parlare, credo servirebbero, piuttosto, aiuti alimentari, tende e generi di prima necessità»

**Fino a qualche anno fa, tuttavia, erano proprio Israele, la Cisgiordania e Gaza i vostri mercati di riferimento, poi siete diventati globali…**

*«Fino al 2019 lavoravamo principalmente con Israele e Palestina, ma da quegli anni abbiamo allargato il business ad altri mercati»*

«Sì, la stragrande maggioranza del lavoro la facevamo là. Ma proprio da quegli anni abbiamo allargato il nostro business anche ad altri mercati. Oggi vendiamo in Europa, Nordafrica, Turchia, Medio Oriente, Balcani, anche grazie alla forza che ci garantisce la possibilità di esportare superfici ceramiche prodotte qui, e che all'estero sono comunque particolarmente apprezzate»

**Produzioni italiane, per la gran parte…**

«Produzioni italiane, che individuiamo come adatte alle necessità e al gusto dei mercati cui ci riferiamo»

**Torniamo a Gaza…**

«Parliamo di un'entità che da 25 anni è sottoposta, di fatto, ad un embargo. Da un quarto di secolo a questa parte Israele ha il pieno controllo non solo sulla popolazione, ma anche della sua economia, anche a livello di controllo su ogni tipo di merce in transito, sia in entrata che in uscita»

**Il mercato, oggi a Gaza, di fatto non esiste…**

«Vale quello che ho detto prima circa la condizione di una popolazione che non ha più nulla. Molti dei clienti che avevo oggi, di fatto, non esistono più… E non vedo nemmeno, da questo punto di vista, prospettive particolarmente incoraggianti, al di là dei negoziati dei quali si parla tanto»

**Il 'board of peace', tuttavia, è nato, nelle intenzioni di chi lo ha promosso, proprio per garantire un futuro a quelle zone…**

«Vedremo cosa ne esce. Di sicuro, per quanto mi riguarda, qualsiasi soluzione che possa garantire stabilità e pace sarebbe da accogliere con favore. Ma occorre lavorare con soluzioni strutturali, che diano corso a quanto si pattuisce, e fin qua il board non mi sembra abbia portato cambiamenti sostanziali o degni di nota»

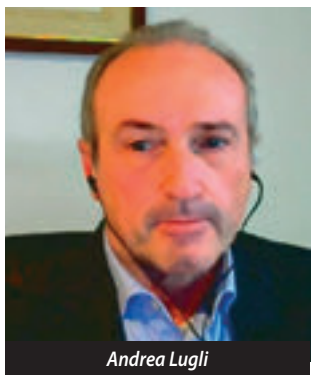
*«Qualsiasi soluzione che dovesse riportare stabilità in quell'area sarebbe a mio avviso la benvenuta: ma c'è molto lavoro da fare»*

**Non dev'essere facile, per un palestinese, assistere da lontano a quanto sta accadendo laggiù..**

«Non lo è. Da qui assistiamo ad una tragedia epocale, pensare a come si può vivere in quelle zone, a quanta sofferenza caratterizza il quotidiano di ognuno, diventa anche difficile da immaginare».

*(R.D.)*

# Emergenza gas: ci risiamo, solo il 50% delle aziende ‘coperte’


Andrea Lugli

*Il punto della situazione con Andrea Lugli: «le attuali difficoltà si innestano su una situazione già complessa: il problema è anche capire quanto durerà questa ennesima crisi, le cui conseguenze si faranno sentire»*

«Si somma caos a caos». La sintesi, a suo modo brutale, riassume bene una situazione «non particolarmente tranquilla, e rispetto alla quale le criticità erano già emerse da tempo, con gli stoccaggi ridotti al minimo da quello che, dati alla mano, è stato l’inverno più rigido del decennio». L’ombra del caro-gas si allunga, di nuovo, sul distretto ceramico e sulle sue aziende, e il punto di **Andrea Lugli**, ingegnere di Programma Energia, evidenzia difficoltà diffuse, accentuate in questi giorni dai ‘venti di guerra’ che soffiano sul Medio Oriente. «E che – aggiunge Lugli – si innestano su una situazione già complessa»

**Complicata anche dalle difficoltà di transito lungo lo stretto di Hormuz…**

«Quello è un nodo cruciale: basti pensare che da lì passa un quinto dell’export mondiale di oil&gas. Molto del quale transita verso l’Asia, che in assenza di approvvigionamenti da lì adesso va su altri mercati, gonfia la domanda e alza, inevitabilmente, le quotazioni. Quello che preoccupa ulteriormente è l’arco temporale della durata

*«Qualche segnale si intravvedeva già a dicembre: gli stoccaggi al minimo e l’invverno rigido non hanno aiutato»*

di questa nuova e ulteriore crisi, adesso non prevedibile»

**Si parla di qualche settimana al massimo…**

«Ne ho letto anch’io. Si parlava di due settimane nei giorni scorsi, adesso di un mese. Parliamo di periodi brevi se li guardiamo dal punto di vista storico, ma se si parla di mercato delle commodities, già due settimane sono un’era geologica. Durasse di più, e le conseguenze del conflitto dovessero danneggiare anche le infrastrutture le cose, già difficili, si complicherebbero ulteriormente»

**Oggi cosa si può fare?**

«Metterci una pezza e sperare che la situazione evolva al meglio, e in fretta, ma qualche segnale di possibili

*«Il problema di base è che il dopo-Covid siamo entrati in una fase di estrema volatilità delle quotazioni»*

difficoltà in questo periodo si erano già intravisti a dicembre. Il problema di base, tuttavia, è che già da dopo il Covid siamo entrati in una fase di forte volatilità delle quotazioni. Gli strumenti per ‘coprirsi’ rispetto a queste oscillazioni ci sarebbero anche, ma vanno attuate e non rincorse: adesso è tardi, ma si può comunque provare a prevenire già oggi quanto accadrebbe in futuro»

**Il gas, tra l’altro, impatta anche sull’energia elettrica…**

«Assolutamente sì, e non è un caso che anche questa sia cresciuta sensibilmente, per circa un +20%, proprio in questi giorni»

**Il settore ceramico, rispetto a questo tipo di rischi, quanto e come è ‘coperto’?**

«Non andiamo lontano dalla realtà se diciamo che siamo sul 50%. Gli altri hanno preferito non coprirsi ‘scommettendo’ su una discesa delle quotazioni»

**Un problema in più…**

«Sì, perché nel frattempo nessuno ha cercato alternative, e in un momento come questo le conseguenze di quanto accade si fanno sentire».

*(R.D.)*

# Confindustria Ceramica: «allarme rosso»

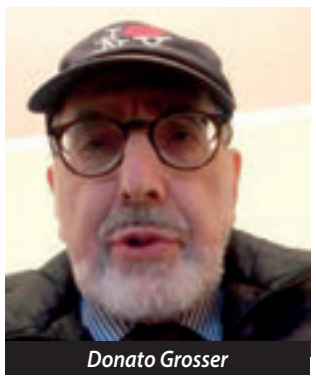
*L’associazione di viale Monte Santo stima extracosti pari a 180 milioni di euro*

«L’aumento delle quotazioni del gas mette in ginocchio l’industria ceramica». Non usa mezzi termini, Confindustria Ceramica, per lanciare l’allarme. «Allarme rosso», specifica, facendo trasparire le preoccupazioni del caso, l’associazione dei produttori italiani di superfici ceramiche, che alla luce dei recenti aumenti stima «una prospettiva di extra costo annuale per il settore di 180 milioni di euro». Non senza evidenziare come «l’impennata nel prezzo del gas che trascinerà poi in alto anche il costo elettrico». Chiede misure immediate, Confindustria Ceramica, registrando come

«l’esperienza di questi giorni conferma che resta però intatto il problema della volatilità del costo del gas in Europa, che risulta essere sensibilmente accentuata dalla crescita del ruolo del GNL rispetto alle tradizionali forniture via tubo. Ma le imprese industriali devono poter contare su una relativa stabilità e prevedibilità dei costi: servono quindi interventi, auspicabilmente strutturali, in grado di limitare le oscillazioni». L’idea della gas release sulla produzione nazionale di gas, da destinare alle imprese gasivore per una quota parte del loro consumo, andava proprio in questa direzione, «L’operazione avrebbe proprio l’effetto di usare una risorsa nazionale per sottrarre una frazione del costo di approvvigionamento delle imprese italiane dalle imprevedibili fluttuazioni dei prezzi internazionali, ma in attesa che questa o altre misure di stabilizzazione dei prezzi energetici possano essere concretizzate, si deve dare subito attuazione alle previsioni del DL bollette». Che prevede anche la misura dello “strumento di liquidità” per ridurre lo spread PSV/TTF. «Ma – conclude Confindustria Ceramica – è necessario agire in fretta».

*(S.F.)*

# A Las Vegas ci aspetta un'America diversa


Donato Grosser

*La 'carovana' del made in Italy delle superfici ceramiche verso il Coverings. Gli Stati Uniti restano mercato strategico, e l'appuntamento vale doppio, visto il contesto: il problema è che, dice Donato Grosser, «l'economia non va male, ma nemmeno cresce, e su costruzioni e investimenti c'è forte incertezza…»*

A giorni la 'carovana' del made in Italy della ceramica si metterà in viaggio verso gli Stati Uniti. Destinazione Las Vegas, dove va in scena l'edizione 2026 di Coverings, il principale appuntamento fieristico d'oltreoceano. Ebbene, per capire che America troveranno i nostri produttori abbiamo interpellato il 'nostro inviato' a New York, ovvero l'avvocato newyorchese **Donato Grosser** con il quale, inevitabilmente, ci siamo spinti ben oltre i confini del settore ceramico. Perché gli Stati Uniti di oggi sono sì un mercato strategico per il distretto, ma sono molto di più. Tornando al tema, ovvero 'che USA troveranno i nostri imprenditori', il 'nostro inviato' fa i necessari distinguo perché, dice «i punti di vista dai quali guardare l'attualità statunitense sono diversi e molteplici»

**Comincerei dalla politica….**

«Quella sul quotidiano di noi americani incide ancora marginalmente, con l'unica eccezione di quei dazi che sono e restano un tema. Un tema, tuttavia, ancora in divenire, come dimostrato dalle recenti pronunce della Corte Suprema il cui orientamento rimette in discussione quanto Donald Trump riteneva già deciso»

**Che immagine degli USA sta restituendo Trump al mondo?**

«Difficile da dire, perché il nostro Presidente, a mio avviso, è una persona irrazionale. Non nel senso di non razionale, ma nel senso che ha una razionalità tutta sua, con la quale stravolge dinamiche che si pensavano immutabili. Seguendone la linea appare evidente come stia rompendo con molti schemi, e se è vero che sta facendo anche cose a mio avviso buone, altre sono sinceramente imbarazzanti»

**Nonostante questa irrazionalità rappresenta, oggi, tutti gli americani…**

«Tutti forse no, o meglio li rappresentava quando fu eletto. Oggi non sarei più così sicuro, anche perché le elezioni, negli USA, le decidono i cosiddetti indipendenti, ovvero quella parte di elettorato che sceglie di volta in volta chi votare e non considera una religione gli orientamenti dei partiti. Ma valuta la situazione generale del paese e il programma di mandato. Oggi gli Stati Uniti vivono un momento di stasi sociale ed economica, con l'economia che non va male ma nemmeno bene, e con un'inflazione che è sì, scesa al 2%, ma nel frattempo ha visto i prezzi salire anche del 20, con conseguenze ovvie sul quotidiano di tutti»

*«La manifattura resta un asset imprescindibile e ha una sua solidità. Però è vero che diversi generi di bene che prima si producevano qui oggi si importano»*

**La circostanza suggerisce possibile perdita di consensi, per 'The Donald'…**

«Vero, e a mio avviso le elezioni di medio termine confermeranno l'assunto, anche se in un quadro del genere diventa difficile fare previsioni, e novembre è lontano»

**Prima parlavi di un Trump che ha fatto anche cose buone… Ti riferivi a qualcosa in particolare?**

«A certe scelte di politica estera: credo stia facendo quanto si deve fare, ad esempio, nei confronti dell'Iran, un regime rispetto al quale è giusto porsi in modo drastico e aggressivo perchè rappresenta comunque una minaccia. E non solo per gli Stati Uniti»

**Sul fronte interno, invece…**

«Qui le cose cambiano, anche perché la politica del Presidente, negli USA, non condiziona l'economia in modo decisivo. Per fare un esempio, dirò che se in Italia l'economia è fatta almeno per il 50% dalla politica, negli Stati Uniti la fa il mercato»

*«La politica, negli USA, non condiziona l'economia in modo decisivo. Se in Italia l'economia la fa, per il 50%, la politica, qui la fa soprattutto il mercato»*

**Non solo il mercato: si legge che l'economia USA è sempre più 'sregata' dalla manifattura e sempre più dipendente da finanza e Intelligenza e Artificiale…**

«Non condivido del tutto: la manifattura resta un asset imprescindibile e ha una sua solidità. Però è vero che diversi generi di beni che prima si producevano qui oggi si importano, ma questo è conseguenza della decisione che prese Clinton di ammettere i cinesi nel WTO spalancando di fatto le porte dell'occidente ad un paese che produce tanto, a basso costo, e con regole lontanissime da quelle seguiamo noi. La contraddizione tra un'economia di stato come quella di Pechino e la libera economia occidentale ha avuto ripercussioni pesanti per tutti»

**Non solo la manifattura: anche costruzioni ed edilizia non se la passano benissimo…**

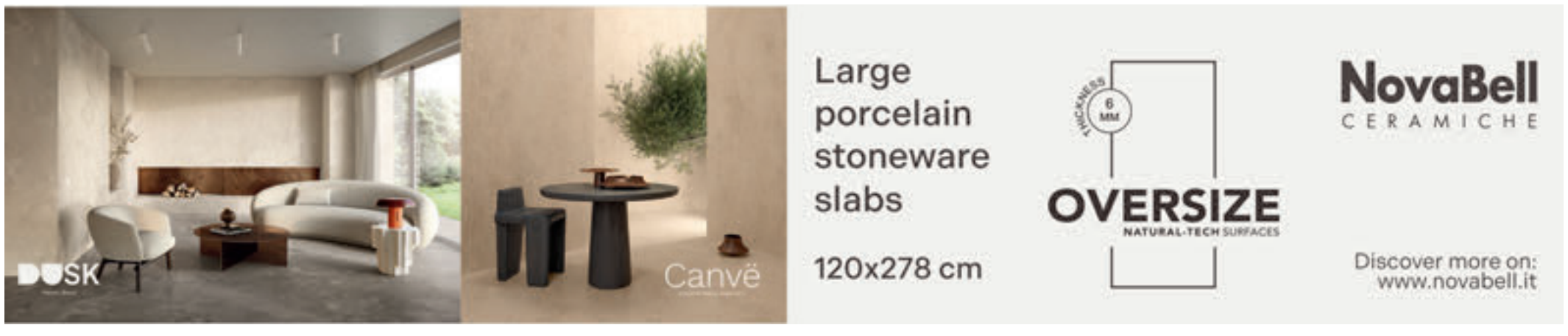
«Vale, in questo caso, quanto detto prima. Non vanno male, ma non vanno nemmeno bene. Il problema è che il settore non cresce, e gli investitori non si prendono più rischi. Fino alla crisi del 2008 si costruiva anche in assenza di domanda, confidando sulla ricettività, anche futura, del mercato. Oggi l'incertezza frena un settore che, inevitabilmente, ristagna»

**Con le conseguenze del caso anche per i produttori di ceramica italiani, mentre altri produttori, penso all'India, viaggiano a ritmi record…**

«L'India è una variabile che va tenuta in grande considerazione. Ci ha messo un po' ad affacciarsi sui nostri mercati, ma sull'import di superfici ceramiche adesso ha di fatto preso il posto della Cina»

**Senza tuttavia intaccare le quote di mercato del made in Italy…**

«Vero, ma anche in questo caso la situazione è stagnante. Non va male, certo, ma nemmeno si cresce con percentuali apprezzabili». *(R.C. – S.F.)*



# Il Medio Oriente in fiamme: il punto con Leonardo de Muro

Leonardo de Muro

*Il Corporate Vice President del colosso emiratino RAK Ceramics è rimasto bloccato in Italia dal caos che ha sconvolto, nei giorni scorsi, il traffico aereo. «Le nostre fabbriche continuano a produrre, ma la speranza è che il conflitto non si estenda. E finisca presto. . .»*

Tra i cosiddetti 'effetti farfalla' della guerra aperta tra Iran e Usa-Israele c'è anche il caos dei voli italiani ed europei da e per il Medio Oriente. Secondo alcuni portali specializzati lo sconvolgimento della circolazione aerea nell'area ha già prodotto perdite per circa 2,1 miliardi di euro per le compagnie tra mancati ricavi e costi di assistenza ai passeggeri rimasti a terra. Nei primi cinque giorni di conflitto, i più critici, si stima che oltre 2,9 milioni di viaggiatori in tutto il mondo siano rimasti a terra. Tra questi **Leonardo de Muro**, Corporate Vice President di RAK Ceramics, che in questi giorni si trova proprio in Italia, impossibilitato, suo malgrado, a raggiungere gli Emirati Arabi Uniti, dove il colosso emiratino ha il suo quartier generale. «Ero in Italia per incontrare alcuni fornitori, come faccio ogni anno in questo periodo, e – racconta - sono rimasto bloccato qua»

**Com'è la situazione negli Emirati?**

«Dalle informazioni che ho raccolto sembra tutto abbastanza sotto controllo. Ho parlato, non più tardi di ieri, con l'ambasciatore e con il console italiano a Dubai e ho ricevuto le rassicurazioni che speravo di avere. Il problema è soprattutto dei tantissimi turisti che sono rimasti laggiù, ma il cui rimpatrio è in corso e quasi ultimato»

**Dai residenti, invece, che tipo di riscontri arrivano?**

«Anche nel loro caso si parla di situazione monitorata costantemente, ma sostanzialmente sotto controllo. A parte le tensioni e le paure generate dal sentire, spesso, la contraerea emiratina che va a caccia, abbattendoli, dei droni

lanciati dall'Iran non sembrano esserci particolari preoccupazioni. Lo stesso ambasciatore mi ha detto di escludere, al momento, misure drastiche quali, ad esempio, evacuazioni. E il livello di attenzione è, ovviamente, al massimo»

**I vostri stabilimenti stanno producendo?**

«Sì, anche perché in questa situazione, svantaggiosa soprattutto per gli stranieri, i cantieri e le costruzioni continuano a lavorare. E quanto cantieri e nuove costruzioni RAK Ceramics è in grado di produrlo e consegnarlo in loco, contrariamente a quanto accade, ad esempio, ai produttori italiani o indiani, che oggi sono quasi impossibilitati a spedire, e se riescono a spedire lo fanno con tempistiche tutt'altro che certe»

*«Dalle informazioni di cui dispongo oggi la situazione è sotto controllo, ma viene monitorata con grande attenzione»*

**RAK Ceramics lavora tuttavia con diversi paesi dell'area del Golfo…**

«Diciamo che quello che possiamo seguire via terra, in un certo senso, ci favorisce. Saudi, Qatar, Bahrein, Oman sono mercati che siamo in grado di servire senza troppi problemi. Poi è vero che in questa fase sono aumentati in modo considerevole i prezzi dei trasporti via terra, ma rispetto agli aumenti, vertiginosi, dei noli, non c'è paragone»

**Di che ordini di grandezza parliamo?**

«Mi parlano di costi quadruplicati, ad esempio, per un container che parte da Dubai e arriva in Italia, ma è un dato che prendo con le pinze, e mi riservo di verificare»

**La circostanza suggerisce che sia quindi penalizzato anche il vostro export…**

«Senza dubbio. Diciamo che la nostra opportunità, oggi, è il luogo in cui lavoriamo, e la possibilità di servire i paesi di questa area del mondo. Lavoriamo qui, insomma, ma per il resto siamo praticamente fermi»

**A poche settimane dall'inizio del Salone del Mobile non una bella notizia…**

«No, in effetti, ma sapremo reagire. E il nostro showroom milanese, che abbiamo inaugurato l'anno scorso in via Borgogna, è pronto a garantirci i consueti successi. L'auspicio, ovviamente, è che il conflitto duri comunque poco. E soprattutto non si estenda, ma resti circoscritto»

**E' proprio quella di un allargamento del conflitto la preoccupazione di gran parte degli osservatori…**

*«Sono aumentati in modo considerevole i prezzi dei trasporti via terra, ma rispetto agli aumenti dei noli, non c'è paragone»*

«Inevitabilmente. L'escalation è un'eventualità che non può non preoccupare, anche perché i paesi del Golfo che non dovevano essere toccati da quanto sta accadendo invece lo sono. E le spese militari stanno aumentando a dismisura, con tutto quel che consegue anche a livello economico. Insomma, speriamo non duri troppo, e incrociamo le dita».

*(R.C.)*

il Dstretto 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 DSTRETTO
via De Amicis 4
42013 Veggia di Casalgrande (RE)
tel.0536822507 - fax 0536990450
redazione@ceramicanda.com

REDATTORI
Stefano Fogliani, Daniela D'Angeli

COLLABORATORI
Edda Ansaloni, Enrico Bertoni
Paolo Ruini, Claudio Sorbo,
Massimo Bassi

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

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

IMPAGINAZIONE
gilbertorighi.com

STAMPA
I.G.E.P. srl- CREMONA

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

www.ceramicanda.com

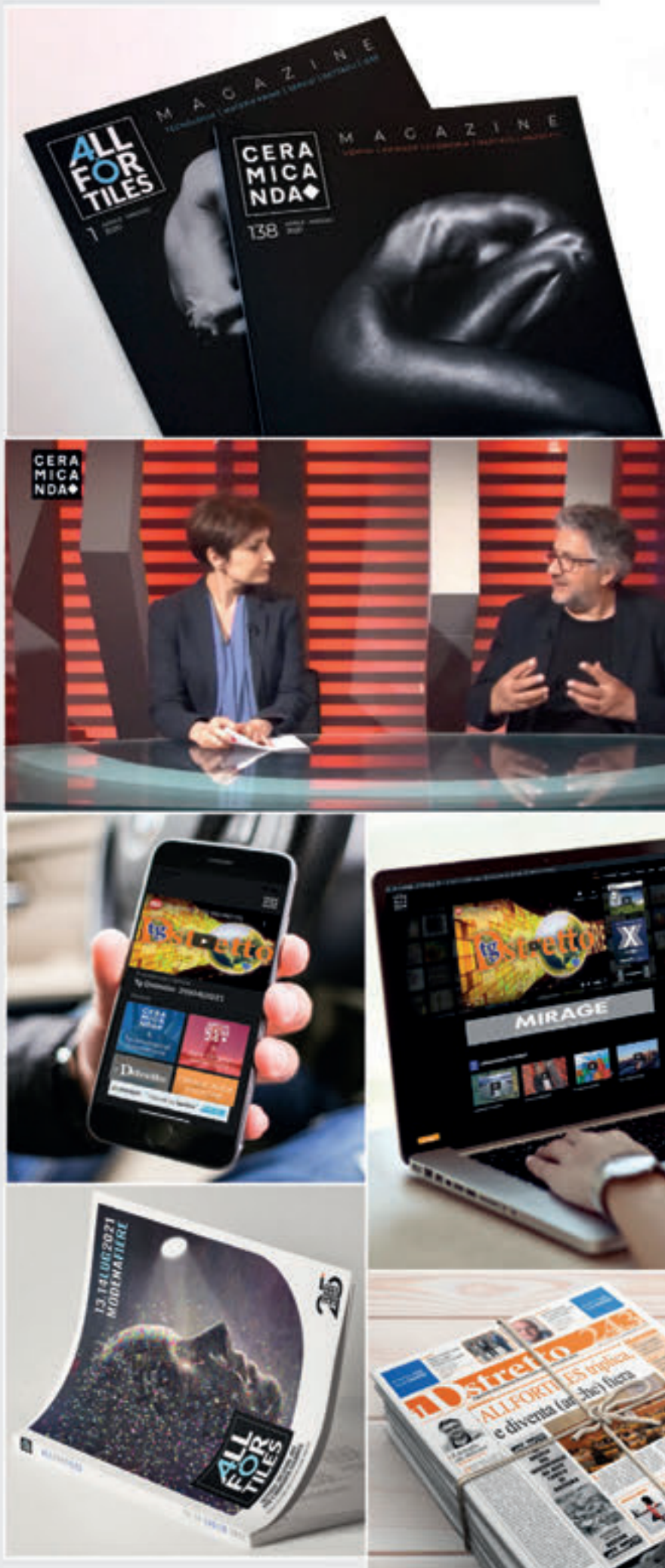
ECCE TILE
evoluzioneceramica
WEB

ALL FOR TILES
FIERA
+ ON THE ROAD

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

# I NOSTRI STRUMENTI DI COMUNICAZIONE

CERAMICANDA




ALL FOR TILES MAGAZINE

CERAMICANDA MAGAZINE

**MAGAZINE CERAMICANDA + ALLFORTILES**

CERAMICANDA TV

**RUBRICA TV CERAMICANDA**

CERAMICANDA WEB/APP

**WEBSITE + APP CERAMICANDA**

GET IT ON Google Play · Download on the App Store

il Dstretto FREEPRESS

**IL DSTRETTO FREEPRESS**

NEW ECCE TILE WEB

**ECCETILE, PORTALE DELLE CERAMICHE ITALIANE**

ALL FOR TILES FIERA

**ALLFORTILES FIERA + ON THE ROAD**

25 CERAMICANDA

**CERAMICANDA**
COMMUNICATION PROPOSALS

T. 0536 990323 - redazione@ceramicanda.com - **ceramicanda.com**

# L'Anna di Arnaldo: «qui c'è tutta la mia vita»

Anna Degoli con Roberto Caroli

*Anna Degoli, la 'sacerdotessa' di uno dei templi della cucina italiana, la 'Clinica Gastronomica Arnaldo' si racconta a Ceramicanda: «Spero di vivere ancora a lungo per godere del benessere che questo luogo, dove sono nata e cresciuta, continua a trasmettermi, facendomi stare bene»*

«Vorrei avere ancora l'efficienza che serve per stare qui in sala. Ci ho vissuto tanto tempo che la sento ormai una parte di me». La sala è quella di Arnaldo, uno dei templi della cucina italiana, tappa rubierese d'obbligo per quelli ad avviso dei quali l'arte culinaria, la tradizione, il territorio e la professionalità sono sinonimo di quell'eccellenza della quale la 'Clinica Gastronomica' resta un simbolo. La frase di apertura, invece, è di **Anna Degoli**, classe 1938: è lei la 'guardiana del tempio', ed è lei l'ospite di una riuscita puntata di 'D di Donna', la fortunata rubrica che arricchisce da quest'anno la 'nostra' trasmissione televisiva. E' lei che ci accompagna lungo in viaggio che parte da lontanissimo, ma non l'ha mai portata troppo lontana da quella Rubiera che è sempre stata casa sua, e che Anna continua a sentire come tale. «Qui sono nata, qui ho lavorato e qui vivo tuttora. Sono nata proprio nella camera sopra al ristorante: ho studiato a Milano, ma sono sempre rimasta vicina a questa attività che i miei genitori aprirono nel 1936 e che oggi è, come ho detto, parte di me». Ed è qui che Anna accoglie la *troupe* di Ceramicanda, in quella sala «che è sempre stata un ristorante, e il cui aspetto di oggi

*«Ho sempre messo, in ogni cosa che ho fatto, tutta la passione che avevo e tutto l'amore possibile»*

è quello che ho voluto io, negli arredi, nella disposizione degli ambienti. E che – puntualizza - ho sempre voluto fossero quelli giusti»

**Quando è cominciata la sua avventura qui?**

«Da ragazzina. Ho studiato un po' a Milano, ma poi sono tornata per aiutare papà. La *spugnolata*, per dire, che è uno dei nostri piatti forti ancora oggi, la inventammo io e papà»

**Inutile chiederle dove ha imparato a cucinare, insomma…**

«Qui, ovviamente, da mamma e papà. Guardavo e imparavo, e mio padre mi ha sempre coinvolto, tenendomi in grande considerazione. Ricordo che mi portava anche dai clienti, quando andava a trovarli. Clienti anche importanti, come Enzo Ferrari»

**Che ricordo ne ha, del Drake?**

«Un uomo deciso, che non le mandava a dire, con il quale ho avuto un rapporto di grande stima e rispetto reciproco. Era un cliente abituale, qui, e mi ricordo ancora che quando gli presentai mio marito gli disse 'ma come si è permesso di sposare la mia Anna?'. Nei miei confronti ha sempre avuto una considerazione a suo modo speciale, non nego di essermi sentita, nei suoi confronti, come la figlia che non ha mai avuto»

**Lei viene ancora al ristorante?**

«Certo: anche stamattina ero in cucina ad aiutare»

**Tutti i cuochi più famosi, oggi, sono uomini: come se lo spiega?**

*«Quando ci tolsero la Stella ho pianto per un giorno, e mi chiedo ancora perché l'hanno fatto»*

«Non me lo spiego, ma ricordo che una volta il 'Corriere della Sera' parlò del nostro ristorante, con un lungo articolo su mio marito, puntualizzando però come accanto a lui ci fossi io e riconoscendo, in un certo senso, anche l'importanza del mio contributo»

**Quello con suo marito è stato un sodalizio vincente…**

«Dal 1966 a quando non è venuto a mancare, otto anni fa, abbiamo condiviso tutto. Arrivò a Rubiera perché doveva lavorare alla Tetrapak, e invece…»

**Oggi in cucina c'è suo figlio…**

«Ha preso dal nonno e dal papà. E' bravissimo, e non solo come cuoco. Di lui mi piace dire che ha due mani d'oro»

**Cosa ha pensato quando vi hanno tolto la Stella? Se ne parlò parecchio, e non sempre a proposito…**

«Sono sincera: ho pianto un giorno intero. Per me era un orgoglio, e tra l'altro non ho mai capito perché ce l'hanno tolta da un giorno all'altro, senza che nulla sia mai cambiato, qua. Non ha penalizzato più di tanto la nostra attività, né la considerazione di cui godiamo, perché i clienti ci conoscono e sanno come lavoriamo, ma resta un dispiacere»

**Il piatto preferito di Anna Degoli?**

«Non ne ho uno in particolare, nel senso che la buona cucina mi piace tutta. E mi è sempre piaciuto cucinare»

**Un sogno o un desiderio?**

«Vivere ancora il più a lungo possibile, e poter godere ancora a lungo del benessere che questo locale, dentro al quale c'è tutta la mia vita, continua a trasmettermi. Ho sempre messo, in tutto quello che ho fatto, tutta la passione che avevo e tutto l'amore possibile, ottenendone in cambio soddisfazioni importanti, ma oggi quello che mi fa felice è sentirmi ed essere apprezzata dalle altre persone». *(D.D.)*

*«Queste stanze, questa attività che i miei genitori aprirono novant'anni fa ormai sono parte di me»*

CERAMICANDA TV
LA STAGIONE TV 2025-2026
TRC Modena: Gio 22:30; Sab 13:00
Telereggio: Merc 22:30; Dom 13:30
www.ceramicanda.com
CERAMICANDA TV

# VENDESI - AFFITTASI

## IN ELEGANTE PALAZZINA A VEGGIA DI CASALGRANDE

## ATTICO
**CON TERRAZZO PANORAMICO**
METRI QUADRI 120,64

## APPARTAMENTO
**AL PRIMO PIANO**
METRI QUADRI 74,47

## APPARTAMENTO
**AL PRIMO PIANO**
METRI QUADRI 129

**CON GARAGES INTERNI,**
**POSTI AUTO SCOPERTI, ASCENSORE**

Trattative riservate,
per info e contatti: 348.281.4908

L'Almanacco
La nostra selezione delle principali notizie degli ultimi 15 giorni
FATTI DAI COMUNI DEL DISTRETTO
il Dstretto
anno 17 numero 344 / 14 Marzo 2026

# Circonvallazione 189: sarà la volta buona?

*La Giunta guidata da Matteo Mesini ci prova, a togliere di mezzo il 'palazzaccio' sassolese e, ottenuto un finanziamento regionale, prova riuscire dove da quasi vent'anni non è riuscito nessuno, ovvero abbatterlo e ricostruirlo. E fissa anche un cronoprogramma...*

1

Nei 'peggiori' bar di Sassuolo pare che ci si scommetta già… Si scherza, ma nemmeno troppo, perché questo gran parlare che si fa, a Sassuolo, dello stabile abbandonato – da quasi vent'anni – che sorge su via Circonvallazione, al civico 189 (1), qualche attenzione in merito la suscita. Parliamo di uno stabile oltremodo degradato, uno dei tanti ecomostri cresciuti in fretta e furia quando il distretto ceramico cresceva in fretta e furia, senza andare troppo per il sottile, e diventato simbolo di un distretto che prova a reinventarsi. Cancellando tracce di un degrado evidente: eccoci, allora, alle vicende più recenti del 'palazzaccio', rispetto alle quali sarebbe alle viste, stando a quanto il Comune di Sassuolo diffonde, una 'rivoluzione'. Con abbattimento dello stabile entro la fine del prossimo anno e realizzazione di un altro fabbricato, da destinare ad usi pubblici, entro il 2029. Stima della spesa necessaria circa 5 milioni di euro: la Regione ce ne mette 1,25, il resto va trovato, ma intanto quanto ottenuto dalla Regione sosterrebbe già espropri, già deliberati, e abbattimento. La domanda, a quasi 20 anni dallo sgombero, è sempre quella: riusciranno i nostri eroi?

### *Scandiano: tentata rapina a mano armata in pieno centro storico: arrestato*

Ha minacciato il titolare di un esercizio commerciale scandianese con un coltello ed è fuggito a piedi. L'uomo, 38 anni, armato di coltello, ha fatto irruzione in una nota bottega del centro cittadino intimando la consegna dell'incasso per poi desistere alla reazione del titolare. L'immediato intervento dei Carabinieri della Tenenza locale (2) ha permesso di individuare il sospettato a poche centinaia di metri dal luogo del fatto, interrompendo la fuga e recuperando l'arma utilizzata che il presunto ladro aveva gettato a terra.

2

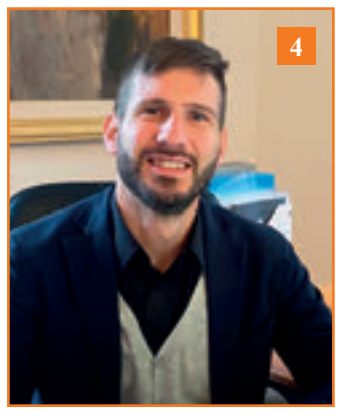
### *IMU e parrocchie: ricorsi in arrivo in quel di Sassuolo*

Depositati i ricorsi da parte delle parrocchie sassolesi (3), raggiunte sul finire dell'anno scorso da ingiunzioni di pagamento dell'Imu. Alla base della vertenza, pare, le mancate richiesta di esenzione a fronte delle quali sono partite contestazioni pari a diverse decine di migliaia di euro. Vicenda oltremodo ingarbugliata, che in città fa discutere parecchio…

3

### *Fiorano: arrivano nuove telecamere, anche al cimitero*

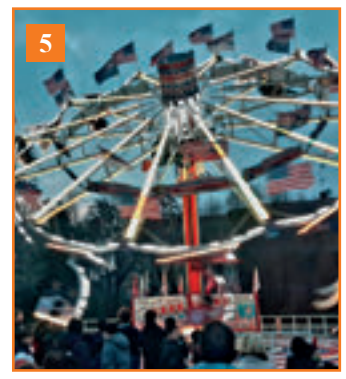
A fine marzo saranno 17 le nuove telecamere nuove installate nel primo trimestre 2026: sette nel parcheggio del polo scolastico di via Ghiarella, 2 a Villa Cuoghi e ben 8 presso il cimitero cittadino. I dispositivi si aggiungono alle quattro telecamere di contesto e ai varchi di lettura targhe installati lo scorso anno e anche alle diverse telecamere che, in collaborazione con Hera, si stanno installando sul territorio per prevenire l'abbandono dei rifiuti. «Da tempo - il commento del sindaco Marco Biagini (4) - i cittadini sollecitavano maggiore attenzione sulla sicurezza e i controlli nei nostri cimiteri. Siamo molto soddisfatti di poter annunciare, nei tempi che ci eravamo dati, l'installazione di nuovi impinati».


4

### *La storica fiera di San Giuseppe torna a Scandiano*

Il Luna Park più grande della provincia (5) compie 135 anni. Dopo l'apertura della settimana scorsa tutta l'area delle giostre rimarrà aperta al pubblico fino a lunedi prossimo. E' tempo di fiera per Scandiano, con il tradizionale Luna Park che quest'anno offre ben 53 attrazioni. nel parcheggio di via Libera, di fronte al Parco della Resistenza. Un appuntamento capace, ogni anno, di richiamare migliaia di visitatori, famiglie e giovani, e che rappresenta uno dei simboli più popolari della tradizione scandianese.

*(Paolo Ruini-Stefano Fogliani)*


5

# Caso - Castiglioni, evidentemente c'è un giudice a Berlino…

*Rinvio a giudizio per l'ex amministratrice di condomini: tra le partici civili anche Coop Allenza 3.0…*

Fummo tra i primi, noi del 'Dstretto', a far scoppiare il 'caso, e ci pare doveroso fornire ai nostri lettori ulteriori aggiornamenti rispetto a quello che chiamammo 'caso Castiglioni'. Attinente all'amministrazione di diversi condomini del distretto ceramico. Non granchè specchiata, la gestione, anche alla luce del diveire di vicende giudiziarie il cui ultimo capitolo è stato scritto la scorsa settimana, quando Graziella Castiglioni è stata rinviata a giudizio a seguito della prosecuzione dell'udienza predibattimentale che vedrà l'ex amministratrice di condominio, accusata di appropriazione indebita, affrontare il processo con il rito ordinario, fissato a maggio, e che vede Coop Alleanza 3.0 e altri condomini, costituiti parte civile. Castiglioni aveva parlato di intenzioni di risarcimento, ma tali intenzioni non si sarebbero ancora concretizzate, e la vicenda processuale dell'ex amministratrice avrà quindi ulteriori sviluppi. L'accusa di appropriazione indebita è riferita agli estratti di conto corrente condominiale, libretti di assegni, registri di cassa, registri dei verbali di assemblea e consigli di condominio, bilanci consuntivi e preventivi, fatture, certificazione e documenti fiscali. Sempre secondo l'accusa Castiglioni si sarebbe appropriata di somme di denaro presenti sui conti correnti dei condomini disponendo bonifici a conti correnti a lei collegati: pagamenti, questi, che non troverebbero giustificazione nella gestione dei condomini, dal momento che l'ex amministratrice aveva già ricevuto il dovuto e questi pagamenti non sarebbero mai stati deliberati dalle assemblee condominiali. *(R.D.)*

il Dstretto 313
Il caso-Castiglioni approda in Regione e al Parlamento
Il nuovo romanzo di Roberto Caroli
"Dedicato a tutti coloro che trovano nel mare la forza per andare avanti"
IN LIBRERIA E ONLINE
LA RAGAZZA CON LA PISTOLA
Voto di gusto
€ 2.869.398.604.177
€ 43.336,46
Basso Con Angelo
COSTRUZIONI GENERALI
General contractor | Prefabbricati | Impresa Generale
PAOLO SGHEDONI commerce@costruzionigeneralibasso.it +39 345 79 64 018

# Via al Mondiale di Formula Uno: sarà l'anno della Mercedes?

Leo Turrini

*Dopo il primo Gran Premio, Leo Turrini fa le carte alla stagione: «la rossa è partita meno peggio di quanto ci si aspettasse, ma vale la pena essere cauti. Anche perché la Mercedes ha già dimostrato di avere un passo che le altre non hanno»*

E' consuetudine che, quando la Formula Uno accende i motori, Ceramicanda abbia l'occasione di fare il punto sul Mondiale – e sulla Ferrari – con uno dei maggiori esperti del ramo. Parliamo di **Leo Turrini**, giornalista e scrittore, che anche quest'anno ha accettato di raccontarci le sue prime impressioni dopo il Gran Premio di Melbourne, ma non ha mancato di sottolineare come «da quando vengo nei vostri studi a parlare del Mondiale di Formula uno, per me come per la Ferrari, *zezotituli*»

**Speriamo il 2026 inverta la tendenza…**

«Ce lo auguriamo tutti, chissà..»

**Intanto però non sfugge come il Mondiale sia cominciato a migliaia di chilometri da qua, lontano dall'Europa ma più vicino, rispetto al Vecchio Continente, anche a scenari di guerra che potrebbero condizionarne anche il calendario…**

«Vero. E, detto che ci illudiamo che lo sport possa raccontarci altro rispetto a questi orrori e a queste atrocità che si ripetono con frequenza disarmante, resta da aggiungere che il prezzo della guerra lo pagherà anche la F.1. In aprile sono in programma il Gran Premio del Bahrein e quello dell'Arabia Saudita. Credo che a breve la Federazione ne comunicherà l'annullamento»

**Non si porrebbero rimandare o spostare altrove?**

«Il calendario è fitto, e anche si trovassero altri circuiti non ci sono i tempi tecnici per allestire una sede alternativa»

**Scendiamo in pista: a Melbourne partenza a razzo per la Ferrari, poi dominio Mercedes. Dobbiamo abituarci?**

«Premessa tecnica: i nuovi regolamenti hanno cambiato la F.1 e questa stagione sarà rivoluzionaria. Detto questo la Mercedes ha dimostrato di avere un passo che le altre non hanno, ma la Ferrari ha fatto molto meno peggio di quanto credessimo. E sulla stagione che verrà c'è, oggi, un punto interrogativo…»

**Ovvero?**

«I tedeschi hanno 'giocato' con i nuovi regolamenti: un 'barbatrucco' assicura alle loro vetture più potenza: la federazione ha già recepito le proteste delle altre scuderie garantendo accertamenti entro maggio. Ma a maggio chissà come saremo messi…»

**Intanto però abbiamo visto un GP avvincente, con parecchi sorpassi…**

«Tutto frutto dei nuovi regolamenti. Come detto, è una rivoluzione rispetto alla quale c'è chi si indigna e chi è entusiasta, ma solo perché vince. Io stesso, quando ho visto Leclerc scattare davanti a tutti, mi sono detto 'ma che bella questa nuova F.1'… Poi è andata come sappiamo…»

**Non male, però: la Ferrari dell'anno scorso aveva tre, quattro scuderie davanti: oggi sembra molto vicina alle Mercedes…**

«Teniamo però presente che a Melbourne né Piastri né Verstappen hanno avuto modo di giocarsi le loro chances. Quindi aspetterei conferme a breve…»

**Si corre già in Cina…**

«Sì, e terrei d'occhio la sprint race. L'anno scorso è stata l'unica gara che Hamilton ha vinto con la Ferrari. Dopo di allora solo delusioni, ma in Australia il 'Baronetto' era 'carico', e il suo ottimismo, manifestato nel dopogara, mi intriga…»

**Sono ottimisti per forza, i piloti, visti gli stipendi che prendono…**

«La Formula Uno è sempre stata un business, e da quando è passata agli americani ha moltiplicato esponenzialmente il suo appeal. Basti pensare che il circuito di Melbourne, in tre giorni, ha 'fatto' più mezzo milione di spettatori. E tutti i prossimi GP sono già sold out: la Formula Uno non è mai stata così popolare…»

**Come mai?**

«L'età media dei piloti si è abbassata e questo ha avvicinato al circus le nuove generazioni. Fino a pochi anni fa la F.1 era roba per vecchi, oggi no…».

*(R.C. – S.F.)*

# Per la Ferrari si attendono conferme

*Terzo e quarto posto per le Ferrari in Australia: e questo weekend si scende di nuovo in pista*

La prima gara del Campionato del Mondo di F.1, che si è corsa a Melbourne, in Australia, ha visto un pilota della Ferrari, Charles Leclerc, sul terzo gradino del podio e Lewis Hamilton conquistare la quarta posizione. Quel podio, per gli appassionati che hanno seguito la gara, ha rappresentato l'inizio di una riscossa, attesa da troppo tempo. I più prudenti hanno però frenato gli entusiasmi, sottolineando che il Campionato è ancora lungo e pieno di incognite. Il meno entusiasta di quel terzo posto è stato proprio colui che lo ha conquistato, ovvero Charles Leclerc. «Non sono per niente contento – ha detto, a caldo - e per varie ragioni. Abbiamo tante cose da ottimizzare». Questo può essere vero, ma anche tutti gli altri team hanno molto da ottimizzare, da mettere a punto, da sistemare, da migliorare in questa nuova stagione di F.1, che, a causa dei regolamenti, ha portato ad uno stravolgimento totale nei progetti di tutte le monoposto, con l'addio alle vetture ad effetto suolo. Da quest'anno le monoposto sono più piccole e più leggere. Ora la power unit è al 50% elettrica e al 50% termica. La novità più grossa riguarda l'addio del MGU-H. Questi nuovi cambiamenti hanno portato ad avere una parte termica meno potente, mentre quella elettrica sarà più importante, arrivando ad avere quasi il 300% di potenza elettrica. Anche i carburanti sono al 100% sostenibili.

Se guardiamo a fondo tutto questo porta a pensare che le nuove monoposto non siano state progettate in uno studio ingegneristico (mi viene in mente lo studio di Mauro Forghieri in pista a Fiorano), ma nell'antro di un alchimista. I progetti delle nuove monoposto hanno rivoluzionato la Formula 1, obbligandola di fatto a ripartire da zero. I piloti ora avranno la possibilità di essere più veloci in rettilineo, ma vengono penalizzati nelle curve. Tutto già deciso dagli ingegneri? E i piloti, che dovrebbero essere i veri eroi di questo sport? Vedremo mai più un duello come quello tra Arnoux e Villeneuve del 1979, a Digione, in occasione del GP di Francia? Sicuramente no, ma gran parte del pubblico non lo ha mai vissuto: peccato! Gli altri? Forse, sono solo nostalgici…

*(Edda Ansaloni)*

# Quello internazionale non è più diritto.

# E' *piegato*. E andrebbe *spiegato*…

*«L'Iran non avrà l'atomica», ha detto il Presidente degli Stati Uniti Donald Trump. E nessuno avrà i files di Epstein censurati. Questa è la vera bomba…*

Giorgia Meloni: «L'Italia non entrerà in guerra». Ci penserà lei a entrare da noi…

Di norma il tribunale, applicando la legge, giudica colpevoli i ladri seriali ed emette la condanna a vita a ritrovarceli in casa il giorno dopo.

La violenza sembra non dare tregua. Quando da troppo tempo vivono in pace, i popoli finiscono così: o si inventano qualcosa contro se stessi tipo Sanremo, o fanno guerra ad altri inventandosi minacce alla democrazia.

«Non c'è copertura economica». Il governo dice no al congedo parentale di cinque mesi per il papà.Meno costoso congedare la parità di genere.

Elezioni… Il campo di Meloni ha trasformato il campo largo in un vegetale.

Se l'Italia avesse saputo far tesoro dei propri errori, oggi sarebbe la nazione più ricca del pianeta.

Non so come sia Sanremo, ma quelli che intonano il motivetto "tutti lo criticano poi tutti lo guardano" sono fortissimi.

Trump invia una nave ospedale in Groenlandia «per curare – ha detto - le persone malate non assistite». «Qui tutti hanno accesso gratuito alla sanità pubblica» la replica della leader danese. «Infatti, volevamo chiedervi di fare un chek-up all'equipaggio».

Anche l'Italia annuncia provocatoriamente l'invio di una nave ospedale in Groenlandia. Dovrebbe prelevare il ghiaccio giusto per conservare i cuori da trapiantare ai bambini senza ucciderli.

Perché mai il ministro Nordio chiede i nomi di chi finanzia il no al referendum? Perché finora gli unici nomi che gli sono stati comunicati sono quelli di chi finanzia il sì: massoni e 'ndranghetisti.

Il quesito è tra separazione delle carriere e separazione dei poteri?

*(Massimo Bassi)*

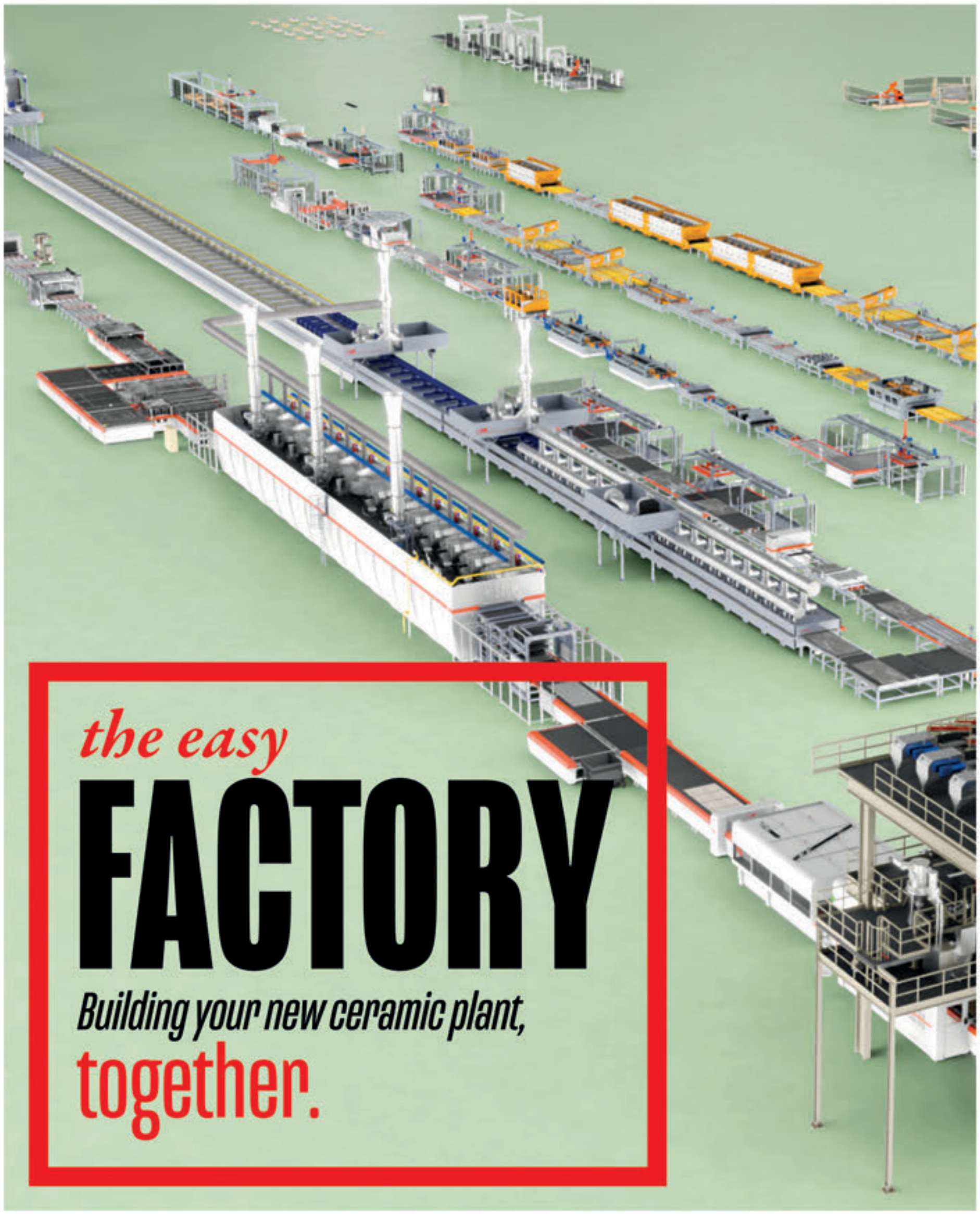
# E se Whatsapp introducesse una versione a pagamento?

*Da anni, la app con la thumbnail verde è diventata un' abitudine talmente consolidata nelle nostre giornate che a fatica ci ricordiamo di un mondo "senza" la messaggistica istantanea che ci accompagna, tra lavoro e vita personale*

Una delle pietre miliari su cui si è sempre poggiata la piattaforma è stata la sua gratuità, con periodiche "fake news" (in un'era in cui il termine non era stato coniato) che raccontavano di ipotetici passaggio a pagamento dell'app, mai realizzate. Strane creature, le app gratuite. Le usiamo ogni giorno, spesso per anni, senza mai tirar fuori il portafoglio. Poi, a un certo punto, qualcuno prova a chiedere un abbonamento e improvvisamente sembra un affronto personale. Negli ultimi giorni è riemersa proprio questa dinamica con WhatsApp, che secondo diverse anticipazioni starebbe – questa volta per davvero? - lavorando a un piano premium chiamato "WhatsApp Plus". E la cosa interessante non è tanto la funzione in più, quanto il segnale strategico dietro l'operazione.
Partiamo da un chiarimento utile: non si tratta di rendere WhatsApp a pagamento, come paventato in passato. Il servizio base rimarrebbe gratuito come oggi, con chat, chiamate e gruppi che continuano a funzionare esattamente allo stesso modo. La novità sarebbe un abbonamento opzionale che sblocca alcune funzionalità aggiuntive pensate per chi usa l'app in modo più intenso.
Molto spazio alla personalizzazione: nuove icone dell'app, temi grafici, colori dell'interfaccia e altri dettagli estetici che permettono di cambiare l'aspetto di WhatsApp. Non è una rivoluzione tecnologica, ma una logica ben nota a chi osserva i modelli di business digitali: paghi per rendere "tuo" un prodotto che usi tutti i giorni.
Accanto all'estetica ci sono novità di organizzazione. Uno dei più citati riguarda le chat fissate in alto: oggi il limite è tre conversazioni, con l'abbonamento potrebbe salire fino a venti. Una modifica apparentemente marginale, ma che per chi usa WhatsApp come hub di lavoro o gestione di comunità può fare la differenza tra ordine e caos.
Il pacchetto premium potrebbe includere anche contenuti esclusivi – sticker, suonerie, nuove reazioni ai messaggi – elementi che ricordano molto il modello dei videogiochi o delle piattaforme social. Non funzionalità vitali, ma piccoli upgrade che trasformano un servizio universale in qualcosa di più personalizzabile.
Se la notizia vi sembra familiare, non è un caso. Per anni sono circolate versioni non ufficiali chiamate proprio "WhatsApp Plus", sviluppate da terze parti e popolari soprattutto tra chi voleva più controllo su privacy e personalizzazione. Il problema è che queste app modificate non erano ufficiali e potevano presentare rischi di sicurezza o di ban dell'account.
In questo senso la mossa di Meta appare quasi inevitabile: prendere ciò che gli utenti cercavano nei mod e portarlo dentro l'app ufficiale, con un modello di abbonamento. È una strategia già vista in molte piattaforme digitali. Prima lasci che l'ecosistema sperimenti ai margini, poi integri le funzionalità più richieste nel prodotto ufficiale.
La vera domanda, quindi, non è se qualcuno pagherà per cambiare l'icona di WhatsApp. La domanda interessante è un'altra: cosa succede quando anche le infrastrutture della comunicazione quotidiana iniziano a diventare piattaforme "freemium"?
Se guardiamo alla traiettoria degli ultimi anni, la risposta è abbastanza chiara. Quando un servizio arriva a miliardi di utenti, la crescita non passa più dall'acquisizione di nuovi utenti, ma dall'aumentare il valore di quelli che già ci sono. E a quel punto l'abbonamento diventa meno una scelta e più una fase naturale dell'evoluzione del prodotto.

SACMI

ENDLESS INNOVATION SINCE 1919




GAIOTTO Automation

BMR made in Italy

ITAL VISION INDUSTRIAL VISUAL SYSTEMS

SACMI INTRALOGISTICS