



► Calcio

Campionati al via,
mercato chiuso:
adesso si fa sul serio

Dopo la lunga pausa estiva,
tornano in campo Sassuolo,
Modena e Reggiana

pagina 14



► Il ricordo

Il settore ceramico
piange la scomparsa
di Daniele Verde

L'imprenditore si è spento
nella notte di martedì.
Il ricordo del Direttore

pagina 5



Il Dstretto 351

by Ceramicanda

Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato

anno 17 numero 351 • 5 Settembre 2026 • euro 1,00



► La cura è nelle nostre mani

Di Roberto Caroli

La lettura che ho scelto per le vacanze è l'ultimo romanzo di Matteo Nucci - 'Platone. Una storia d'amore' - candidato al Premio Strega 2026. Il libro racconta in modo minuzioso la vita del filosofo greco, il suo arrovelarsi sul tema dell'eros, le perle di saggezza che arricchiscono il romanzo. Ne ho scelto una che sintetizzo. Platone attendeva fuori dalla palestra il fratello, quando chiese ad un vecchio che nel frattempo si era fermato a far riposare il cavallo «vecchio, come si raggiunge la felicità?». «Facendo il minor numero di errori», fu la sua risposta. Come a dire che la felicità dipende da noi ed è nelle nostre mani. E quando mi sono trovato a scegliere cosa scrivere sul primo numero di questo giornale in uscita dopo le vacanze ho scelto di non uscire completamente dal bel romanzo di Nucci, e di fare alcune brevissime ed estemporanee riflessioni sul nostro stato d'animo in relazione al momento che stiamo attraversando.

segue a pag. 3

DSTRISCIO

► Ci aspetta un autunno caldo L'allarme di Emanuele Orsini



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



pagine 2 - 4

BAR DELLE VERGINI



Rientro 'salato'

È finita l'estate, ahinoi. E anche gli ultimi irriducibili, quelli che le ferie le hanno fatte durare, come noi di Ceramicanda, fino agli ultimi giorni di agosto, devono arrendersi. Gli obblighi del quotidiano riprendono il sopravvento sullo svago: niente più toccata e fuga verso la riviera, quindi, e niente più escursioni in montagna. E niente più assalti alle seconde case sparse tra i lidi e gli appennini, anche solo per una breve parentesi. Niente più bagagliai pieni e serbatoi delle nostre auto altrettanto pieni, in attesa di qualche giorno in viaggio. Visto quel che sono venuti a costare benzina e gasolio, tuttavia, appena sotto quando non oltre i 2 euro al litro, non tutto il male viene per nuocere.

IL DEBITO PUBBLICO
ITALIANO OGGI

€ 3.201.137.377.590

IL DEBITO PUBBLICO
PER CITTADINO

€ 48.354,85

Ds ceramico

► Intervista

Bruno Bettelli,
Presidente Acimac:
«Il nostro futuro?
lo si costruisce
facendo squadra»

pagine 5-11

► Mercato

La tecnologia deve
alzare ancora
il livello, puntando
necessariamente
su qualità e servizi

► Almanacco

È davvero finita
la lunga estate
dei *bimbiminchia*?
Sinceramente,
ce lo auguriamo

pagina 13

► Il Dspetto

«Adesso tocca a noi»
Il 'campo largo'
tra polemiche,
rivendicazioni
e spazi 'stretti'...

pagina 15

► Impronte digitali

Novità AI Act:
sapete davvero
dove (e come)
usa l'AI
la vostra azienda?

pagina 15

**YOU'LL NEVER
work ALONE**

From machines
to products.
From process
to perfect results.
Together.

TECNA | 22-25 SEPTEMBER 2026

SACMI

BMR ITAL VISION SACMI BIEDHAMMER GAIOTTO KeraTech

ITALIAN SPEED EMB SACMI MUDRITES Euroelettra PROTESA

Emanuele Orsini promette battaglia «ceramica penalizzata: non ci stiamo»



Emanuele Orsini

Il Presidente di Confindustria: «Parliamo di un'eccellenza riconosciuta sui mercati mondiali. Il problema non è la competitività delle nostre imprese, ma il peso di costi energetici e regole europee. Se interveniamo rapidamente su questi fattori possiamo evitare che si ripeta quanto accaduto all'auto»

È di queste parti, il Presidente di Confindustria Emanuele Orsini, e conosce bene il distretto ceramico. Così, in pochi si sono stupiti quando, in occasione dell'assemblea annuale di Confindustria, a maggio, ha citato il settore ceramico come l'emblema di quanto rischia il nostro settore industriale. Ha definito il distretto, Orsini, «una delle eccellenze italiane con una produzione pulita che paga un costo dell'energia superiore del 40% rispetto alla media europea e subisce la speculazione dell'Ets» e ha aggiunto come «in cinque Comuni del distretto ceramico sono a rischio 40mila posti di lavoro e non riguarda solo la ceramica, potrei continuare, settore per settore. Senza industria di base, crolla l'intera economia europea». Sono passati 100 giorni da allora, e il numero uno di Confindustria non ha cambiato idea. «Quando si perde industria non si perdono soltanto fabbriche: si perdono lavoro, benessere e coesione sociale».

L'Europa resta sorda alle richieste di revisione delle politiche di decarbonizzazione. A metà luglio è arrivato il no a queste revisioni del sistema Ets. Come mai l'Europa non ascolta la manifattura?

«Il sistema ETS, nato con finalità condivisibili, è diventato una tassa sulla produzione: il costo della CO₂ è passato da 6 euro a tonnellata nel 2017 a circa 80 euro oggi, mentre negli USA resta molto più basso. È incomprensibile che i proventi delle aste ETS non tornino integralmente alle imprese per finanziare la transizione. Con BDI e Medef abbiamo chiesto una riforma radicale, ma la risposta della Commissione del 15 luglio per noi è insufficiente. Ora chiediamo



Orsini e il Direttore Roberto Caroli negli studi di Ceramicanda

a Parlamento e Consiglio UE di intervenire per evitare che settori fondamentali dell'industria europea paghino un prezzo insostenibile in termini di produzione, occupazione e sovranità industriale»

Il settore ceramico 'vale' 50mila lavoratori. Non sono abbastanza i posti di lavoro a rischio?

«Produzione e occupazione vanno difese. Quando si perde industria non si perdono solo fabbriche: si perdono lavoro, benessere e coesione sociale»

«Se non fosse per il costo dell'energia e della CO₂ e per la concorrenza sleale l'industria ceramica italiana continuerebbe la sua cavalcata sui mercati esteri, dove è protagonista e bandiera del made in Italy. I ceramisti italiani hanno investito quasi 5 miliardi di euro negli ultimi dieci

anni per ridurre le emissioni. Il settore ha abbattuto drasticamente consumi ed emissioni, recupera integralmente gli scarti di produzione e oggi autoproduce quasi metà del proprio fabbisogno energetico attraverso rinnovabili e cogenerazione. Eppure, il costo delle sole quote ETS continua a crescere: così rischiamo di penalizzare proprio le imprese che hanno investito di più nella transizione e di favorire i concorrenti extraeuropei»

Abbiamo l'impressione che i sindacati nazionali non abbiano piena contezza di ciò che rischia di avvenire in questo territorio. Lei che si confronta con loro quotidianamente che impressione ha?

«I sindacati del settore, Filctem-Cgil, Femca-Cisl e Uiltec-Uil, stanno lavorando responsabilmente insieme a Confindustria Ceramica per difendere produzione e occupazione. E' stato anche recentemente costituito dalla Regione

Emilia-Romagna un tavolo istituzionale imprese - sindacati su questi temi. Abbiamo chiesto all'Europa di correggere il sistema ETS e contrastare la concorrenza sleale di prodotti a basso costo provenienti da Cina e India. In questa fase il sostegno del sindacato è fondamentale: difendere l'industria energivora si-

Se non fosse per il costo dell'energia e della CO₂ e per la concorrenza sleale la ceramica italiana continuerebbe la sua cavalcata sui mercati esteri»

gnifica difendere migliaia di posti di lavoro, i territori e la coesione sociale»

Tra questione energetica, con il gas alle stelle, gli Ets in rialzo, e crisi internazionali che chiudono mercati e complicano la logistica, la ceramica di eccellenza italiana sta vivendo di Cassa Integra-

zione e produzioni a singhiozzo. Rischiamo la fine dell'automotive?

«Bisogna fare presto per evitarlo. Nell'automotive per troppi anni si è fermato il ciclo degli investimenti proprio mentre il resto del mondo viveva una profonda trasformazione tecnologica. A questo si sono aggiunti errori europei, a partire dal bando al motore endotermico e dalle pesanti sanzioni imposte ai produttori. La ceramica italiana, invece, ha continuato a investire e mantiene un'eccellenza riconosciuta sui mercati mondiali. Il problema non è la competitività delle nostre imprese, ma il peso di costi energetici e regole europee che le penalizzano. Se interveniamo rapidamente su questi fattori possiamo evitare che si ripeta quanto accaduto all'auto»

Forse è arrivato il momento di proteste più forti. Non sarebbe il momento di scendere in piazza e fare rumore, visto che la lodevole attività di lobby delle associazioni di categoria e dei politici in Europa non ha dato risultati?

«Diciamo che 'fare rumore' non cambia le teste che hanno assunto decisioni sbagliate. Il nostro modello non è bloccare autostrade con scavatrici e trattori, creando altri danni a imprese e lavoratori. La Commissione europea non cambia idea perché gridiamo sotto la sua sede a Bruxelles.

Ma in Germania e Francia ci saranno appuntamenti elettorali importanti e i governi dovranno fare i conti con il malessere sociale prodotto dalla desertificazione industriale. È un processo che va fermato, perché quando si perde industria non si perdono soltanto fabbriche: si perdono lavoro, benessere e coesione sociale».

(R.D.)

GRUPPO
MOMA
ceramiche

Giorgio Romani: «Ets, quanto fatto dall'Europa non basta: servono parametri settoriali»



Giorgio Romani

«Organizzare proteste eclatanti? Se ne è parlato a più livelli e in più occasioni, ma servirebbe un sostegno più ampio alle nostre rivendicazioni. Invece, se esci dai nostri settori, ovvero i cosiddetti 'energivori' il problema degli ETS non è così sentito». Anche se, a ben vedere, la politica green dell'Europa la stanno pagando tutti. ...

L'imprenditore **Giorgio Romani** è anche vicepresidente di Confindustria e Presidente della commissione sindacale, quella che si occupa del contratto nazionale. Chi meglio di lui, ci siamo detti, può valutare l'impatto sul piano occupazionale di una crisi che si protrae da tempo nel distretto? Lo abbiamo intervistato, ottenendone l'impressione che il settore ceramico quanto possa stia facendo, per sfilarsi dall'impasse, ma che non sia semplice trattare con un'Europa che sembra avere preso coscienza di quanto la ceramica sia penalizzata dal punto di vista legislativo, «ma non sta facendo abbastanza».

In effetti, a luglio, si sono registrate chiusure, quando non i soliti 'no', da parte delle istituzioni europee, alle richieste di revisione delle politiche di decarbonizzazione. C'è ancora margine per trattare?

«Chissà: a luglio non è arrivato un no, ma si sono mescolate le carte e la Commissione ha detto che qualcosa farà. Senza una revisione dei benchmark, fatti i conti in tasca alle aziende di casa nostra, parliamo di costi che passerebbero dai circa 50 milioni di euro di oggi a 90. Un salasso: e se la revisione ipotizzata migliora un po' la situazione, non basta, anche



perché il provvedimento di revisione riguarderebbe tutti i settori, mentre a noi servono dei benchmark settoriali, che tengano presente le nostre necessità. Tra l'altro, è ormai palese come il mercato delle quote sia in mano alla speculazione, sul quale ci sono 260 operatori. Cinquanta sono società energetiche, le altre fanno speculazione, con quel che ne segue».

Il settore ceramico impiega, oggi, oltre 25mila addetti, raddoppiano se si aggiunge l'indotto. In Europa lo hanno capito secondo lei che si rischia un serio problema di tenuta sociale se la cera-

mica non esce dalla crisi?

«Qualcuno lo avrà senza dubbio capito, ma il problema è che quella della ceramica è una realtà fortemente settoriale, che riguarda tre o quattro Stati, quindi diventa difficile far 'pesare' le nostre richieste anche sugli altri Stati. Che tra l'altro, penso ad esempio all'Olanda, le piastrelle le importa per gran parte dall'India, con buona pace dell'etica e di quella sostenibilità di cui gli olandesi si ergono spesso a paladini. A noi non resta che lavorare insieme agli altri stati che chiedono, come detto, i benchmark settoriali. E stia-

mo facendo tutto il possibile».

Confindustria Ceramica ha combattuto molto, e molto a lungo, per portare le istanze del settore in Europa, anche affiancata dai politici italiani eletti a Bruxelles. I sindacati vi sostengono?

«Diciamo che c'è un fronte ragionevolmente ampio che sostiene le nostre rivendicazioni, e aggiungiamo che anche le organizzazioni sindacali sono coscienti della necessità di una revisione degli ETS. Senza, e ne sono consapevoli anche loro, il rischio di tenuta del settore

c'è».

Non sarebbe arrivato il momento di proteste eclatanti?

«Se ne è parlato a più livelli e in più occasioni, ma servirebbe un sostegno più ampio alle nostre rivendicazioni, che invece non c'è. Ma semplicemente perché se esci dai nostri settori, ovvero i cosiddetti 'energivori' il problema degli ETS non è così sentito. O meglio, diciamo che lo sentiamo noi dei distretti e dei settori più esposti a questo sistema, mentre altrove non è vissuto, se non di riflesso».

Molte aziende hanno fatto fermate lunghe facendo ricorso alla cassa integrazione, alcune lo avevano fatto anche a primavera. Anche la fine del 2026 sarà nel segno della produzione a singhiozzo?

«È presto per dirlo, ma è vero che la carenza di gas che di recente ha penalizzato l'India ha favorito, paradossalmente, l'Italia e l'Europa, dove sono venuti a mancare i prodotti indiani, rispetto ai quali oggi i costi di trasporti non sono sostenibili. Da qui, stante le difficoltà dei produttori indiani ad esportare, la ripresa di una domanda che credo permetterà al made in Italy della ceramica di arrivare a fine anno con un dato della produzione tutto sommato stabile».

(Daniela D'Angeli)



La cura è nelle nostre mani

segue dalla prima pagina

Scusate la digressione. Mentre l'Europa sente finalmente vicina la fine dell'estate più calda degli ultimi secoli, con l'Italia intera alle prese con il caso Ranucci e gli spor-

tivi da stadio catturati e distratti dal calciomercato, c'è chi comincia già a pensare con preoccupazione all'autunno che abbiamo davanti. Sono gli stessi che da mesi nuotano nel mare

agitato dell'incertezza angosciati dalle problematiche che non accennano a sgonfiarsi e che riguardano il nostro Paese, il Vecchio Continente, il Mondo. Forse è proprio la mancanza di un confine, l'immagine di un futuro incerto che continua la sua corsa, gira intorno al mondo per ritornare là dove è partito, cioè nelle industrie di casa nostra, nei negozi, nei ristoranti, negli alberghi delle

città, nelle case, nelle famiglie. E tutti a sperare di vederne prima o poi la fine, seduti sul muretto in attesa che il mondo riprenda a girare come prima. Abbiamo superato la Seconda Guerra Mondiale, l'Olocausto, il Nazismo, il Fascismo e il Comunismo, ci siamo rimessi in piedi dopo i terremoti e le alluvioni, figuriamoci se anche questa volta non riusciremo a ritrovarci. Il problema è che il nostro

destino non è più nelle nostre mani; perché davanti alle azioni di Trump, a quelle di Putin, Netanyahu, Zelenskyy o Khamenei, noi rimaniamo impotenti e possiamo soltanto subirne le conseguenze e, come si fa in questi casi, incrociare le dita. Ed è questo il motivo che sta alla base della nostra angoscia, che ci porta di conseguenza a nuotare nell'incertezza e a interrogarci su «come posso con-

tinuare ad avere un'idea di futuro?». Ancora una volta la filosofia potrebbe aiutarci a rispondere, nello specifico le conclusioni di Epicuro: «Non dobbiamo permettere che gli avvenimenti del mondo occupino tutta la nostra vita». Sarebbe un errore. E come suggeriva il vecchio saggio a Platone, meno errori facciamo, meglio è! Per il nostro bene.

(Roberto Caroli)







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

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

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

IMPAGINAZIONE
gilbertorigli.com

STAMPA
CSQ S.p.A - Erbusco (BS)

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

I costi energetici risalgono, il punto di Davide Tabarelli



Davide Tabarelli

Lo chiamano 'winter panic' e, al di là delle iperboli che diventano spesso 'etichette' che in due parole sintetizzano fenomeni anche complessi, la preoccupazione c'è. E attiene allo stato di forte allerta nei mercati energetici europei scattato ad agosto. La preoccupazione principale riguarda i livelli delle riserve di gas naturale della rete UE, scesi ai minimi storici degli ultimi 13 anni per questo periodo, e a una diffusa apprensione di cui ha dato conto anche The Guardian, evidenziando come gli stoccaggi, in Europa, si attestino a poco più del 60% della capacità complessiva, ben al di sotto dell'80% medio degli ultimi anni. Altre, e non meno rassicuranti, stime riguardano invece i rincari attesi, già da settembre, sulle spese per l'energia: +23% per le famiglie, +54% per le imprese. Le cause? Le tensioni internazionali, principalmente, e un contesto che suggerisce come il 'winter panic' sia comunque giustificato. Ne conviene anche il Presidente di Nomisma Energia **Davide Tabarelli**: «Il prezzo del gas – dice – è tornato ai livelli del 2023. Siamo a 70, ancora lontano da quella quota 300 che nel 2022 destabilizzò il mercato, ma comunque siamo già al doppio rispetto alle quotazioni dell'anno scorso. Ricordo, tra l'altro, che prima del conflitto russo-ucraino il gas era a 20 e che negli USA, ad esempio, è a 10».

Colpa degli stoccaggi europei troppo bassi?
«Anche, ma non solo. Nel senso che ci sono paesi, in Europa, che hanno le scorte già al minimo, e la circostanza spinge i rialzi. Ma il problema è la crisi di Hormuz: è quella che condiziona l'attuale contesto».

L'idea è che tra l'altro non si risolverà tanto in fretta. Risulta che la Qatar Ener-



gy abbia fermato le consegne fino a novembre: ci bastano gli Stati Uniti a sostituire quello che non arriva dal Qatar?

«La domanda implica già una risposta perché se parliamo della questione vuol dire che qualche dubbio ce l'abbiamo. Gli Stati Uniti, negli ultimi tre anni ci hanno aiutato tantissimo, ma tutto dipende da cosa faranno i paesi asiatici, in particolare la Cina. Che

«Mentre noi aspettiamo, la Croazia ha cominciato a trivellare, e anche la Grecia si sta attrezzando: se si parla di crisi energetica, l'Italia è tra i paesi più esposti»

per fortuna però ha a disposizione molto carbone: se a Pechino se ne infischiano di avere aria pulita possiamo stare tranquilli, ma se la Cina sceglie di comprare GNL il contesto cambia».

Goldman Sachs ha ipotizzato, se non si riapre Hormuz, una possibile salita fino a 100 euro al MWh: ipotesi pessimistica o scenario credibile?

«Credibile assolutamente. Noi quattro anni fa abbiamo pagato il gas anche 300

euro e ricordo che il Ministero dell'Ambiente aveva parlato di un tetto a 180. Sono passati alcuni anni, ma non tantissimi, e alle tensioni internazionali che hanno fatto salire le quotazioni se ne sono aggiunte altre. Quota 100, insomma, è plausibile, e del resto basta vedere i recenti aumenti, e considerare che se si parla di crisi energetica l'Italia è uno dei paesi più esposti: a 30 abbiamo aggiunto un altro 30 in pochi mesi: si tratta di aggiungere un altro '30' e poi da 100 non siamo lontani...».

Quindi i ceramisti si devono rassegnare: se non hanno bloccato il prezzo con contratti sui 40 euro al MWh che sembravano troppi a febbraio, si dovranno pagare il gas il doppio?

«Sì, a meno che non facciamo perforazioni qui in Italia, cosa di cui si parla, senza seguito da un decennio. O si dotino di battelli e navi per andare a prendere il gas dove costa 10, ad esempio negli USA. Si scherza, anche se c'è poco da scherzare, ma il paradosso è che l'industria europea dipende da paesi dove il gas costa a 10».

E mentre noi aspettiamo, la Croazia ha cominciato a trivellare...

«Anche la Grecia, e la circostanza è ragionevolmente triste. Nel senso che noi non abbiamo riserve che sarebbero risolutive, con una produzione, oggi, di 3,5 miliardi di metri cubi, ma trent'anni fa eravamo oltre i 20. Ma la Libia non sta producendo abbastanza, l'Algeria nemmeno: l'Europa resta inevitabilmente scoperta».

Ironizzando, possiamo dire che per fortuna

«La revisione degli ETS? Piove sul bagnato: di fronte a contesti come quelli che siamo attraversando, aggiungere costi alle attività di impresa è suicida»

L'hanno capita, in Europa: infatti non hanno cambiato l'ETS...

«Piove sul bagnato, in effetti. È un esempio di come la politica non sia in grado, quando si occupa di industria, di capire la realtà e lavorare per migliorarla. Di fronte a queste crisi, aggiungere costi ambientali significa uccidere un sistema. E non riconoscere che l'ETS sia un problema è suicida».

(D.D.-S.F.)

Gli stoccaggi bassi e la crisi di Hormuz pesano su un'Europa che dal punto di vista dell'energia continua a dipendere da paesi che l'energia stessa la pagano molto meno. «Oggi – dice il presidente di Nomisma Energia – paghiamo il gas il doppio rispetto all'anno scorso, e il rischio concreto è che le quotazioni salgano ancora: le ipotesi di arrivare a quota 100 è, purtroppo, plausibile»

We make instruments. You build the future.

Ceramic Instruments

TECNA 2026
22-25 SETTEMBRE 2024
B4 02

WWW.CERAMICINSTRUMENTS.COM

REC

TAGLIO e RETTIFICA PIASTRELLE

REC srl
Via Valle D'Aosta 34/36
41049 Sassuolo MO
Tel. 0536078068
Fax. 0536078069
rubini.recsrl@gmail.com

Trasporti gruppi aziendali
Navette dedicate per eventi, fiere e trasferte

G.A.M. VIAGGI
Noleggio con conducente per aziende

Servizi executive
Transfer comodi e riservati per clienti e dirigenti

- Navette 20/30/54 posti
- Ideale per team aziendali, fiere, congressi
- Servizio puntuale e organizzato

Uff. Amm.: Via E. Fermi - Fora di Cavola - Toano (RE)
Uff. Preventivi: Via F.lli Rosselli 18/A Scandiano (RE) - Cell. 346 266 31 17

Mercedes Classe V, 7 posti
Transfer comodi e riservati per aeroporti
Autisti professionali

Tel. 0522 806560
E-mail: info@gamtrasporti.it
www.gamviaggi.it

L'improvvisa scomparsa di Daniele Verde, qui aveva trovato l'America

Il fondatore di Verde 1999 è scomparso a causa di un malore che lo ha colpito mentre era ricoverato in ospedale a Reggio Emilia

Timbro di voce inconfondibile, simpatia contagiosa, una passione insopprimibile per i lunghi sigari... Sono le prime cose che salgono alla mente pensando a Daniele Verde, fondatore di Verde 1999, scomparso nei giorni scorsi a 72 anni. Era l'uomo delle analisi finanziarie ed economiche, sempre pronto a parlarti di mercato ceramico collegandone l'andamento agli scenari internazionali, alla quotazione del dollaro e alla geopolitica. Grandissimo conoscitore del mercato americano che batteva in lungo e in largo con successo accanto alla moglie Ellen Bachman, madre dei suoi due figli Matteo e Michele, e inseparabile collega di lavoro. Daniele Verde ha fondato l'azienda nel 1999, nel 2011 ha acquisito Ceramiche Campogalliano e dal 2021 è entrata a far parte del Gruppo Romani.

La scomparsa di Daniele Verde è avvenuta improvvisamente nella notte tra martedì e mercoledì scorsi all'ospedale Santa Maria Nuova di Reggio Emilia, dove era ricoverato per accertamenti legati ad un fastidio che aveva caratterizzato gli ultimi giorni di vacanza a Maiorca. Era ancora in attività e continuava ad occuparsi della gestione commerciale di Verde 1999, in sinergia con i vertici del Gruppo Romani. Un mana-



ger capace, un ottimo venditore e un esperto di mercato americano come pochi altri, ma anche un uomo simpatico che sapeva commentare con leggerezza l'andamento del mercato ceramico. Lo ha fatto anche nell'ultima intervista rilasciata ai microfoni di Ceramicanda in occasione del Coverings di Las Vegas, ad aprile scorso,

scherzando sulle capacità di acquisto degli americani: «Se possono pagare 30 dollari per un sandwich in aeroporto, vuol dire che non hanno grandi problemi e possono permettersi anche di spendere soldi per comprare le nostre piastrelle». Sigillando il pensiero con una sonora risata... Torinese di nascita, si definiva

un modenese d'adozione e non mancava di sottolineare quanto fosse grato per le opportunità che questa terra gli aveva dato, permettendogli di creare e sviluppare la sua azienda.

Tutta la redazione di Ceramicanda avrebbe aneddoti da raccontare su Daniele Verde, non si negava mai alle nostre domande e arri-

chiva le nostre trasmissioni e i nostri articoli di spunti interessanti, spesso però le osservazioni più personali e profonde sul settore ce le regalava fuori dai padiglioni della Fiera di Bologna, con quel sorriso generoso nascosto dietro un lunghissimo sigaro...

Ci mancherà molto!

(Daniela D'Angeli)

Il ricordo del Direttore

Era prossimo a lasciare definitivamente il settore ceramico Daniele Verde, fondatore dell'azienda fiorense Verde 1999 e titolare da alcuni lustri anche del marchio Ceramiche Campogalliano. Quello in programma nelle prossime settimane doveva essere il suo ultimo Cersaie, e invece lui non ci sarà. Daniele si è

spento in ospedale a Reggio Emilia, dove era ricoverato nel reparto di neurochirurgia per alcuni accertamenti, un improvviso malore lo ha portato via a 72 anni. Lascia la moglie Ellen, da sempre al suo fianco anche dal punto di vista professionale, e i figli Matteo e Michele. Torinese di nascita, Daniele aveva lasciato il Piemonte per trasferirsi a Sassuolo grazie alle piastrelle di ceramica, la sua passione. Ceduta l'azienda nel 2021 al Gruppo Romani, Verde era rimasto con la carica di Amministratore Delegato della sua ex azienda e si



Daniele Verde e Roberto Caroli negli studi di Ceramicanda

apprestava a salutare tutti a Cersaie. Ci avrebbe tenuto tantissimo perché come amava ricordare spesso «io a Sassuolo e alla cerami-

ca devo moltissimo». Con il tempo eravamo diventati amici, andavo a trovarlo in azienda dove mi aspettava con il suo inseparabile

sigaro, che amava gustare insieme a del buon the caldo, rigorosamente verde, e lì si parlava di tutto: della situazione del mercato, del-

la sua meravigliosa villa a Maiorca, della passione per le auto, della start up Refuel Solution, da lui pensata insieme a giovani ingegneri dell'Università di Modena per eliminare le emissioni di CO₂ dei motori diesel. Ad aprile venne nei nostri studi televisivi di Veggia per raccontarci gli sviluppi del progetto, ma alla fine ci parlò di piastrelle e lastre, la sua vera passione. Potrei spendere molte parole per descrivere Daniele Verde, ma ne basterà una: era un uomo intelligente. Ciao Daniele...

(Roberto Caroli)



Bruno Bettelli: «Il futuro? Si costruisce facendo squadra»



Il neopresidente di Acimac: «la geografia del mercato è cambiata e sta cambiando: siamo pronti alla sfida»

«Il senso del dovere e la responsabilità che mi accompagnano a questo nuovo impegno sono enormi. Attraversiamo un momento particolarmente complesso, in un contesto che non ricordo di aver mai vissuto nonostante i miei 39 anni di attività, ma siamo pronti a raccogliere la sfida». **Bruno Bettelli** è il nuovo Presidente di Acimac: Presidente e AD di I-TECH, da tre anni presidente di Federmacchine, Bettelli proviene da un percorso consolidato all'interno dell'associazione, prima nel consiglio direttivo, poi come vicepresidente, e succede a Paolo Lamberti. «Lavoreremo – aggiunge – di squadra: nel mio discorso programmatico ho parlato di riposizionamento e credo sia questa la strada da seguire: la geografia del mercato è cambiata e sta cambiando in modo profondo»

Facendo selezione, peraltro...

«È necessario affermare la nostra identità e farla valere, ma le nostre aziende sono convinto siano in grado di farlo. Non possiamo, con la nostra offerta, coprire tutti i segmenti di mercato, ma su quelli che siamo in grado di presidiare e che ci garantiscono una profitabilità più alta, che compensi volumi che immagino più contenuti»

Nel suo discorso programmatico ha parlato di necessità di trasformare le idee in cose concrete...

«Confermo: la più importante è l'attrazione di capitale umano, l'investimento sulle competenze, education... Abbiamo già cominciato diversi percorsi di collaborazione: dobbiamo portare al nostro interno nuove risorse perché il nostro settore, purtroppo, sta invecchiando e per farlo serve una collaborazione



Bettelli con i vicepresidenti Simone Sorrentino (Surfaces Group), Paolo Mongardi (Sacmi) e Luca Bazzani (System Ceramics)

FOCUS

L'export (69%) traina un settore da 1,7 miliardi

L'industria italiana delle tecnologie per la ceramica ha chiuso il 2025 con un fatturato di 1,73 miliardi di euro, registrando una flessione del 5% rispetto all'anno precedente. Il settore mantiene tuttavia solide fondamenta industriali, con 7.153 addetti stabili rispetto al 2024 e una forte vocazione internazionale, che vede l'export rappresentare il 69,4% del fatturato complessivo. I dati emergono dall'indagine statistica elaborata dal Centro Studi di Acimac Mecs e confermano, si legge, «la fase complessa che sta attraversando l'intera filiera ceramica europea. Alla contrazione degli investimenti si affianca infatti una crescente pressione competitiva internazionale, che coinvolge non solo i costruttori di macchine ma l'intero ecosistema industriale, dai produttori di componentistica fino ai produttori di piastrelle».

sempre più stretta dal mondo accademico, che a sua volta dovrà elaborare percorsi ad hoc»

Il futuro di Acimac si costruisce facendo squadra...

«Certamente, e la stessa associazione è una squadra, nel senso che è composta da realtà diverse: si tratta di passare da un egosistema a un ecosistema in grado di proporre un insieme di soluzioni che rappresenti il saper fare delle aziende italiane»

Con che spirito vi avvicinate al Tecna? Ormai ci siamo...

«Con lo spirito giusto,

quello di raccogliere la nuova sfida che ci viene proposta da un mercato che cambia. La geopolitica che condiziona il contesto non la possiamo cambiare, ma possiamo essere resilienti, flessibili e adattarci a questi nuovi contesti. Il tutto nella consapevolezza che i nostri concorrenti sono sempre più forti e più presenti e la nostra mission è continuare ad innovare ed alzare gli standard di servizio presso i clienti»

In occasione dell'assemblea che l'ha eletta, Acimac ha voluto in platea anche i rappresentanti di Confindustria Ceramica,

della ceramica europea e di Ceramicolor... Una grande vicinanza con le altre associazioni...

«Siamo una filiera: la tecnologia per ceramica non è fatta solo dai costruttori di macchine, ma da tutti coloro che ogni giorno concorrono all'innovazione di processo. Quindi colorifici e materie prime, e abbiamo voluto anche una rappresentanza significativa di chi sta a valle: solo ascoltandosi l'un l'altro e confrontando i bisogni saremo in grado di formulare le proposte e le offerte di valore più efficaci».

(R.C.)

DAXEL

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

«La tecnologia deve alzare il livello, puntando su qualità e servizi»



Giuliano Noci

Secondo Giuliano Noci, Prorettore del Politecnico di Milano «è in atto uno straordinario cambiamento che impone alle nostre aziende di modificare il loro modo di ragionare. Sullo sfondo c'è la Cina, che oggi è un leader tecnologico, ma è ancora più prodottocentrica che clientecentrica. E questo garantisce ancora un vantaggio alle aziende italiane su mercati che vanno presidiati, tuttavia, con maggiore efficacia»

Giusto guardare in faccia alla realtà, perché «siamo in un momento di straordinario cambiamento che ci impone di cambiare, a nostra volta, il modo di ragionare». Non fa sconti al distretto ceramico, **Giuliano Noci**. Ingegnere, prorettore del Politecnico di Milano, ordinario di Strategia & Marketing ed editorialista de Il Sole 24 Ore, riflette ai microfoni di Ceramicanda su «un contesto profondamente rivoluzionato»

A cominciare dai mercati...

«Certo, ma i fattori che si combinano sono diversi. Se parliamo di mercati parliamo di 4 miliardi di persone in Asia e poche centinaia di milioni in Europa, ma più in generale è in atto una trasformazione che sta cambiando il senso degli oggetti. La macchina, da questo punto di vista, è l'oggetto principe e vediamo player cinesi che si confrontano, spesso battendoli, con assemblatori che sono sul mercato da 150 anni. Poi c'è l'elemento della competizione, e sullo sfondo c'è ancora la Cina che produce un terzo dell'output manifatturiero mondiale e non è più un produttore a basso costo, ma un leader tecnologico»

In un contesto del genere il made in Italy cosa può fare?

«Prendere atto del contesto per come va evolvendosi. Le priorità sono due: la prima è prendere atto che quanto si è fatto finora non è detto vada bene per questa nuova realtà, la seconda rendersi conto che l'unico spazio che resta ai produttori italiani è quello legato all'alta qualità del prodotto e all'altissima qualità del servizio»

La Cina, tuttavia, sembra non lasci nemmeno quello spazio...

«Dipende: il made in Italy deve sfruttare al massimo i pochi punti di debolezza dei



produttori cinesi e capitalizzare i suoi punti di forza. La Cina è ancora una realtà più prodotta-centrica che cliente-centrica, nel senso che ha una consapevolezza ancora debole dell'importanza del servizio. La chiave con cui i produttori di casa nostra possono aprirsi spazi è nell'unione tra questo aspetto che

«L'unico spazio che resta ai produttori italiani di tecnologia è quello legato all'alta qualità del prodotto e all'altissima qualità del servizio»

ancora penalizza i cinesi e la qualità e la flessibilità del servizio che la produzione italiana è in grado di garantire. Va detto tuttavia che in Cina le cose vanno alla velocità della luce, ma in questo momento il punto debole della Cina è non comprendere appieno che esistono standard di mercato, ovvero approcci, processi d'acquisto che sono diversi dal modo di fare cinese. Questo ci attri-

buisce ancora un vantaggio» **Soltanto sui cosiddetti mercati di nicchia, tuttavia...**

«Non sono propriamente nicchie, perché paesi da un miliardo e mezzo di persone si confrontano con realtà equivalenti, come Belgio e Svizzera, ad esempio, da pochi milioni di persone. Quindi non vedo alternative che non siano lavorare su quelle nicchie con un posizionamento molto orientato alla qualità e dove la componente del servizio diventa elemento fondamentale. Aggiungo che i produttori di tecnologia del distretto non devono necessariamente vedersi, in futuro, solo come produttori di ceramica: se la ceramica non dovesse più essere l'ambito più attrattivo, rimane comunque una competenza e una capacità forse unica da far valere sui mercati»

Che valore ha il distretto oggi? Chi lo ha studiato ha sempre detto che la contiguità spaziale e la concentrazione di competenze su un territorio così limitato sia un valore aggiunto. E

che ci sia uno 'spirito' che ne è sempre stato fattore di successo...

«È vero, c'è un humus di competenze che ha creato un ecosistema di eccellenza. Ma in questo momento manca una cosa, ovvero la volontà di giocare la partita insieme: abbiamo il distretto, qui, ma non abbiamo, a

«Il distretto è uno straordinario punto di forza, ma la vicinanza geografica si deve tradurre anche in un'intimità collaborativa che ancora manca»

mio avviso, il senso di bene comune, della condivisione di talune attività e competenze. In sintesi, il distretto è uno straordinario punto di forza, ma la vicinanza geografica si deve tradurre anche in intimità collaborativa che ancora manca»

Abbiamo parlato dei produttori di macchine per ceramica, fin qua, ma quelli che fanno ceramica come devono regolarsi?

«Credo che anche in questo caso sia necessaria una riflessione su più piani. La prima è che in Europa non c'è più classe media, quindi la sopravvivenza delle aziende è legata all'altissima qualità del prodotto, perché sul low cost ci sono già altri: occorre essere quindi molto selettivi nelle scelte di posizionamento e soprattutto garantirsi un presidio di mercati che non sono più, come una volta, a portata di automobile. Sono mercati dal Brasile arrivando fino al Giappone che hanno caratteristiche diverse ma ci riconoscono il vantaggio di un pregiudizio positivo rispetto al made in Italy. Ci sono miliardi di persone che quando pensano all'Italia pensano a qualità, buon gusto, salubrità, design e questo vantaggio va capitalizzato. Guardando non soltanto agli impianti che producono ceramica, ma anche alla costruzione di una narrativa e di un marketing in grado di tradurre il vantaggio di cui gode il made in Italy in benefici concreti».

(R.C.)



Save the date



CERSAIE
Bologna - Italy

21-25 SEPT 2026//BOLOGNA (ITA)





CERSAIE

Bologna - Italy

INTERPROMEX
COMUNICAZIONE

A space for
architectural design

www.cersaie.it



21-25 / 09 / 2026

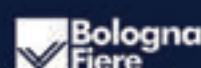
**Salone Internazionale
della Ceramica
per l'Architettura
e dell'Arredobagno**

Promosso da



CONFINDUSTRIA CERAMICA

In collaborazione con



Organizzato da

EdiGer SpA

Con il supporto di



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

ITA[®]
ITALIAN TRADE AGENCY



Opportun Italy
Cooperazione di Investimento e Affari Internazionali

Qualità, ricerca, innovazione: FILA Solutions, una storia di successo

Il prodotto ceramico è cambiato, i produttori hanno esigenze specifiche cui l'azienda veneta ha risposto adeguando la gamma e allargando gli orizzonti, proponendo soluzioni che oggi ne fanno un partner entrato a pieno titolo in quello che il CEO Francesco Pettenon definisce «il sistema pavimento»

«Ho un grande sogno: far giungere a tanti il nostro nome. Per ottenere questo è necessario che tutto sia fatto bene, con zelo, tenendo conto di ogni piccola cosa». Questa la frase che accoglie i visitatori presso il Museo FILA. Siamo a San Martino di Lupari, in provincia di Padova: qui, nel 1943, i gemelli Guido e Pietro Pettenon fondarono la 'Fabbrica Italiana di Lucidi e Affini', oggi FILA, realtà imprenditoriale tutta italiana che ha scritto una storia di successo. Cominciata dai lucidi da scarpe utilizzati dall'Esercito durante la guerra, per passare, negli anni '70, ai prodotti specifici per la pulizia a regola d'arte dei pavimenti in cotto, fino ad arrivare all'attuale offerta di soluzioni professionali per la pulizia, il mantenimento e la protezione di tutte le superfici: oltre ottant'anni di storia, tre generazioni, e quella frase che sintetizza una filosofia aziendale che accompagna FILA da sempre. «L'abbiamo scelta perché parla di un sogno che hanno tutti gli imprenditori, quello di creare e far crescere l'azienda. Lo stesso sogno che coltiviamo anche noi, sapendo che per realizzarlo, come diceva mio suocero, tutto deve essere fatto con passione e buona volontà», spiega **Anna Maria Strolego**, Vice Presidente Onorario di FILA Solutions. Oggi l'azienda veneta è una realtà solida e conosciuta, costruita su investimenti importanti «nella consulenza tecnica, formazione e comunicazione. È un insieme di fattori – aggiunge **Beniamino Pettenon**, Presidente Onorario di FILA Solutions – che non prescindono, ovviamente, dalla qualità dei prodotti». Il Museo, questi fattori di successo, li racconta tutti, «ed il passato che c'è in queste stanze



– aggiunge – è riferibile anche al presente e al futuro. Perché la cura, l'attenzione, la qualità, sono valori che non hanno tempo». Vero: FILA Solutions nel tempo è cresciuta, si è evoluta nella gamma dei prodotti e nelle soluzioni offerte al mercato, e oggi è un player di riferimento anche per il settore ceramico. «Ci siamo arrivati dopo avere a lungo lavorato sul cotto che si produceva in Toscana, seguendo sempre lo stesso principio: prima si studia il materiale, poi si

elaborano le soluzioni migliori. Ma tutto passa dalla conoscenza dei materiali. Valeva ieri per il cotto toscano, vale oggi per la ceramica». Il prodotto ceramico è cambiato, i produttori hanno esigenze specifiche cui FILA Solutions ha risposto adeguando la gamma, allargando gli orizzonti della propria ricerca, proponendo soluzioni che oggi ne fanno un partner entrato a pieno titolo in quello che **Francesco Pettenon**, CEO di FILA Solutions, definisce «il sistema pavimento».

In questa direzione anche la presenza dell'azienda veneta nel distretto ceramico, con una sede a Fiorano Modenese, che sviluppa soluzioni, prodotti e trattamenti in linea per l'industria ceramica, le pietre naturali e gli agglomerati. «Abbiamo capito – spiega Francesco Pettenon – che per essere forti nel settore ceramico dovevamo essere vicini ai principali produttori. Con la nostra presenza a Fiorano, abbiamo voluto dare un segnale ben preciso: FILA è parte del si-

stema, parte del distretto ceramico. Il mercato, oggi, chiede risposte efficaci e soprattutto immediate. Essere nel distretto garantisce proprio questa immediatezza e ci permette, al contempo, di sviluppare relazioni e sinergie che ci portano a contatto con la tecnologia di processo e ci permettono di conoscere in maniera approfondita i materiali sui quali siamo chiamati a lavorare, adeguando le soluzioni che proponiamo alla loro evoluzione».

(R.D.)



EFFEDIESSE



DELFI
MADENCILIK

MATERIE PRIME
— RAW MATERIALS —

PER L'INDUSTRIA E LOGISTICA
FOR IN INDUSTRY AND LOGISTICS





alespa
building & consulting

**EDILIZIA INDUSTRIALE
CAPANNONI in CALCESTRUZZO**

SOLUZIONI CHIAVI IN MANO



www.alespa.net

Cercol, nuovo look, stessa affidabilità di sempre

Verrà presentata in occasione dell'edizione 2026 di Cersaie l'ambiziosa operazione di rebranding della storica azienda sassolese: «abbiamo voluto rendere più chiaro – spiega l'Amministratore Delegato Alessandro Turini – ciò che la nostra azienda rappresenta, semplificando la comunicazione senza banalizzare la competenza tecnica»

Un primo appuntamento a primavera, nella suggestiva cornice di 'Ruote da sogno', per presentare il nuovo look di Cercol. Un secondo al Cersaie, quando la storica azienda sassolese darà dimensione compiuta ad un rebranding che guarda al futuro senza rinunciare a far tesoro di quasi mezzo secolo di storia che ne fa un'azienda leader nel campo della chimica e degli adesivi per l'edilizia. Fondata nel 1977, Cercol ha scelto di ripensare se stessa, raccogliendo le sfide del mercato, con un'ambiziosa operazione. Un nuovo logo, nuovi strumenti di comunicazione, un approccio innovativo «che muove dalla nostra storia, patrimonio da preservare, per trovare un modo nuovo che la racconti, rimanendo fedele alla propria identità». **Alessandro Turini**, Amministratore Delegato dell'azienda sassolese, spiega il rebranding «come un'evoluzione: il mercato cambia, cambiano le aspettative degli interlocutori e il modo in cui le aziende devono comunicare il proprio valore». In questo senso il rebranding, aggiunge Turini, «rappresenta un adeguamento al mercato, non una rottura con la nostra identità. Non cambiano gli interlocutori, cambia il modo in cui scegliamo di dialogare con loro: abbiamo voluto rendere più chiaro ciò che la nostra azienda rappresenta. Dietro alla nuova immagine aziendale c'è un lavoro che ha coinvolto il modo di presentare la gamma, il linguaggio tecnico, il supporto ai clienti e l'approccio al mercato». Semplificare la comunicazione senza banalizzare la competenza tecnica, essere immediatamente riconoscibili e al contempo facilmente comprensibili sono solo alcuni degli obiettivi di un'opera-



zione che ha coinvolto tutti i collaboratori dell'azienda lungo un percorso che dà continuità a quasi mezzo secolo di storia. «In Cercol – spiega ancora Turini – ci sono persone che conoscono il mercato, le aziende, il settore: il rebranding è stata un'occasione anche per guardare criticamente alla nostra offerta e individuare ciò che può essere migliorato per rendere il sistema sempre più completo e coerente. Non sarebbe giusto affermare che il rebranding

coincide automaticamente con una rivoluzione della gamma o con l'introduzione di prodotti innovativi in ogni categoria. Per noi ha significato soprattutto analizzare ciò che il mercato richiede oggi, capire come rafforzare la nostra proposta e valorizzare al meglio quei prodotti che nel tempo hanno dimostrato la loro affidabilità». Il patrimonio di credibilità che Cercol ha costruito negli anni, del resto, «non si basa sugli slogan, ma sul lavoro quotidiano



sul campo, capitalizzando la ricerca su processi e prodotti e il valore, insostituibile, del fattore umano. È giusto parlare di innovazione, sostenibilità, digitalizzazione e performance, ma alla base di ogni progetto, trattativa o collaborazione ci sono sempre rapporti umani fondati sulla fiducia e sul rispetto reciproco. La nostra natura – prosegue Turini – resta profondamente tecnica, ma questo non significa parlare soltanto agli addetti ai lavori.

Chi produce superfici può contare sulla forza visiva del prodotto, chi, come Cercol, produce adesivi, impermeabilizzanti, sottofondi o sigillanti lavora invece su componenti che, quando svolgono bene il loro compito, rimangono invisibili. Produciamo soluzioni che, quando funzionano bene, nessuno vede, ed è proprio questa la sfida: valorizzare ciò che rimane nascosto ma che determina il successo dell'intero sistema».

(R.D.)

ELLEK AUTOMAZIONI

I NOSTRI STRUMENTI DI COMUNICAZIONE

**CERA
MICA
NDA** ♦



**MAGAZINE
CERAMICANDA
+ ALLFORTILES**



**RUBRICA TV
CERAMICANDA**



**WEBSITE + APP
CERAMICANDA**



**IL DSTRETTO
FREEPRESS**



**ECCE TILE, PORTALE
DELLE CERAMICHE
ITALIANE**



**ALLFORTILES FIERA
+ ON THE ROAD**



CERAMICANDA ♦
COMMUNICATION PROPOSALS

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

L'Almanacco

La nostra selezione
delle principali notizie
degli ultimi **20** giorni

FATTI DAI COMUNI DEL DISTRETTO

il Distretto

anno 17 numero 351 / 5 Settembre 2026

È finita l'estate dei bimbiminchia? Ci auguriamo di sì...

Risse e aggressioni, e più in generale episodi che segnalano un diffuso disagio giovanile hanno punteggiato l'estate nel distretto ceramico. A Sassuolo come a Formigine, a Fiorano e Rubiera, sono stati infatti diversi gli episodi che hanno visto protagonisti giovani annoiati in vena di bravate che non sono solo bravate...



tore, altrettanto possibile ci sia un malessere più profondo: qui tuttavia, non si discetta di sociologia, ma ci si limita a registrare. E a ricordare che l'estate, dal punto di vista di episodi che hanno visto protagonisti

La rissa tra ragazzini in piazza Garibaldi (1) che, a inizio luglio, aveva fatto, come si dice, il giro del web, è stata solo la punta dell'iceberg. Detto che all'identificazione dei protagonisti, sette, tra 17 e i 26 anni, è seguita, nei loro confronti, l'emissione del cosiddetto DASPO Willy, resta da aggiungere che quella che mandiamo in archivio è stata un'estate che ha messo in evidenza situazioni di evidente disagio giovanile, sfociato in episodi che hanno a lungo tenuto banco sulle cronache locali, e ancora di più sui social. Possibile la chiusura delle scuole, e la noia che ammantava le lunghe giornate estive dei 'nostri' ragazzi abbiano fatto da detona-



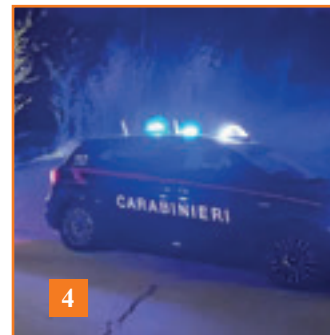
giovani e giovanissimi, è stata lunghissima. A fine luglio, a Formigine, una banda di ragazzini ha seminato parecchio scompiglio tra via Pascoli e via Fanti, con uno di loro che ha rubato un'ascia (2) da un cortile inducendo i residenti a far intervenire i carabinieri della locale stazione, mentre agosto è cominciato con cinque tredicenni rapinati, in un parco pubblico, per 20 euro di bottino. Poi ancora a For-

migine, altra bravata, con una banda di giovanissimi che danneggia l'autovelox (3) di Magreta. Finita qui? No: al conto si aggiunge anche con il quale il sindaco di Rubiera Emanuele Cavallaro segnalava sulle sue pagine social – e alla Polizia Locale – il suo imbattersi, nella zona del palasport, di un gruppo di ragazzini che si buttavano davanti alle auto in transito, forse per dar corso ad una 'challenge' tanto stupida quanto pericolosa. 'La stupideira giovanile – ha commentato, con amarezza, Cavallaro – è certamente una fase della vita'. Ne conveniamo, ma l'estate dei 'bimbiminchia', nel distretto ceramico, è stata davvero lunghissima.



Importuna tre ragazzine: denunciato, a Casalgrande, per violenza sessuale

Un trentenne ubriaco denunciato per violenza sessuale a Casalgrande. L'episodio risale ad una decina di giorni fa: l'uomo, erano da poco passate le 23, ha avvicinato tre giovani che stavano raggiungendo i loro genitori dopo una serata trascorsa in un vicino parco e, dopo aver rivolto loro apprezzamenti inopportuni ed insistenti, si è avvicinato a una di loro e l'ha palpeggiata. Decisivo



l'intervento di una pattuglia dei Carabinieri (4) che, raccolte le testimonianze delle tre minorenni, ha rintracciato poco dopo l'uomo, provvedendo a denunciarlo.

Il Comune di Fiorano potenzia la sorveglianza con nuove telecamere

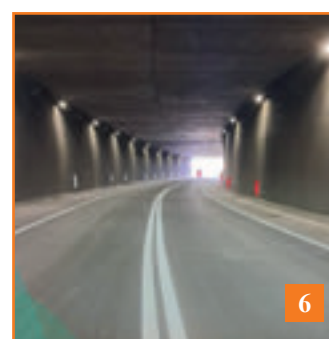
Tre nuove telecamere (5) e la sostituzione e miglioramento tecnologico dei dispositivi esistenti. Sono gli esiti del piano messo a punto dal Comune di Fiorano Modenese per potenziare il sistema di videosorveglianza che vigila sul territorio. Le nuove installazioni, telecamere multi-ottica ad alta risoluzione, vanno a sorvegliare, una, il percorso pedo-



nale tra scuola dell'infanzia Aquilone e il nido La Tana del Tasso, lungo il lato del parco XXV Aprile, mentre due sono state posizionate in piazza Menotti, in pieno centro cittadino, nei pressi dei locali posti al piano terra di palazzo Astoria e all'altezza dell'ingresso della palazzina che ospita gli uffici tecnici del Comune.

Riaperta in anticipo, con nuova illuminazione, la galleria della SP467R

Ha riaperto al traffico giovedì scorso, con qualche giorno di anticipo rispetto alla tempistica prevista, la galleria della Variante SP467R (6) a Casalgrande. In queste settimane è stato completamente rifatto e adeguato l'impianto di illuminazione, con nuove apparecchiature a LED più efficienti, più durature e capaci di garantire un migliore livello di illuminazione lungo tutto il tratto. La chiusura è stata inoltre



utilizzata per riasfaltare gli accessi alla galleria da entrambe le direzioni, intervenire su diversi tratti prima e dopo il tunnel e rifare completamente la segnaletica orizzontale.

Sassuolo: trasforma la casa in una centrale di spaccio: un 28enne arrestato

Gli agenti del Commissariato di Sassuolo (7) hanno arrestato un 28enne con l'accusa di produzione, traffico e detenzione illeciti di sostanze stupefacenti. Presso la sua abitazione hanno rinvenuto – e sequestrato – 270,22 grammi lordi di cocaina e 13,7 grammi lordi di hashish oltre a quattro bilancini di precisione e



materiale per il confezionamento. All'interno dell'abitazione c'erano anche due serre artigianali allestite con sistemi di ventilazione, illuminazione, controllo di temperatura e umidità, contenenti sette piante di marijuana; 4 bilancini di precisione, e un'agenda di oltre quaranta pagine nella quale erano riportati nominativi e importi verosimilmente relativi all'attività di spaccio. Sequestrato anche un fucile da caccia privo di matricola. (P.R. - S.F.)

TG
ALL
FOR
TILES

IL TG QUOTIDIANO
DI CERAMICANDA



SCARICA SUBITO LA NOSTRA APP!



TG
ALL
FOR
TILES

Campionati cominciati, mercato finito: la stagione calcistica comincia davvero

Il Sassuolo per confermare, e se possibile migliorare, la buona stagione dell'anno scorso. Il Modena e la Reggiana puntano ad essere protagonisti, alla ricerca della promozione e comunque di un campionato da protagonisti: le prime due giornate qualcosa hanno già detto, il resto verrà...

La lunga marcia è finita. Chiuso, martedì, il mercato, e celebrate le prime due giornate, adesso per Sassuolo, Modena e Reggiana la stagione comincia per davvero. Niente più partite giocate a mercato aperto, niente più 'scuse' su rose non ancora complete, gruppi da amalgamare, gambe ancora pesanti a causa dei carichi di lavoro post-preparazione estiva: da questo fine settimana, e finalmente viene da dire, parla il campo. Il Sassuolo parte per confermare quanto fatto la scorsa stagione, ovvero una navigazione tranquilla – ma non priva di acuti – che al traguardo minimo della salvezza faccia seguire anche un piazzamento di prestigio, mentre Modena e Reggiana, ai piani di sotto, puntano comunque in alto. Ad un campionato da protagonista il Modena, che è partito a razzo e oggi guida la classifica del campionato cadetto dopo aver violato, in trasferta, due campi non facili come quelli di Benevento e Catanzaro. Al ritorno in serie B, invece, la Reggiana: anche i granata, imbattuti dopo due gare, sono in testa al loro girone. Se son rose, fioriranno...

SASSUOLO

Due gare, una vittoria e una sconfitta, in attesa del derby con il Bologna e del successivo redde rationem contro la Juventus. L'estate è stata piena di cambiamenti, per il Sassuolo – l'addio di Carnevali e l'arrivo di Andrea Fabris a capo della dirigenza, lo sbarco di Alberto Aquilani in panchina, numerosi arrivi – Bowie, Adzic, Van der Brempt, tra gli altri – e altrettante partenze – Muharemovic, Pinamonti, ma anche Nzola e altri – hanno ridisegnato il Sassuolo, ma non ne hanno cambiato le ambizioni. Quella che Veronica e Marco Squinzi, che hanno



rafforzato la loro presenza nei quadri dirigenziali «per ribadire la vicinanza di Mapei e della nostra famiglia al progetto neroverde», hanno definito «l'anno uno di una nuova era» è cominciata in linea con le aspettative, perché il Sassuolo gioca bene e sulla carta dispone di un organico che vale non solo la salvezza – obiettivo minimo e, ovviamente, prioritario – ma qualcosa di più. L'anno scorso chiuse undicesimo, tenendosi sempre ben lontano dalla zona che scotta: ripetersi non sarebbe male...

Voto all'avvio 6,5

Voto al mercato 7,5

MODENA

Navigare nelle zone alte della classifica, ma con un preciso impegno: quello di restare in corsa per obiettivi importanti fino alla fine. Ciò



non significa che il Modena voglia a tutti i costi la serie A. Non è, almeno, nelle intenzioni della proprietà che mantiene un profilo basso parlando di progetto triennale. Migliorare significherebbe però rimanere sempre nel gruppo di testa con distacchi minimi. Non come l'anno passato, con il Modena che ha chiuso staccato di 21 punti dal terzo posto. Il primo approccio ha dimostrato la bontà della scelta di un allenatore giovane, come Daniele Galloppa, con idee e capacità nel leggere le partite, senza essere ostaggio di moduli particolari. Ma al di là delle qualità dell'allenatore, a fare la differenza saranno sempre i calciatori. Da verificare nel breve periodo la solidità della difesa, mentre è a centrocampo che il Modena

mostra le sue qualità migliori, senza dimenticare un tridente offensivo formato da Olzer, Caso e Ambrosino che in queste prime giornate ha fatto la differenza.

Voto all'avvio 8

Voto al mercato 7

REGGIANA

Ambiziosa ma profondamente rinnovata, la Reggiana è ripartita dalla serie C con l'obiettivo di tornare al più presto al piano di sopra. Per calarsi subito nella categoria, i granata hanno trapiantato la spina dorsale del Lecco: il portiere Furlan, il difensore Battistini e il centravanti Sipos, già a segno nella prima vittoria stagionale, a Gubbio, con la quale i granata hanno dato seguito al pareggio casalingo con il Ravenna che ha inaugurato la stagione. Per la fascia è



arrivato Ponsi, ex Modena e Catania, mentre in mezzo al campo comanda l'islandese Jonsson, fedelissimo del neotecnico granata Attilio Tesser già dai tempi della Triestina. Le ultime ore di mercato, invece, hanno visto perfezionato lo scambio tra Papetti e Cavion e il 'colpaccio', ovvero l'arrivo del centravanti Thomas Henry. La squadra è quindi competitiva e abbastanza completa, come peraltro testimoniato da queste due prime giornate che la attestano nel 'gruppo' che comanda il girone. Basterà per vincere la concorrenza di Ravenna, Spezia e Pescara, ovvero le big sulla carta più accreditate? Ai posteri...

Voto all'avvio 7

Voto al mercato 7

(Stefano Fogliani)



CERAMIC DISTRICT & MORE

MARTEDÌ 1 - MERCOLEDÌ 2

DICEMBRE 2026

DETTAGLI, SOLUZIONI, IDEE PER L'INDUSTRIA CERAMICA



Il campo largo: «Tocca a noi governare» Il problema, però, è quello: farsi largo...

Dal Bonaccini-pensiero: se studi poco voti a destra, quindi se studi il giusto voti al centro. Tanto per metterci in guardia dal rischio di studiare troppo...

Dopo quello in Albania, adesso Giorgia Meloni ne vuole uno anche in Africa, *hub biamo* un altro problema.

I Vescovi emiliani contro la norma regionale sul fine vita: “Non esiste un diritto a morire”. Questo sì che è fine vita.

Propongo una sanatoria per Daniela Santanché, o ci intasa tutti i tribunali.

“Vorrei vedere il ministro della Sanità andare in un ospedale, avere bisogno di una Tac o una risonanza magnetica e sentirsi rispondere che la prima libera è fra otto mesi; e vederlo morire prima, come accade in molti casi”: Enzo Iacchetti lo ha detto a un evento mettendosi in lista di attesa per un esame da parte dell’opinione pubblica. Poi ha corretto un po’ il tiro, perché lì i tempi di risposta sono molto più brevi.



Troppi 17enni sono invidiosi dei 18enni che possono schiantarsi alla guida dell’auto. Ma adesso hanno trovato qualcuno che pensa a loro: Salvini.

Francia, la Corte Costituzionale boccia la proposta di vietare i social ai minori di 15 anni: non è lecito negare loro il diritto di vantarsi pubblicamente dei pestaggi in branco.

L’Iran minaccia di colpire l’Europa, “Ma non hanno missili sofisticati”. E ora scoppierà una vera guerra, tra i produttori europei di armi, per venderglieli.

Dite che sognino davvero la pace... i *violenterosi*?

Saltato in aria. Ranucci è sopravvissuto alla bomba, ma non al governo...

(Massimo Bassi)



A Trump non restava altro che dichiarare guerra economica all’Iran. Altrimenti le conseguenze di quella militare ricadono soltanto su di noi.

Imputabilità, Meloni: “Chi sbaglia paga”. Principio la cui applicazione è divisa tra chi la divisa la porta e chi no.

Aiuti a Kiev, i missili a lungo raggio possono arrivare talmente lontano che non saremo mai stati così vicini al vedercene arrivare uno in testa.

L’Italia rinuncia a Pirlo per riaffermare la questione etica, quindi sceglie quello che se n’era andato per i soldi arabi. I dirigenti, per scusarsi con l’agenzia russa di scommesse che sponsorizzava Pirlo, andranno ai loro sportelli per scommettere sul prossimo Paese nel quale scapperà Mancini.

È abbastanza ovvio, rendono imputabili i minori imputando le minoranze.

Leone XIV: “I fondamentalismi muri da abbattere”, ma lui è fiducioso, non si abbatte.



La questione è organizzativa prima che tecnologica, ma tutt’altro che secondaria

Quando si parla di AI Act, molte aziende reagiscono in uno dei due modi più diffusi davanti a una nuova normativa europea: panico preventivo oppure serena rimozione. «Noi non sviluppiamo intelligenza artificiale», pensano, e tornano alle proprie attività. La domanda più utile, però, è un’altra: l’azienda utilizza sistemi AI? La risposta positiva è molto più probabile di quanto sembri. Un software che filtra curriculum, assegna punteggi ai candidati, valuta le performance dei dipendenti, stima l’affidabilità creditizia o decide l’accesso a un servizio può rientrare tra i sistemi ad alto rischio previsti dall’AI Act. Non serve avere in ufficio un robot con gli occhi rossi: basta aver acquistato una piattaforma ‘intelligente’ capace di rendere le decisioni più veloci, oggettive e possibilmente anche economiche.



AI Act: sapete davvero dove usa l’AI la vostra azienda?

Il rischio dipende soprattutto da cosa fa il sistema e dall’impatto che può avere sulle persone. Un chatbot che indica dove trovare una fattura presenta implicazioni limitate. Un algoritmo che contribuisce a decidere chi assumere, promuovere, finanziare o assicurare entra in un territorio decisamente più delicato.

Per le imprese la prima attività utile non richiede una task force con tredici slide sulla governance. Serve un inventario. Quali strumenti usiamo? In quali processi? Prendono decisioni o forniscono punteggi e raccomandazioni? Su quali dati lavorano? C’è una persona che controlla davvero il risultato, oppure l’output viene accettato con la stessa fiducia riservata al navigatore quando propone una strada sterrata? Anche acquistare una soluzione da un fornitore esterno non elimina ogni responsabilità.

L’azienda che la usa deve conoscerne finalità, limiti, istruzioni e rischi; garantire una supervisione umana adeguata; monitorarne il funzionamento e, in alcuni casi, informare le persone coinvolte. «Ce l’ha ven-

duta qualcuno» difficilmente diventerà la formula magica della compliance europea.

Bruxelles ha recentemente allungato i tempi per l’applicazione delle regole sui sistemi ad alto rischio, spostandole in gran parte a dicembre 2027. Un rinvio utile, soprattutto perché standard e indicazioni operative sono ancora in costruzione. La proroga serve a prepararsi, non a scoprire il problema la settimana prima della scadenza. La vera questione è organizzativa prima che tecnologica. Molte imprese hanno iniziato a usare l’AI in modo frammentato, attraverso software, plugin, piattaforme HR, strumenti di analisi e automazioni acquistate da reparti diversi. Adesso devono ricostruire la mappa.

L’AI Act, in definitiva, obbligherà (ma sarebbe meglio dire obbligherà...) le aziende a fare una cosa vecchia come il mondo – quantomeno, nelle buone intenzioni: sapere quali strumenti stanno prendendo parte alle loro decisioni. Prima di chiedersi se l’intelligenza artificiale sia conforme, insomma, bisogna accorgersi se – e come – è già entrata in ufficio.

CERAMICA
NDA TV

LA STAGIONE TV 2025-2026
RICOMINCIA IL 9 SETTEMBRE
TRC Modena: Gio 22:30; Sab 13:00 - Telereggio: Merc 22:30; Dom 13:30
www.ceramicanda.com

CERAMICA
NDA TV

LA SOLUZIONE PER ELIMINARE EFFICACEMENTE
LA POLVERE DELLE RETTIFICHE A SECCO
OTTIMIZZANDO L'AFFIDABILITÀ DELLE
SCELTE AUTOMATICHE

911
MACHINES

PERFECT DUSTING

www.911machines.com



VI ASPETTIAMO AL

TECNA

THE GLOBAL EXPO FOR CERAMICS AND MORE

22 - 25 SETTEMBRE 2026

PAD. B3 - STAND 604

PER PRESENTARVI LE
NUOVE SPAZZOLATRICI TRASVERSALI
MODELLI W1 e X4

PARTNERSHIP COMMERCIALE

M

FINE LINEA

www.mlabrasivi.it

info@mlabrasivi.it