

È TUTTO OK,
CON MAPEI

Rubrica

Camion e cammelli,
cosa vendere,
e a chi...

I vantaggi della vendita
devono essere tali
per chi acquista

pagina 6



L'intrigo

Acimac:
la 'rivoluzione'
non s'ha da fare

L'associazione
non ha ancora scelto
il suo Presidente

pagina 5

È TUTTO OK,
CON MAPEI

Il Distretto 258

Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato

anno 12 numero 258 • 30 Maggio 2020 • euro 1,00

DSTRISCIO



Le associazioni
sono il mezzo..
non il fine!

Di Roberto Caroli

Non sono poche le associazioni di categoria legate a Confindustria, nel solo mondo che ruota attorno alla ceramica ne contiamo tre: Confindustria Ceramica, riservata ai produttori di piastrelle, sanitari, refrattari e stoviglie; Acimac in rappresentanza dei produttori di macchine e tecnologia; Federchimica-Ceramicolor che ingloba i produttori di smalti e colori; tra queste annoveriamo anche Cerarte, in passato Codac, ossia l'associazione dei terzofuochisti e studi grafici, sganciata da Confindustria ma legata a Lapam Confartigianato. In altri termini, passatemi la battuta, nel distretto ci sono più associazioni che piastrelle! Vada per quella dei ceramisti, che gioca la sua partita e campionato, ma trovo legittimo chiedersi se le restanti non potevano unirsi tutte sotto lo stesso tetto, a proposito dell'importanza della massa critica nel mondo globalizzato, dove mai come in questo momento l'unione fa la forza e partorisce più idee! Tant'è... Ci sorprende, ma non più di tanto, la confusione che alberga nelle ultime settimane in Acimac, in pieno marasma con un difficile, prolungato e mai risolto cambio della Direzione, il Consiglio direttivo incapace di individuare, dopo due interminabili e inconcludenti sedute, il nuovo Presidente designato a succedere a Paolo Sassi, e dulcis in fundo la fiera di riferimento Tecnargilla cancellata, forse, troppo frettolosamente.

a pagina 5

Tifiamo tutti per il Cersaie a novembre



pagine 2 e 3

BAR DELLE VERGINI

Scotta il telefono



Al Bar delle vergini si parla di giustizia. Le intercettazioni di Palamara e degli altri magistrati, tutti uniti contro il Ministro dell'interno Salvini, fanno sollevare più di un sopracciglio. Che le indagini dei pm fossero attente a colpire certi ambienti e prudenti nell'occuparsi di altri era cosa nota. Che un magistrato sia un uomo ed abbia le proprie idee è corretto. Ci sia permesso di provare un brivido di terrore quando sentiamo Palamara dire che "Salvini, anche se ha ragione sui migranti va attaccato". Evidentemente se un cittadino ha ragione ma non sta simpatico al magistrato rischia grosso.... Si salvi chi può!

IL DEBITO PUBBLICO ITALIANO OGGI

€ 2.370.863.201.938

IL DEBITO PUBBLICO PER CITTADINO

€ 39.404

Ds ceramico

Intervista

Fabio Tarozzi:
«Le difficoltà?
Uno stimolo
per ripartire»

Il caso

Le piastrelle
di Irene Pivetti:
vatti a fidare
dei politici....

l'evento

Premio Lucchese:
un formato
'digitale' per la
33ma edizione

Mercato

Liquidità:
il sistema bancario
e i tanti 'nodi'
della ripartenza

pagine da 5 a 11

Impronte digitali

Il dopo-Covid
dell'e-commerce

pagina 7

Almanacco

Spunti di cronaca
nel distretto

pagina 13

Dspetto

Fase2, le pentole
e i 'coperti'

pagina 15

We give more to ceramics to make better ceramics

From single machines to full plants, experience advanced SACMI ceramic manufacturing technology.

SACMI
ENDLESS INNOVATION SINCE 1919

www.sacmi.com

«Non possiamo farne a meno: la fiera è un punto di riferimento»

Il punto di vista degli 'addetti ai lavori', fiduciosi ma combattuti. Lo spostamento a novembre della kermesse bolognese come unica strada possibile per «dare un segnale: significherebbe una ripartenza nel segno del made in Italy, anche se non sarà, ovviamente, il solito Cersaie». La 'lunga marcia' verso l'edizione 2020 della fiera bolognese, tuttavia, è appena cominciata

«A novembre? a Bologna siamo abituati ad andare in giacchetta, se non in maniche di camicia... Scherzi a parte, è una presa di consapevolezza da parte di Confindustria Ceramica che ritengo coraggiosa e opportuna perché tutto il mondo degli eventi fieristici va incontro a mutamenti importanti». E il Cersaie, dice il Presidente di Siti B&T Group **Fabio Tarozzi**, non fa eccezione. La 38ma edizione della fiera di riferimento per il settore ceramico, spostata a novembre a causa delle note vicende, è stata presentata una settimana fa, e ha visto gli organizzatori tracciare anche la road map in vista di un futuro «inevitabilmente – dice il Presidente di Ceramicolor **Claudio Casolari** – pieno di incognite». Incognite che hanno rivoluzionato il calendario fieristico del settore (dopo Coverings, Salone del Mobile e Mosbuild, anche Tecnargilla è stata rimandata al 2021) e delle quali prova a fare giustizia la determinazione con la quale gli organizzatori sostengono la loro scelta, in attesa di riscontri da parte degli espositori. Che, entro il prossimo primo luglio dovranno presentare la pratica di adesione formale al Cersaie 2020 ed il 9 luglio, forti di dati più sicuri, gli organizzatori decideranno se andare avanti con l'evento e dal 15 luglio arriveranno le notifiche di conferma alle aziende. Un percorso a tappe prudentiale, l'unico possibile per 'salvare' un evento che, dice ancora Fabio Tarozzi, «un momento di confronto per tutto il mondo ceramico, inteso come sistema e quindi come produzione, tecnologia e indotto. Un punto di riferimento per tutti i players del settore». E del quale, evidentemente, non si può fare a meno. Bene allora lo spostamento a novembre «perché un Cersaie a settembre – spiega il Presidente di Sicer **Gianfranco Padovani** – se la situazione è ancora questa, e queste sono le difficoltà di muoversi per gli stranieri, perderebbe molto del suo naturale appeal». Ma che si navighi a vista è di tutta evidenza, consapevoli che non parla, la fiera, avrebbe impatti importanti su più livelli. «La fiera ha diversi valori importanti, e il primo è che il Cersaie è un appuntamento che traina tutto il settore, di visibilità e sostegno al contatto fisico con i materiali e con le persone: pensare che un appuntamento solo virtuale o la cancellazione dell'edizione 2020 possa non



L'OPINIONE

Spazi e distanziamento: i conti tornano...

Angelo Dal'Aglio fa il punto sulla capienza dei padiglioni



C'è il nuovo padiglione, che aggiunge 14mila metri quadrati al quartiere fieristico bolognese. E ci sono calcoli, sui quali gli organizzatori sono tuttora al lavoro, che promuovono gli spazi del Cersaie. Anche del Cersaie post-Covid. «Abbiamo cominciato a fare calcoli, ancora provvisori, sulla possibile capienza», spiega Angelo Dal'Aglio: calcoli «ipotetici, fatti sulla base dei protocolli attuali e in attesa di quelli che verranno, partendo dalla superficie del Cersaie: considerando i soli padiglioni e non, quindi, spazi esterni, corridoi, connessioni, è di 155mila metri quadrati». Secondo i calcoli («comunque approssimativi», la precisazione) elaborati da Dal'Aglio «ogni persona avrebbe disponibilità di un'area propria di circa quattro metri quadrati che significa, sempre in linea teorica, una distanza possibile di oltre 2 metri, ovvero il doppio di quella richiesta oggi». Distanziamento ok, insomma: i numeri elaborati da Dal'Aglio promuovono la Fiera e ne promuovono le possibilità ricettive. «Sempre a livello di calcoli teorici e approssimativi – dice Dal'Aglio – abbiamo stimato che all'interno del Cersaie potrebbero esserci 38750 persone. Siamo, con questo dato, ben oltre la capacità di un giorno normale di Cersaie pre-Covid quando le presenze, tra operatori, visitatori, addetti e personale della fiera, sono sensibilmente inferiori».

avere impatti è un'illusione»: il punto lo fa **Emilio Mussini**, Presidente di Panariagroup e della Commissione Fiere di Confindustria Ceramica, non senza ribadire che «la fiera è un'occasione di dimostrare a tutto il mondo che noi italiani siamo leader del mercato, dell'innovazione, dello stile: se vogliamo uscire da questa situazione mantenendo alta la leadership italiana nel mondo la fiera ci serve». Sarebbe la prima fiera dopo l'emergenza, aggiunge Mussini, «e significherebbe una ripartenza nel segno del made in Italy, e siamo fiduciosi che questa fase 2 proceda con il miglioramento in atto e sia sincrono alla situazione degli altri paesi. Scegliendo di spostarla

di qualche settimana abbiamo dato un segnale, provando ad immaginare come potrà essere la situazione tra qualche tempo: per questo, come associazione, abbiamo preso tempo, lasciando che ognuno valuti quella che è stata la nostra volontà ci sarà la giusta fiducia bene, se non dovessimo avere il supporto atteso ne prenderemo atto». Il settore guarda a se stesso, anche perché scrutando il calendario è fin troppo facile vedere come l'unica fiera tenutasi nel 2020 sia stata il Cevisama, e se il Cersaie dovesse 'saltare' la prima del 2021

sarebbe ancora il Cevisama: e il palco agli spagnoli non lo vuole lasciare nessuno... «Sono stelle polari, le fiere, e il Cersaie non è una fiera come le altre, e a maggior ragione, viste le contingenze, credo sia giusto farvi convergere gli sforzi di tutti. Con lo spostamento a novembre – dice ancora Claudio Casolari – abbiamo ottenuto più tempo per modulare la nostra offerta su quelle traiettorie imposte da una fase che, credo, andrà a riflettersi sul numero di visitatori e anche sulle risorse che le aziende investiranno sull'evento. Che a mio avviso resta comunque indispensabile e adesso assume un significato ancora più importante». Necessario ripartire, dare un segnale, fare

sistema: ecco le parole d'ordine che trovano sintesi in quel «non si può non fare» che oggi detta la linea agli organizzatori, la cui scelta incassa benedizioni a più livelli. Dagli impiantisti, come dai colorifici, e un plauso arriva anche dai vertici confindustriali, con il Vicepresidente di Confindustria **Emanuele Orsini** che «tifa» per il settore ceramico. «Mi auguro si possa fare davvero, perché abbiamo soprattutto bisogno di ricominciare, a dispetto delle evidenti e note difficoltà che condizionano, in questo momento, tutte le interconnessioni e rendono difficoltosi gli spostamenti. Ma, come ho detto, adesso è fondamentale ricominciare quindi se il Cersaie si farà sarà il primo, o tra i primi, a venirlo a visitare e a congratularmi con gli amici che producono piastrelle», le parole di Orsini, che danno bene la misura dell'attesa in vista di un'edizione che vuole essere, prima di tutto, simbolo di un possibile rilancio. «Può essere, quest'anno soprattutto, fiera di sistema, occasione per esplorare nuove frontiere, spingere ogni azienda verso nuovi modelli di comunicazione, perché siamo ben consapevoli che non sarà il solito Cersaie, ma abbiamo il dovere di emergere, dopo questi 100 giorni di buio, con una proposta che confermi la nostra leadership», dice ancora Casolari, interpretando aspettative diffuse. Perché da una parte le perplessità restano, ma la fiducia cresce, insieme alla consapevolezza che «occorre attrezzarsi. E farlo – dice ancora Casolari – in proprio, perché, e questa fase che abbiamo appena attraversato lo ha confermato, su aiuti da parte dello Stato non possiamo contare. E' necessario fare sistema, proporsi come settore, e prepararsi a cogliere quelle opportunità che il mercato immagina garantirà a materiali, come quelli ceramici, che garantiscono il rispetto della sicurezza durante il processo produttivo ed una ricerca accurata, anche in termini di igiene e pulizia, di standard che garantiscano il cliente e al contempo gli suggeriscano nuove occasioni di acquisto e consumo». Già: l'AD Italcra **Graziano Verdi**, a inizio lockdown, aveva detto di pensare all'edizione 2020 del Cersaie come a quella «del rilancio», lo spostamento a novembre dell'evento e la determinazione con la quale, fin qua, se ne sostiene la necessità vanno di conseguenza. (R.C.-S.F.)



«Il Cersaie promuove le vendite, e oggi abbiamo bisogno di vendere»

Da questa situazione, dice il Presidente di Confindustria Ceramica, si esce «riattivando i consumi e permettendo alle aziende di far 'muovere' i venditori. A questi ritmi le imprese rischiano di non essere più redditizie, di venir meno al loro compito sociale di produrre reddito. E aiuti dallo Stato, a parte la cassa integrazione, non ce ne sono»

«Il problema è grande: ci sono, oggi, priorità e urgenze, e il settore può uscire da questa situazione solo se ricominciamo a vendere». E ancora: «si tratta di arrivare alle prossime fasi, e parlo del 2021, economicamente vivi». Uno sfogo, quello di **Giovanni Savorani**, imprenditore della ceramica e Presidente di Confindustria Ceramica. Che racconta bene quali tensioni attraversino l'universo della piastrella italiana dopo il lockdown. E al quale scegliamo di dare lo spazio che merita perché fin qua nessuno aveva descritto con questi toni le mille perplessità che scuotono gli imprenditori della ceramica e l'Associazione che li rappresenta. Che ha scelto di spostare il Cersaie a novembre, lo ha presentato giovedì scorso e fa capire che, sintetizziamo brutalmente, o si fa il Cersaie o si muore. Si esagera? Forse, ma è vero che la transizione è complessa, ed è altrettanto vero che il comparto è solido, che la fase 2 qualcosa promette, ma la strada sarà lunghissima. E non priva di intoppi, perché quella 'grande crisi' evocata da



Giovanni Savorani

«Non si può non notare come diverse aziende invece che riaprire chiudono. E non chiudono solo per i protocolli, ma per una difficoltà più generale»

tanti era – parliamo di dieci anni fa – economico-finanziaria, mentre questa indotta dal Covid-19 è pandemica e globale. Si lavora per uscirne, ovvio, ma il contesto

è quantomeno difficile. «Siamo molto attivi nel cercare di ottenere ulteriori semplificazioni, ed anche in questa direzione vanno i dialoghi con le Regioni ed il Governo centrale perché non si può non notare come, in questa fase, diverse aziende invece che riaprire chiudono. E non chiudono solo per i protocolli imposti alle aziende, ma per una difficoltà più generale», fa notare Savorani, che resta aggrappato a quel Cersaie sulle quali ha idee ben chiare. «Ci sono delle priorità e delle urgenze: la fiera, il Cersaie, è uno strumento che serve anche a promuovere le vendite. E il settore può uscire da questa situazione solo se ricominciamo a vendere», ammette con franchezza il numero uno di Confindustria

Ceramica, indicando nella fiera bolognese asset imprescindibile per la ripresa. «La fiera – aggiunge Savorani – l'abbiamo posticipata, con la consapevolezza che è una delle principali leve di marketing che possiamo azionare per confermare quella qualità che nel made in Italy fa la differenza rispetto alle produzioni straniere, ma c'è altro». E l'altro, fa capire Savorani sfoggiando il realismo che serve, è l'abituale cabotaggio che fa la fortuna di tutte le aziende, ovvero la vendita perché, ovvio ma ineludibile, se non si vende non si produce, né si guadagna. «Stiamo lavorando ai protocolli per fare in modo che i nostri venditori possano riprendere a viaggiare. Li abbiamo tutti a casa, e questo

è un problema enorme», rileva il Presidente di Confindustria Ceramica, che rincara la dose. «Aiuti dallo Stato non ce ne sono, a parte la cassa integrazione, ma mi riferisco al fatto che è fondamentale, come sottolineato in più occasioni, rimettere in moto i consumi dei materiali per l'edilizia e far ripartire i cantieri. In Italia come in Europa, ci sono bisogni e necessità comuni che gli imprenditori non possono non considerare», dice Savorani, spostando poi il mirino verso quel Cersaie che ha bisogno di tutti. «Se parli del Cersaie con gli imprenditori, oggi devi essere consapevole che l'imprenditore ha il problema di far muovere i venditori, di farli viaggiare sui mercati di riferimento, e qui subentrano problemi di ordine sanitario, ma la formula di una convivenza con il virus va trovata quanto prima, anche perché resta giusto ricordare che il virus non si sposta con le merci, ma viaggia con gli uomini. Nella mente di un imprenditore, oggi, ci sono problemi economici e finanziari, ma soprattutto problemi di vendite, che in questo pe-

«Dobbiamo fare in modo che i nostri venditori possano riprendere a viaggiare. Li abbiamo tutti a casa, e questo è un problema enorme»

riodo sono calate enormemente: a questi ritmi le imprese rischiano di non essere più redditizie. Le aziende sono macchine economiche che producono reddito, e se non lo

producono vengono meno al loro compito sociale, che è quello di dare lavoro, pagare imposte e contributi con cui sostenere i servizi». E al Cersaie si torna, allora: «Sono stato il primo, e continuo a sostenerlo, che dobbiamo fare il Cersaie, e dobbiamo fare un Cersaie d'attacco. Nel senso che l'appuntamento bolognese è uno strumen-

«Ci sono problemi economici e finanziari, ma soprattutto di vendite, che in questo periodo sono calate enormemente»

to per vendere di più e adesso di questo abbiamo bisogno, ovvero di vendere, e del Cersaie non possiamo fare a meno. Anche se oggi è facile sentirsi rispondere da un imprenditore 'Non più soldi, come faccio a sostenere una fiera?'. E' proprio questo, invece, il meccanismo da cui dobbiamo uscire, per guardare avanti e far sapere che l'Italia è un paese sicuro, ed è sicuro perché applichiamo regole e protocolli che garantiscono quella sicurezza che, oggi, resta fattore imprescindibile per tutti. E garantire sicurezza è un compito che va condiviso, con la consapevolezza che serve la partecipazione di tutti. Anche per questo non sopporto che il Governo metta giù dei protocolli senza interessarne le aziende e le categorie che le rappresentano, sbagliandoli regolarmente perché non è 'dentro' al problema. Occorrerebbe invece che tutti partecipassero, che tutti contribuiscano: mi ha dato molto fastidio, le ribadisco, essere stato escluso, di fatto, dalla lotta al Coronavirus».

(R.C.)

ALL FOR TILES
allfortiles.it
segreteria@allfortiles.it

evento a cura di
event organized by

CERAMICA NDA

Via De Amicis, 4 - 42013
Veggio di Casalgrande (RE)
T. +39 0536.990323
F. +39 0536.990402
ceramicanda.com
redazione@ceramicanda.com

ModenaFiere

**NOVEMBRE 2020
MODENA FIERE**

ALL FOR TILES

DETTAGLI, SOLUZIONI, IDEE
PER L'INDUSTRIA CERAMICA
DETAILS, SOLUTIONS, IDEAS FOR THE CERAMIC INDUSTRY

CERAMICA NDA

SUPERA[®]

a piece of Art



Wide range of sizes (up to 4,800 mm length)
and thicknesses (6-30 mm)



3D surfaces up to 6 mm depth



New and unique products with full-body,
glazed and mixed design



High product quality
No superficial defects
No internal tensions in the final product



SUPERA[®]
SLAB TECHNOLOGY

PATENTED



www.sitibt.com

L'Acimac sceglie.... di non cambiare nulla

Non ha ancora un nome, né un volto, il prossimo Presidente dell'associazione dei costruttori di macchine per ceramica: in lizza ci sono due candidati – Paolo Lamberti e Paolo Mongardi – tra cui il consiglio direttivo non trova una sintesi. E si fa strada l'ipotesi di 'prolungare' di un anno il mandato dell'attuale Presidente Paolo Sassi

Una poltrona per tre? La raccontavamo così, nel numero scorso, la corsa alla Presidenza di Acimac spiegando come il confronto, all'interno dell'associazione che raccoglie i costruttori italiani di impianti, macchine, attrezzature e materie prime e servizi per l'industria ceramica, fosse oltremodo serrato e rimandando a decisione che gli associati, attraverso il Direttivo, avrebbero preso da lì a qualche giorno. In lizza c'erano il Presidente di Sacmi Paolo Mongardi, il co-fondatore e Amministratore Unico di I-Tech Bruno Bettelli, il Presidente di Tecnografica Paolo Lamberti, attuale Vicepresidente dell'associazione che ha sede a Villa Marchetti, ma nel frattempo altra acqua è passata sotto i ponti. Prima, infatti, la rosa si è ristretta a due (Bettelli ha ritirato la sua candidatura, scegliendo di appoggiare Mongardi, del quale sarà Vicepresidente in caso di elezione di quest'ultimo ma nemmeno questa circostanza ha permesso al Direttivo di trovare sintesi compiuta. Le riunioni si sono succedute a buon ritmo (l'ultima giovedì, ancora in corso mentre andiamo in stampa) senza tuttavia arrivare a dare un nome, e un volto, al successore di Paolo Sassi, numero uno di BMR e presidente uscente di Acimac. Un inedito, questo lungo stallo, per un'associazione



Paolo Mongardi



Paolo Lamberti



Paolo Sassi

che, nella corsa alla presidenza, vede in lizza un esponente di una grande azienda come Sacmi e il rappresentante di una realtà più

piccola, e da' bene l'idea di quali siano le diverse istanze e le divergenti aspettative che le diverse anime dell'associazione legano al

ruolo di Acimac in un momento di forte cambiamento. Si tratta infatti di far fronte all'onda lunga di una contrazione già espressa dai

dati congiunturali diffusi qualche mese fa (che decretavano il forte rallentamento del settore, dopo la crescita impetuosa degli ultimi anni), e soprattutto di ragionare sul post-Covid-19 che, come effetto principale, ha visto finora l'associazione decidere di annullare, rimandandola al 2021, l'edizione 2020 del Tecnargilla, l'appuntamento fieristico di riferimento per la tecnologia made in Italy.

Questo il contesto all'interno della quale si sono mossi i candidati, tuttora in lizza, per un ballottaggio la cui durata non ha precedenti nella storia dell'associazione, da cui filtra il riserbo più assoluto, a confermare come la soluzione del rebus sia ancora ragionevolmente lontana. Mentre il giornale va in stampa la fumata bianca non è ancora arrivata, il tempo stringe – l'assemblea generale sarà chiamata, tra poche settimane, a ratificare una decisione del Direttivo che ancora non c'è – e tra le opzioni al vaglio del Consiglio dell'associazione ci sarebbe anche quella di confermare, per un anno a interim, l'attuale Presidente Paolo Sassi. L'escamotage darebbe modo all'associazione di affrontare, con tutti i vertici in carica, una transizione cui si lega un forte cambiamento che potrebbe coinvolgere anche gli stati maggiori di Villa Marchetti.



Le associazioni sono il mezzo.. non il fine!

segue dalla prima pagina

L'argomento è noioso ma porta con se sfumature che ho ritenuto meritevoli della vostra pazienza. Sapevo della difficoltà delle associazioni a trovare tra gli imprenditori figure disponibili a dedicare tempo per l'interesse collettivo, sottraendolo alla propria azienda, agli interessi più personali e individuali, in un momento economico non propriamente brillante che suggerirebbe inve-

ce ai capitani di impresa di stare sul pezzo, il loro pezzo! In Acimac si sta verificando il contrario, ci sono troppi pretendenti e nessuno di questi sarebbe disposto, stando alle indiscrezioni, a fare un passettino indietro per il solo bene dell'associazione; ergo la situazione rimane complessa, anche imbarazzante, e soltanto la terza e decisiva riunione del consiglio direttivo fissata entro questa settimana potrebbe sciogliere e dipanare

alcuni nodi, ma certo non tutti. Perché gli attriti resteranno, le divergenti prospettive tra aziende più strutturate e imprese pseudo artigianali non potranno essere cancellati con un colpo di spugna solo grazie all'elezione del Presidente! Per questo la scelta dovrebbe cadere su una figura vocata alla mediazione, sensibile alla riscoperta dei veri valori associativi, capace di sgombrare il campo dagli equivoci che troppo frequentemente

offuscano la vera identità dell'associazione. Non abbiamo dubbi sul fatto che siano il mezzo per raggiungere i diversi obiettivi degli associati, per fornire loro strategie e servizi di cui hanno bisogno; biasimevoli quando inseguono fini propri calpestando, se necessario, le aspettative di chi paga la quota associativa. Acimac e il suo Presidente, chiunque esso sarà, dovranno lavorare su più fronti: accrescere il numero degli associati,



magari allargando le maglie a tutti gli orfani della fornitura ceramica; migliorare il rapporto con le altre associazioni del distretto, con la netta consapevolezza che l'unico vero ruolo associativo sia quello di rappresentare e supportare le aziende associate. Il presidente di Confindustria Ceramica Giovanni

Savorani ha detto con saggezza che "le aziende sono macchine che devono produrre ricchezza da ridistribuire", concordo con lui e aggiungo che le associazioni, invece, tutte, dovrebbero unicamente essere lo strumento che aiuta le aziende a farlo. Senza altri fini!
(Roberto Caroli)



LA STAGIONE TV 2019-2020

Trc-Telemodena: Gio 22:30; Sab 13:00 e 16:30

Telereggio: Gio 22:30; Dom 13:30

Ceramicanda Archinews24 - Canale 813 di Sky:

dal lunedì successivo tutte le sere alle 20:00, alle 04:00 e alle 12:00

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



«Dai mercati arrivano, tutto sommato, buoni segnali»

Secondo il Presidente di Panariagroup Emilio Mussini «una fase del genere condiziona in maniera significativa le attività produttive, ma il settore ceramico ha le spalle larghe, e negli ultimi anni ha investito e modernizzato tanto»

«I conti andranno fatti anche con il rallentamento dei consumi. Una fase come quella che abbiamo attraversato e stiamo attraversando ha condizionato in maniera significativa le attività produttive». La strada è lunga, fa capire il Presidente di Panariagroup Emilio Mussini, che negli studi di Ceramicanda ha fatto il punto su queste prime settimane di fase 2 nel corso delle quali la manifattura studia traiettorie per la ripresa, valutando «i tanti e diversi aspetti con i quali siamo chiamati a confrontarci»

Sarà una traversata più facile per le piccole o per le grandi imprese?

«Sia le piccole che le grandi fanno i conti con il calo della domanda. Si può supporre che le grandi abbiano il vantaggio di disporre di unità produttive in diversi paesi e di una presenza più forte sui singoli mercati, ma uno scenario di questo tipo attenua le differenze»

Si dice che l'emergenza abbia premiato soprattutto le commerciali...

«Non producendo e disponendo di strutture più snelle hanno senza dubbio meno difficoltà a modulare spese e costi fissi, mentre per le imprese industriali quello della liquidità legato ai costi di produzione è un tema che va valutato con attenzione. E' anche vero, tuttavia, che la grande impresa ha, per definizione, una solidità maggiore dal punto di vista patrimoniale. Diciamo che ci sono aspetti diversi che caratterizzano un diverso modo di fare impresa»

Parlavamo di liquidità: la Fiat ha ottenuto molto dal Governo, che sembra le abbia dedicato più



Emilio Mussini negli studi di Ceramicanda

attenzione rispetto a quella 'spesa' per altri settori produttivi...

«Questione complessa... L'Italia non può fare a meno di grandi imprese come FCA, ma starebbe al Governo, ritengo, studiare condizioni che non creino disparità di trattamento. Da questo punto di vista le osservazioni vanno fatte al Governo e a provvedimenti ancora poco chiari: penso al decreto liquidità che ci vede, come settore, ancora al palo mentre passano settimane e mesi preziosi. Fatto sta che se ci sono risorse che vanno alla Fiat non si vede perché le risorse non possano essere distribuite anche alle piccole e medie imprese. La cosa, tra l'altro, ga-

rantirebbe anche la diversificazione del rischio legato all'eventuale mancata restituzione dei finanziamenti»

E' l'unica critica nei confronti del Governo?

«No, critico anche il disordine con cui procede. Capisco la concitazione, ma non si può dire l'assenza, dalle task force messe in campo, di una rappresentanza delle imprese non abbia penalizzato il dialogo tra il mondo delle aziende e il Governo stesso»

Dai mercati che segnali arrivano?

«Per alcuni versi anche buoni: parlo della Germania e anche degli USA, confidando nella capacità

di reazione connaturata al mercato a stelle e strisce. E anche l'Asia sta prendendo confidenza con una 'nuova' normalità»

Sembra che il Covid vi abbia quasi suggerito che si può vendere anche senza venditori...

«Per un breve periodo, e stante situazione di emergenza, magari si vende anche per telefono. Ma sul lungo periodo la relazione e l'esperienza 'fisica' sul materiale non sono compensabili. Anche se è vero che reale e virtuale, e ne abbiamo avuto conferma proprio in queste settimane, camminano di pari passo: parliamo di dimensioni parallele e complementari, con l'una che completa l'altra. I ma-

teriali prodotti dal mede in Italy della ceramica comunicano una fisicità che è il loro valore aggiunto, ma questa fisicità va accompagnata da una comunicazione più smart sulla quale non si può non essere presenti»

L'emergenza sanitaria ha impattato in modo importante anche sulle Borse...

«La Borsa è, per definizione, reattiva rispetto a quanto accade, nel senso che lavora in anticipo per tenersi in sicurezza. I ribassi, i rimbalzi e le oscillazioni di questo periodo sono frutto di una dinamica connaturata ai mercati finanziari, ma quello che succede oggi non è necessariamente una fotografia di quanto accadrà domani. Il Covid ha avuto un impatto importante, ma credo che le imprese che hanno progetti sostenibili e sono sane possano uscire da questa transizione in buone condizioni»

Un suo collega imprenditore, che guida un altro grande gruppo ceramico, ha detto di recente che si accontenterebbe di una flessione del 20%...

«Sarebbe una bella botta, ma una perdita in quell'ordine di grandezza è plausibile. L'importante è avere un piano in grado di accompagnare una flessione del genere senza troppi sbilanci sulla liquidità. Se l'azienda ha le spalle robuste può sopportare un esercizio in difficoltà»

E le ceramiche le hanno, le spalle robuste?

«A mio avviso sì: anche se i cicli sono più brevi, veniamo da un ciclo tutto sommato positivo, si è investito e modernizzato tanto e ci si è, in un certo senso, attrezzati...»

(R.C.-S.F.)

di Claudio Sorbo



Il deserto, il camion e il cammello...

Il vantaggio della vendita deve essere tale per il cliente, non per il venditore

Suggerimenti per il buon venditore

«Il Direttore Vendite di una famosa fabbrica di camion, essendo dotato di spirito avventuroso, fece un giorno assieme alla moglie un viaggio nell'interno dell'Africa. Con l'occasione, percorse anche un tratto di una carovaniere con cui le merci venivano portate a dorso di cammello dalla costa atlantica alle città dell'interno. Grazie a un interprete, interrogò un cammelliere e apprese che il viaggio durava in media un mese e che era disagiata. Immediatamente il Direttore Vendite ebbe l'idea: realizzare un camion adatto a superare le difficoltà dei cammellieri. Il mezzo sarebbe stato dotato di un forte impianto di aria condizionata, ruote rinforzate contro le forature, na-

vigatore satellitare onde far controllare a chiunque la sua posizione, telefono satellitare per chiamare la famiglia, un serbatoio di capacità doppia rispetto al consueto per aumentare l'autonomia del mezzo, un comodo letto situato sul retro della cabina di guida per riposare la notte, frigorifero in cui conservare cibi e bevande, un impianto di televisione satellitare con accesso a tutti i canali, anche quelli stranieri. Il prezzo di questo mezzo fantastico? Sarebbe stato sufficiente che il carovaniere avesse venduto gli ottanta cammelli con cui trasportava le merci e il camion sarebbe stato suo. Poi, mai più avrebbe dovuto abbeverarli e nutrirli, mai più avrebbe corso il rischio che i predoni li rubassero e con loro il carico che trasportavano. Infine, ecco il vantaggio più grande: ogni viaggio sarebbe durato tre giorni, in luogo dei trenta che ci metteva ora. Fu realizzata una campagna pubblicitaria e tutte le località del deserto - ce ne sono tante - furono inondate da spot televisivi e da interviste radiofoniche in cui attori nelle vesti di cammellieri magnificavano le virtù del camion e i vantaggi della vita comoda, per non parlare del non dover più dar

da mangiare e bere ai cammelli. Furono sguinzagliati i Venditori ma, ahimè, nemmeno un camion fu venduto. Come mai? I cammellieri cui fu proposto il mezzo, appena apprendevano che il viaggio sarebbe durato tre giorni anziché 30, invariabilmente obiettavano: «E nei restanti 27 cosa faccio?». Cosa insegna questa storia? Il vantaggio di una Vendita deve essere tale per il cliente, non secondo il Venditore. Il mondo è pieno di Venditori che hanno proposto auto sportive velocissime a persone con handicap motorii, viaggi organizzati in Namibia, trekking alle pendici dell'Himalaya oppure una vacanza invernale sulla Transiberiana da Mosca a Vladivostok a coppie di coniugi ottantenni per il loro cinquantesimo anniversario di matrimonio. Il vantaggio c'è solo se il cliente lo riconosce come tale, altrimenti diventa un boomerang. Persino i prezzi particolarmente convenienti possono non essere graditi: pensate a chi vende articoli promozionali: molto spesso vengono acquistati solo per pagare meno tasse. Quindi, domandare, domandare, domandare: solo così si può capire cosa esattamente il cliente desidera.

BONETTI
Indoor & Outdoor Signs Solutions

TOTEM & INSEGNE
Top Class

www.bonetti.re

«La certezza è che ce la possiamo fare»

Ne è convinto il Presidente di SITI B&T Group Fabio Tarozzi: «le difficoltà di questa fase devono essere uno stimolo a ripartire: le aziende del settore devono trovare un percorso comune, come del resto fecero di fronte alla grande crisi di un decennio fa»

«I cambiamenti sono una sfida, ma anche un'opportunità». Fabio Tarozzi, Presidente di SITI B&T Group, fa il punto su questa 'fase 2' e, più in generale, su scenari destinati a cambiare, «sul mercato, ma anche nel quotidiano di ognuno»

Se ne annunciano diversi, di cambiamenti, anche in Acimac...

«Cambiare, e più in generale evolversi, è connesso al nostro modo di fare impresa e, ovviamente, anche al modo di fare associazione. Credo sia il momento del coraggio e del resto ce lo insegna la storia che le crisi inducono ad accelerare il cambiamento. Se penso all'associazione, credo che una rappresentanza la più estesa possibile di tutte le realtà che la compongono sia quasi un obbligo in vista delle sfide che aspettano il settore»

Quanto conta, da questo punto di vista, essere un distretto?

«Credo sia fondamentale, come lo è sempre stato: le aziende vivono in maniera simbiotica, con tecnologia, innovazione, ricerca e prodotti legati inscindibilmente le une agli altri. Ed è ovvio che uno scenario pandemico come quello che ci coinvolge deve spingerci a trovare un percorso comune per superare una fase comunque durissima»

L'imprenditore Tarozzi come guarda al Governo e a quello che sta facendo? C'è rassegnazione? Rabbia?

«Un imprenditore non deve mai rassegnarsi. Mio padre dice che



Fabio Tarozzi

«abbiamo i politici che ci meritiamo» e credo, nel bene e nel male, abbia ragione. Ma la rassegnazione, mai: magari viene un po' di rabbia, ma anche questa deve essere uno stimolo a ripartire, e a continuare a fare il proprio. La volontà di un imprenditore oggi è quella di mantenere l'occupazione. Siamo cresciuti insieme alla gente che lavora per noi, il fattore umano è un nostro patrimonio»

Vi aspetta un mercato cambiato dall'emergenza: volendo fotografarlo cosa si può dire?

«Che sarà molto variegato, e sarà fondamentale essere un po' dappertutto per cogliere le occasioni dove si creano. Essere glocal, come si dice, sarà importantissimo, e non meno importante sarà disporre di una gamma produttiva la più ampia e completa possibile per intercettare la domanda. Poi occorrerà puntare sul post vendita, per garantire continuità alle prestazioni. In una fase del genere è ovvio che la prima cosa da fare è gestire l'emergenza poi, passato l'impatto, si pensa al futuro e si riprogetta la crescita»

In che modo?

«Il rallentamento di questo periodo non ha fermato la ricerca,

che è andata avanti, in un certo senso avvantaggiandosi del 'fermo'. Abbiamo perfezionato prototipi, elaborato nuovi progetti, studiato nuove soluzioni e nuovi strumenti... Ricerca e sviluppo non si sono fermati con la produzione, anzi...»

La certezza, a questo punto, qual è? E le paure?

«La certezza è quella che ce la possiamo fare. La capacità di gestire un momento del genere ce l'ha data la crisi del 2009. Anche allora, come in questa fase, il telefono non squillava più: in quel momento abbiamo imparato qualcosa e dobbiamo farne tesoro. Le paure, invece, sono tante: la salute collettiva da una parte, il possibile impatto di una crisi economica forte, il doversi abituare a una situazione socioeconomica diversa»

Di cosa c'è bisogno oggi?

«Di più cose. A mio avviso di un intervento forte dello Stato, perché quando spenghi la luce il buio non aiuta a gestire le aziende. Parlo di finanza, di liquidità ma non solo: c'è necessità anche di un intervento di politica industriale e politica del lavoro. La classe politica deve guardare avanti e fare riforme coraggiose».

(R.C. - S.F.)

impronte digitali

di Enrico Bertoni



Trasformazioni che richiedono anni, in situazioni di particolare emergenza come questa, fanno balzi in avanti impensabili in tempi molto più ridotti

La cosiddetta Fase2 che stiamo vivendo ci presenta, sotto molti aspetti, un mondo che è cambiato rispetto a come lo conosceamo fino a poche settimane fa. Del resto era prevedibile: trasformazioni che in generale richiedono anni, in situazioni di particolare emergenza possono fare balzi avanti impensabili in tempi molto più ridotti.

È il caso della "digital transformation" che ha vissuto il Paese per potersi adattare nel miglior modo possibile al lockdown imposto dal Governo. Concetti come smart working e video conferenze,

nuove abitudini come la prenotazione online del posto al supermercato, o l'ordine di cibo a domicilio da app come JustEat o Deliveroo: nomi e possibilità che stavano lentamente entrando negli uffici e nelle case degli italiani sono diventati improvvisamente protagonisti per un'ampia fetta della popolazione.

Naturalmente non poteva restare immune a questo cambiamento il mondo dello shop online: il crollo delle vendite "in-store" si è accompagnato a un vero e proprio boom del commercio online, di qualunque categoria: per chi da tempo stava muovendosi in quella direzione, una gran bella notizia. Per gli altri, un'ulteriore minaccia a cui cercare di aggrapparsi trasformandola in un'opportunità per ripensare il proprio business. Se si vuole iniziare a vendere online in questo periodo sono però numerosi i fattori peculiari di cui tenere conto, e noi andremo a sviscerarne alcuni.

La prima regola aurea è sicurezza: mai come in questo periodo il nostro consumatore avrà voglia di semplicità e garanzie. Progettate quindi un sito

Fase 2 e commercio online



semplice, in cui sia facile capire quanti passaggi servano per arrivare all'ordine (naturalmente meno sono, meglio è), dove la ricerca dei prodotti sia lineare e non ostacolata e dove il sistema di pagamento e la gestione delle transazioni sia semplice e sicura. In questo momento features di

questo tipo saranno sempre vincenti. Una volta presidiata la sicurezza del nostro "negozio", dovremmo passare in rassegna la sicurezza della nostra catena distributiva: sarà quindi fondamentale scegliere un partner affidabile per la logistica, studiare un sistema di assicurazione prodotti che ci permetta di proteggerci dai rischi legati alle consegne mancate, soprattutto in questo periodo, utilizzare i propri canali social per avvisare i clienti di eventuali problematiche produttive e logistiche.

L'ultima 'parolina magica' di questa nostra puntata è apertura: così come un vasto assortimento di prodotti potrà certamente aiutare il cliente, lo stesso vale per un'ampia gamma di metodologie di pagamento e per condizioni di vendita trasparenti. L'hanno già detto che questo periodo così difficile può essere anche vissuto come opportunità? Sì, l'ho sentito dire spesso. Beh, se io fossi nei panni di un'azienda b2c, adesso non avrei più dubbi su dove andare a cogliere la mia opportunità...





MINERAL
 Dal 1988 tradizione e innovazione

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



Mineral s.r.l.

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

«Anche noi abbiamo avuto il lockdown e, piano piano, ripartiamo...»

Leonardo De Muro racconta la pandemia dei paesi del Golfo: il Vicepresidente di Rak Ceramics registra «un rallentamento sui mercati di riferimento» ma, aggiunge «qua non si è fermato nulla»

«Anche qua abbiamo avuto i nostri problemi, con un forte rallentamento del business». Visti dagli Emirati Arabi, tanto il lockdown quanto l'emergenza Covid-19 non sono troppo diversi da quanto vissuto in Italia. Lo scenario è pandemico e globale e Leonardo De Muro, Vicepresidente Marketing e R&S di RAK Ceramics, colosso emiratense di cui il manager è anche Direttore Commerciale, lo analizza guardando idealmente fuori dalla sua finestra che affaccia su Dubai. «C'è molta calma, come del resto era lecito attendersi: siamo stati l'ultima area del mondo a ricevere la batosta, e siamo quelli che, adesso, piano piano, ripartono...»

In che modo?

«Ritrovando le nostre abitudini: c'è stato un mese e mezzo di lockdown completo, con coprifuoco e divieto assoluto di uscire dalle 20 alle 6 che, in questi giorni, è stato ridotto, e va dalle 23 alle 6. Ma il business ha patito, come hanno patito i rapporti tra i diversi paesi del Golfo: basti pensare che la chiusura totale dell'Arabia Saudita alla nostra azienda 'costa' due milioni di metri quadrati al mese...»



Leonardo De Muro

Dell'Italia cosa si dice, a quelle latitudini?

«Inizialmente mi capitava di ascoltare soprattutto giudizi negativi, quasi che l'Italia fosse l'unico paese in difficoltà nell'affrontare la situazione, ma il tempo ci ha reso giustizia. E oggi l'Italia è vista piuttosto come un esempio da seguire per uscire dall'emergenza»

Nonostante le tante, troppe chiusure che hanno condizionato i produttori italiani: il lavoro si è mai fermato?

«No: abbiamo continuato a produrre e spedire, ma la riduzione c'è stata. Paradossalmente avevamo gli stabilimenti aperti e i negozi chiusi: per raggiungere i clienti abbiamo sperimentato forme di

vendita alternative, come una 'line' dedicata, o alcune procedure mutate dall'e-commerce, che ci hanno permesso di mantenere i contatti con i clienti e di spedire loro materiali che magari hanno acquistato dopo avere esaminato i campioni in conto visione. In questo modo abbiamo, se non altro, preservato lo spedito mensile»

La produzione ha risentito di tensioni a livello di lavoratori?

«Non particolarmente. Qui il lavoro è organizzato in modo differente rispetto all'Italia: non ci sono sindacati ma ogni azienda, ovviamente, ha messo in sicurezza i suoi addetti. E ogni realtà si è organizzata per garantire la continuità ai processi produttivi. Il rapporto che si crea tra chi lavora e le realtà aziendali ha permesso, anche attraverso tagli concordati agli stipendi e accordi ad hoc tra aziende e dipendenti di far fronte ad una fase nel corso della quale una contrazione c'è comunque stata»

Le maggiori flessioni dove le avete riscontrate?

«Ancorché fortemente internazionalizzati, noi siamo fortissimi sul Golfo. E il Kuwait, oltre all'Arabia che ho già citato, hanno ridot-

to il business in modo sensibile. Bene, invece, le nostre 'operations' in Italia, Germania e Inghilterra, dove abbiamo salvaguardato la profittabilità»

Tra Italia ed Europa l'edilizia ha pagato un prezzo importante alla pandemia: lì?

«Il fatto che l'Expo sia stato rimandato ha inciso sulle commesse dilatandone i tempi, ma i valori del settore immobiliare, parlo principalmente di strutture turistiche e hotel, restano competitivi e gli investimenti ci sono. E ci sono anche sul residenziale privato: i ritmi si sono fatti più tranquilli, ma si cresce. Qui, a conti fatti, non si ferma nulla e non si smette di guardare ai mercati, e a cercare il modo di espanderli»

Quindi sarete pronti per il Cersaie di novembre...

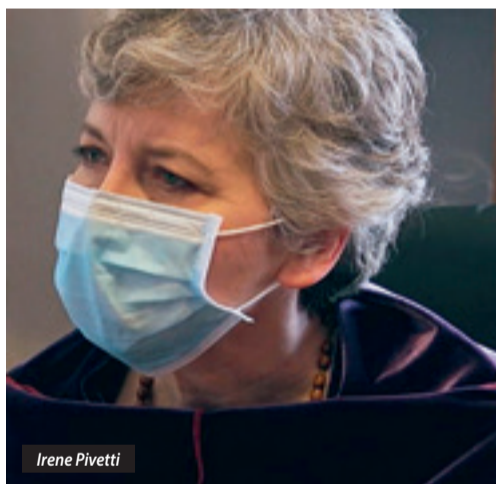
«Vediamo. A mio avviso si è trattato di una scelta azzardata, stante una situazione ancora poco chiara e le difficoltà a spostarsi. Io avrei provato a pensare a qualcosa di alternativo, sempre organizzato dal Cersaie, magari avrei aspettato, ma sinceramente non lo so... Forse vale la pena capire cosa succede da qui alle prossime settimane». (R.C. - S.F.)

Le piastrelle della Pivetti: che pasticcio....

'Le Iene' portano alla luce una vicenda che coinvolge due aziende ceramiche del distretto, che si sono affidate ad una società riconducibile all'ex Presidente della Camera per un'operazione commerciale con la Cina. Ma «quella che doveva essere una tentata vendita si è trasformata in una mancata vendita»

Coinvolge anche il settore ceramico l'indagine sulla società Only Italia, riconducibile all'ex Presidente della Camera Irene Pivetti, finita nell'occhio del ciclone a causa di 15 milioni di mascherine importate dalla Cina e che sarebbero sprovviste delle necessarie certificazioni. Il 'caso' ha trovato ampio risalto, rilanciato dalla trasmissione televisiva 'Le Iene' che ha scoperto come non sia mica questione solo di mascherine... Già: a margine dell'inchiesta è emerso come la società riconducibile alla Pivetti, che si propone come intermediario per il business tra Italia e Cina, nel 2018 abbia trattato, attraverso una società di trasporti, anche piastrelle.

Nel dettaglio quaranta container, per un valore di 400mila euro, affidati da due aziende del distretto al vettore, caricate su un treno e spedite in Cina dove, ha detto il vettore a 'Le Iene', ci sarebbero stati imprenditori delle costruzioni «interessati all'acquisto grazie ai rapporti privilegiati di Only Italia con potenziali clienti cinesi». Il treno parte, ma qui comincia il 'giallo', e ad oggi il materiale spedito dalle due aziende del distretto non è stato né reso né pagato.



Irene Pivetti

«Il suo ruolo – dice Irene Pivetti il vettore che ha curato il trasporto – doveva essere una garanzia», ed invece il vettore ci sarebbe 'rimasto in mezzo'. Di sicuro, in mezzo, ci sono rimaste le ceramiche che contavano di poter aprire un 'canale privilegiato' con la Cina e oggi sono invece al palo. Una delle due aziende, che chiede di mantenere l'anonimato, sta trattando per ottenere in parte il ristoro del danno subito, mentre un'altra ha accettato di parlare con il Distretto. E' la Ascot,

recentemente acquisita dal Gruppo Victoria, che con l'Amministratore Delegato Andrea Bordignon sta provando a venire a capo della vicenda. Non senza fatica, e non senza disappunto anche perché per una volta è facile mettersi nei panni delle due aziende che, nel 2018, 'sposarono' l'operazione.

Già: c'era il prezzo e c'era l'opportunità di muovere importanti quantità di materiale e farlo arrivare su un mercato sul quale sarebbe stato piazzato da un intermediario non

qualunque. Ovvero una società, come la Only Italia, riconducibile nientemeno che all'ex Presidente della Camera, oggi imprenditore. Tutti fattori che garantivano la buona riuscita dell'affare, diventato invece una trappola. Dal quale le due aziende ceramiche stanno provando a sfilarsi. «Abbiamo avviato un'operazione di recupero crediti che ad oggi non ha prodotto alcun ritorno», spiega Bordignon, che non ha difficoltà a riassumere vicenda antecedente all'acquisizione

di Ascot. «La società si proponeva di essere un driver importante per i prodotti italiani in Cina: c'è stato un ordine, abbiamo spedito, poi la tentata vendita si è trasformata in una mancata vendita». Del materiale nessuna notizia, «e quello che sappiamo è che quando il materiale è arrivato là il cliente non lo ha più voluto. Ci sta, quello che non ci sta è che finisca qua. Se mi compri qualcosa ti aspetti che venga pagato, o restituito». Invece nulla, ad oggi: in ballo, per Ascot, ci sono oltre 100mila euro e, perché no, il legittimo stupore nel riscontrare comportamenti del genere da società riconducibili ad un ex Presidente della Camera. «Prima di questa vicenda non conoscevo la Dott. ssa Pivetti, ma la base resta che se compro qualcosa o lo pago, o lo restituisco in buono stato di conservazione. E' una di quelle vicende – conclude, amaro, Bordignon – in cui la disponibilità delle aziende a uno sviluppo commerciale in zone che potevano essere interessanti viene poi in parte vanificato da atteggiamenti che fanno fatica a essere riconosciuti come serietà professionale».

ARCHI
NEWS
24

IL NUOVO CANALE
SATELLITARE
SOTTOTITOLATO IN INGLESE
CERAMICANDA GUARDA AVANTI!

ARCHI
NEWS
24

Un'edizione digitale per il Premio Lucchese

Il 33mo appuntamento con i premi di studio dedicati alla memoria del fondatore di Floor Gres si è celebrato online: «E' una celebrazione cui non ho voluto rinunciare nonostante il delicato momento che stiamo attraversando», ha detto il Presidente di Florim Claudio Lucchese



L'edizione 2019 del Premio Lucchese

Un format digitale per la XXXIII edizione del Premio Lucchese, l'evento annuale intitolato alla memoria dell'Ing. Giovanni Lucchese – padre dell'attuale Presidente di Florim Claudio Lucchese e fondatore di Floor Gres – assegna borse di studio agli studenti più meritevoli dell'IIS A. Volta di Sassuolo. «Se ci avessero detto un anno fa cosa ci stava aspettando, nessuno ci avrebbe creduto: tuttavia, e proprio per questo, mai come ora è importante trovare la forza di guardare al futuro», ha detto il giornalista e scrittore Leo Turrini, conduttore virtuale di questa edizione 2020 che

ha scelto un titolo quantomeno ad effetto, e indubbiamente azzeccato, ovvero. «Un Premio alla Vita». A dire, ha spiegato Turrini, «che vogliamo riappropriarci della vita, ascoltando direttamente dalle voci degli studenti più meritevoli la loro idea di futuro, con una certezza: il rapporto, consolidato da decenni, tra il Gruppo Florim e la scuola continuerà a produrre frutti sempre più felici e competitivi». Non c'è stata l'abituale cerimonia presso la Florim Gallery, ma l'edizione web ha comunque reso giustizia all'importanza dell'appuntamento, che consolida il rapporto tra il Gruppo Florim e il

mondo della scuola. «Credo sia importante, proprio oggi, non fermare questo nostro appuntamento annuale, simbolo del nostro impegno nei confronti dell'istruzione e degli studenti del territorio», ha detto Claudio Lucchese, Presidente di Florim, aggiungendo come «il Premio è una celebrazione a me molto cara alla quale non ho voluto rinunciare nonostante il delicato momento che stiamo attraversando. Ritengo che il legame tra la nostra azienda e il mondo della scuola possa far tesoro di questa esperienza dimostrando che, insieme, è possibile trasformare ogni sfida in un nuovo traguardo. Il nuovo format

digitale che abbiamo creato in collaborazione con questi ragazzi ne è solo un esempio». I cinque studenti premiati sono Christian Totaro, votazione 100\100, Daniele Buzzega, votazione 100\100, Francesco Gaetaniello, votazione 100\100, Jo Giovini, 100\100 con lode, Matteo Alboni, votazione 100\100: organizzato in collaborazione con la Società Ceramica Italiana, il Premio si inserisce nel nutrito calendario di iniziative ed eventi promossi dalla Fondazione Ing. Giovanni Lucchese, che da anni interviene con numerosi progetti a sostegno del territorio.

(Enrico Bertoni)

il Distretto by Ceramicanda

DIRETTORE RESPONSABILE
ROBERTO CAROLI
carocaroli@ceramicanda.com

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

REDAZIONE IL DISTRETTO
via De Amicis 4
42013 Veggia di Casalgrande (RE)
tel.0536822507 - fax 0536990450
redazione@ceramicanda.com

REDATTORI
Stefano Fogliani, Daniela D'Angeli

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

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

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

L'ultimo pezzo è il più importante Noleggialo.



Scopri di più
www.jungheinrich.it/energypack

JUNGHEINRICH

Le banche e i 'nodi' della ripresa

Quello dell'erogazione del credito è diventato un tema-chiave per gli imprenditori e, più ingenerale, per un sistema economico che alla pandemia sta pagando prezzi altissimi.

«Serve un accesso facile e garantito alle aziende... Se non diamo supporto a chi può veramente mettere in moto tutto, non metteremo in moto nulla»

«Situazione complessa, ma non ci si può lamentare». Sembrano passati anni, e invece era solo un paio di mesi fa. Alfredo Ballarini, titolare dello Studio di Finanza Aziendale, che da sempre si occupa di analisi di bilancio relative al settore ceramico e agli altri settori della filiera ceramica, realizza la pubblicazione Top Tiles contenente le schede dei bilanci aggregati di settore e delle Top 700 aziende relativamente ai distretti ceramici di Italia, Spagna e resto del mondo, faceva le carte al 2020 del settore ceramico. Il Covid-19, e quanto ne è derivato da quell'inizio marzo in cui la sua intervista appariva sul Distretto, era solo un'incognita, «e la situazione del 2019 nel settore ceramico era – diceva Ballarini – ancora buona, mentre macchinari, materie prime e colorifici dal punto di vista finanziario sono tutti settori ben gestiti e con grado di rischio contenuto nel loro complesso». Due mesi dopo non sarà cambiato tutto, ma di sicuro è cambiato moltissimo: il mondo (e l'Italia) stanno attraversando il deserto della pandemia, la fine del lockdown è stata solo la porta d'ingresso in una fase 2 che il luogo comune associa alla ripartenza. Ma la ripartenza si aggancia, declinandola sul piano economico e aziendale, ad altre problematiche, che coinvolgono la necessità, da parte delle imprese, a ricorrere a incentivi e aiuti. Il Governo ha varato più norme in tal senso, appoggiandosi ad un sistema bancario che ha assunto un ruolo chiave, non senza manifestare qualche perplessità in ordine alle possibilità di 'spendersi' in modo compiuto. «Al settore bancario viene

«Al settore bancario viene chiesto uno sforzo enorme per garantire una risposta in tempi contenuti»

chiesto uno sforzo enorme per una risposta in tempi contenuti», ha detto infatti Giovanni Sabatini, direttore generale dell'Abi, in audizione davanti alla Commissione di inchiesta sul sistema bancario e finanziario, aggiungendo come occorre evitare che «sulle banche siano trasferiti rischi che non possono in alcun caso essere riconosciuti come loro propri laddove le misure di sostegno offerte alle imprese in attuazione dei provvedimenti normativi non sortissero gli sperati effetti e le imprese cadessero in stato di insolvenza con possibili conseguenze rispetto



alle procedure fallimentari». La traduzione è chiara, e assume forma ben definita se si valuta come secondo i dati diffusi al 30 aprile fissavano a oltre 37mila le domande per i prestiti garantiti

«Prima che le banche siano messe in condizione di erogare risorse di tale entità serviranno tempi tecnici»

al 100% dallo Stato, per un importo finanziato di 800 milioni di euro. Un fiume di soldi, che tuttavia scorre e non scorre. Mica è tutto così automatico, insomma, e su difficoltà prevedibili si erano espressi in parecchi, proprio su queste colonne. Per primo Alberto Forchielli, poco dopo la prima manovra anti-Covid varata da quello che il Fondatore di MCP definiva 'questo malandato Governo'. «Serve uno sforzo da economia di guerra, che piuttosto che a ricreare per il 'dopo' pensi a conservare quel che c'è. Se ne esce con la Cassa Depositi e Prestiti che eroga prestiti a tasso zero a 15, 20 anni alle aziende che li chiedono. E lo fa subito... Le banche? Hanno regole

e vincoli da rispettare: alterare certi equilibri potrebbe aggiungere crisi a crisi: meglio siano i Governi ad agire con misure ad hoc». Dello stesso avviso il commercialista Paolo Rinaldi che, intervistato da Ceramicanda, si era già dimostrato scettico sulla capacità del sistema di assorbire le richieste. «Non ci sarà – aveva detto – un aiuto immediato. Prima che le banche siano messe in condizione di erogare risorse di tale entità serviranno tempi tecnici. La partenza, come detto, è buona, ma i tempi diventano fondamentali, e sarà fondamentale vedere come le imprese, e in quali condizioni, andranno a chiedere i finanziamenti, anche considerato che le banche dovranno provvedere alle istruttorie del caso, e 'grattarsi' la testa dovendosi basare sui bilanci del 2018, essendo quelli del 2019 posticipati». Il professionista aggiungeva poi come «queste norme non lasciano particolare spazio alle imprese in difficoltà, a mio avviso. Alcuni settori non particolarmente strutturati devono riprogrammarsi». Il tutto non senza che in tanti si siano interrogati, nel frattempo, sulla capacità di resistenza di aziende sottoposte al lockdown. «Non è un problema di resistenza delle singole aziende, ma di resistenza del sistema», le dichiarazioni di Graziano Verdi,

AD del Gruppo Italcir, cui fa eco il GM di Ceramiche Serra Andrea Bordignon. «Diamo un accesso al credito facile e garantito alle aziende... Se non diamo supporto a chi può vera-

«Non è un problema di resistenza delle singole aziende, ma di resistenza dell'intero sistema»

mente mettere in moto tutto, non metteremo in moto nulla...». Del resto quello della liquidità si era manifestato da subito come uno dei principali problemi legati all'emergenza se è vero come è vero che il Presidente di Confindustria Ceramica Giovanni Savorani, poco prima di fine marzo, aveva parlato necessità, se si fermano gli impianti, di fermare anche le uscite di cassa. «Senza – avvertiva il numero uno dell'associazione dei produttori ceramici italiani – farsi troppe illusioni. Abbiamo parlato con i nostri colleghi cinesi, che ci hanno detto, per averlo, provato sulla loro pelle, che la ripartenza, quanto si tratterà di riavviare quanto interrotto, sarà comunque difficilissima».



Best Squaring
and Lapping
Performance

IDEAS
TECHNOLOGY
RESOURCES
HISTORY
THE ESSENCE
OF LEADERSHIP.

A leader for more than forty years in the design and manufacture of lapping, polishing, calibrating and squaring lines for ceramic products. Caring for nature and human beings.



PERFETTI
MECCANISMI
DI ASSISTENZA



MACCHINE,
IMPIANTI
E RICAMBI
PER INDUSTRIE
CERAMICHE

G.P. Service s.r.l.

via Atene, 17
41049 Sassuolo (MO)
Tel. +39 0536 808876
Fax +39 0536 808877

www.gpserviceitaly.com
info@gpserviceitaly.com



ARTWOOD
surfaces linked to nature



THIS IS
NOT THE
USUAL
WOOD.

www.novabell.it



▶ *Noi guardiamo avanti...*

La 'fase2'? Ci piace pensare che sia già passata, e ci regoliamo di conseguenza. La macchina organizzativa di ALLFORTILES, dopo settimane nel corso delle quali si è fatta di necessità virtù, senza mai spegnere i motori, è di nuovo in marcia. E, finalmente, a pieno regime. La nostra rivista, oggetto di un ambizioso restyling, è uscita ed è in consegna, i media kit anche: si riparte, insomma, e si riparte per davvero. Perché è vero che non ci siamo mai fermati, ma queste settimane ci hanno dato una spinta in più a fare quanto di meglio in vista della linea del traguardo. Già fissata a novembre, che per la prima volta sarà anche il mese del Cersaie. Un'opportunità in più anche per la 'fiera che non c'era', che ha già scelto di esserci anche nel 2020. Per dare altra voce alle tante realtà che dopo la fine del lockdown hanno ricominciato a guardare avanti, e alle quali ALLFORTILES è pronto a dare lo spazio che meritano.



▶ La fase 2 di ALLFORTILES

E' vero che, in un certo senso, non ci siamo mai fermati, ma l'idea è che dopo settimane difficilissime si possa ricominciare a pensare a quanto sarà, a rimettere in moto la macchina della ricerca e dell'innovazione per dare nuove risposte ad un contesto che ritrova se stesso, pronto a raccogliere nuove sfide



Il passo più difficile sarà il prossimo. Il distretto riaccende i motori e viaggia a pieno regime verso un orizzonte inesplorato. Quello di una normalità ritrovata, ma non ancora conquistata, all'interno della quale ALLFORTILES comincia a prendere forma sempre più definita. L'emergenza sanitaria prima, le ultime settimane poi hanno ridisegnato il calendario fieristico e la 'fiera che non c'era', ovvero l'appuntamento promosso da Ceramicanda presso Modenafiere abbiamo preteso restasse punto fermo dei nostri

palinsesti. Così, mentre insieme alle aziende del distretto combattevamo la 'giusta battaglia' contro l'emergenza sanitaria, insieme alle aziende del distretto, delle quali abbiamo raccontato transizione complicata, abbiamo pensato alla 'nostra' fase2. Ridisegnando il nostro magazine e cominciando a studiare il programma dell'edizione 2020 di ALLFORTILES, che verrà arricchito nella formula e nei contenuti, garantendo ulteriori spazi a tutte quelle realtà che, anche durante il lockdown, non hanno mai smesso di fare ricerca, studiare

proposte, elaborare soluzioni per un settore per il quale l'innovazione, anche alla luce di quanto accaduto in questi mesi, diventa driver imprescindibile per lo sviluppo che verrà. Per questo, in un certo senso, non ci siamo mai fermati: sapevamo, come lo sanno le aziende del distretto, che la ripartenza avrebbe imposto a tutti nuove sfide. E in vista di queste nuove sfide ci stiamo attrezzando, consapevoli che i processi di innovazione nel distretto ceramico non si sono mai fermati e come la fiamma della ricerca non abbia mai smesso di covare sotto

la cenere di una fase oltremodo complicata, dalla quale tuttavia possiamo uscire. E, per dirla con il nostro Direttore, «ora che siamo entrati nella fase due diventa indispensabile guardare avanti. Mentre il mondo e l'economia si fermavano, con le persone costrette a vivere all'interno dei confini dei loro Paesi, delle loro regioni, dei loro comuni, noi non abbiamo mai perso la fiducia, non abbiamo smesso un solo istante di pensare alla nostra fiera come all'occasione, per il settore, di 'fare spogliatoio' e trovare unito lo slancio della ripartenza!».

BIOMONT

I TUOI PROGETTI IN BUONE MANI

LEADER IN SISTEMI COSTRUTTIVI A SECCO

Carpenteria portante per realizzazione nuovi ambienti.

MONTEDIL
TECNOLOGIE COSTRUTTIVE APPLICATE

montedil.it



ALE spa Building & Consulting è una azienda che si occupa di edilizia industriale. È specializzata nella costruzione di capannoni in calcestruzzo e opere edili complementari. Nella realizzazione dei propri prodotti, si avvale di tecnologie all'avanguardia e di professionisti esperti così da garantire le migliori soluzioni al servizio di ogni richiesta con risultati qualitativamente eccellenti.

...in partnership con:



...Al servizio del cliente per:

- Opere edili e murarie
- Strutture prefabbricate
- Pavimentazioni industriali
- Rivestimenti in resina
- Ristrutturazioni civili ed industriali
- Opere fognarie e stradali
- Opere in cemento armato
- Rimozione eternit
- Coperture

EDILIZIA INDUSTRIALE & PREFABBRICATI in CLS

Sede legale: **MODENA** - 41121 Via A. Nardi, 35
Sedi operative: **SASSUOLO (MO)** - 41049 Via Felice Cavallotti, 140
MILANO - 20122 Corso Europa, 15
TRAVERSETOLO (PR) - 43029 P.zza Mazzini, 2
BOLOGNA - 40133 Via Speranza, 54

Tel. 0536.882774
info@alespa.net

Distretto ceramico - Modena e provincia - Reggio Emilia e provincia

il Distretto

DISTRETTO CERAMICO

anno 12 numero 258 / 30 Maggio 2020

La primavera del distretto? 'stupefacente'...

L'inizio della fase 2 registra un boom di operazioni anti-droga: da Sassuolo a Scandiano e Casalgrande, numerosi i blitz di contrasto e repressione di un fenomeno che la fine del lockdown ha riportato d'attualità, suggerendo come anche per la criminalità questi sono tempi di 'ritrovata normalità'

Solo a Sassuolo, da inizio Anno, siamo a 38 arresti (l'ultimo nella serata di martedì, quando è finito nei guai uno spacciatore modenese di 48 anni), e a sequestri di denaro (500mila euro) e stupefacenti (una decina di chili) ragguardevoli. Poi ci sono gli altri territori del distretto ceramico, sui quali i fenomeni di spaccio riprendono forza con la fine del lockdown, quasi il ritorno delle auto e delle persone sulle strade possa mimetizzare traffici contro i quali le forze dell'ordine combattono la 'giusta battaglia'. Restituendo la piena dimensione ad un fenomeno sul quale la guardia resta altissima, come peraltro testimoniano i tanti episodi raccontati dalle cronache degli ultimi giorni.

Scandiano, un chilo di eroina nascosto vicino a un cestino

I movimenti sospetti in zona hanno indotto i Carabinieri della tenenza di Scandiano (1) a tenere d'occhio la zona e non si può dire non siano stati premiati. Durante un sopralluogo in zona hanno infatti trovato, nel tratto di strada che collega via Mulino a via dell'Abbate, quasi un chilo di eroina nascosto vicino a un cestino di rifiuti poco lontano dalla sede degli scout e dalla scuola primaria San Fran-



cesco. Una partita da 850 grammi destinata, con ogni probabilità, alla piazza reggiana.

Smantellata rete di spaccio: un maxisequestro e 2 arresti tra Maranello e Formigine

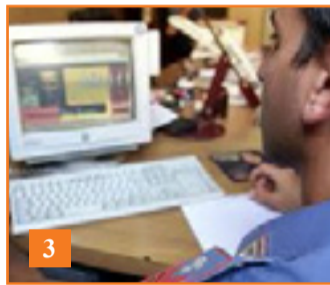
Una maxioperazione - dodici i militari del Nucleo Operativo e Radiomobile coinvolti - ha portato all'arresto, a Maranello e Formigine, due italiani, 38enni. L'accusa è detenzione ai fini di spaccio di sostanze stupefacenti per entrambi, che avevano allestito una piazza di spaccio presso le loro abitazioni, dove i Carabinieri hanno fatto irruzione sequestrando ad uno 96200 euro in contanti e 35 grammi di hashish rinvenuto,



all'altro 93300 euro e 388 grammi di cocaina (2). I due sono stati tradotti presso la casa circondariale di Reggio Emilia.

Poi ci sono le truffe: cinque denunce in quel di Rubiera

Uno ha ordinato ceste regalo (3) ad un'azienda agricola per 1500 euro e pagato con un assegno risultato intestato a un conto corrente estinto, altri hanno 'spacciato' assicurazioni false ad ignari automobilisti residenti nella cittadina reggiana. Rubiera nel mirino dei truffatori: i Carabinieri della cittadina reggiana sono venuti a capo delle 'manovre'



ordinate negli ultimi tempi ai danni di alcuni residenti individuando, con operazioni distinte, cinque soggetti residenti tra Castel Volturno e Casal di Principe e procedendo alle denunce del caso.

Alle "Fiori" di Formigine riprende il cantiere per il miglioramento sismico

Approfitando della sospensione dell'attività didattica a causa dell'emergenza Covid19, riparto-



no i lavori a Formigine nel cantiere per il miglioramento sismico dell'ala sud della scuola secondaria di primo grado "A. Fiori". I lavori del secondo stralcio, che hanno beneficiato di un finanziamento del Ministero dell'Istruzione per 315mila euro (a fronte di una spesa complessiva di circa 600mila), hanno comportato la realizzazione di strutture metalliche (4) esterne in grado di resistere all'azione sismica di un terremoto.

E' polemica, a Sassuolo, per l'abbattimento dei pioppi del 'cannocchiale'

«Erano malati, mettevano a rischio



l'incolumità pubblica e non c'era altra soluzione. Gli alberi abbattuti verranno comunque ripiantumati». Così il Sindaco di Sassuolo Gian Francesco Menani a proposito della decisione di abbattere una ventina di pioppi che fanno parte del cosiddetto 'cannocchiale' del parco ducale (5). Le operazioni della ditta che ha proceduto all'abbattimento (una ventina gli alberi a rischio crollo, secondo le relazioni dei tecnici) hanno scatenato forte polemica sui social.

Rimosso il semaforo sul ponte della Veggia: indagini in corso

La 'bravata' poteva costare carissima, ma tutto è andato bene. Meno bene andrà, una volta che le indagini avranno fatto il loro corso, agli ignoti che una decina di giorni fa, nottetempo, hanno

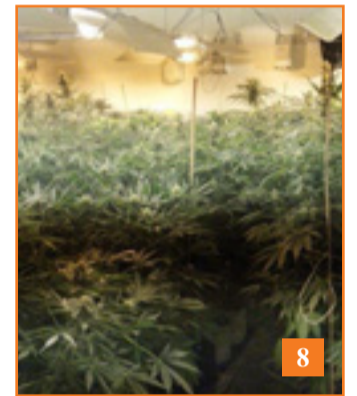


rimosso gli impianti semaforici (6) che disciplinano il senso unico alternato sul ponte della Veggia oggetto di lavori di manutenzione. Per qualche ora, infatti, ignari automobilisti hanno percorso il ponte in doppio senso di marcia, fino

a quando gli addetti non hanno rinvenuto gli impianti semaforici gettati in un prato, rimettendoli poi al loro posto e ripristinando il senso unico alternato.

Quindici anni dopo, ecco l'assassino di Silvana Ganassi

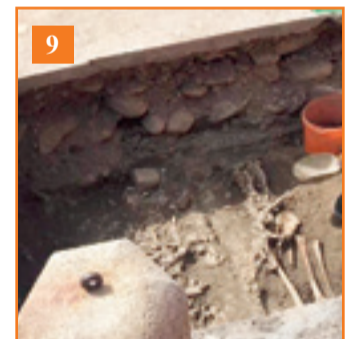
L'assassino di Franca Silvana Ganassi (60 anni), brutalmente uccisa la sera del 30 dicembre del 2005 a Scandiano, è stato arrestato in Marocco dopo quasi 14 anni e mezzo di ricerche. Il cadavere fu trovato riverso sul muretto di una abitazione che si affaccia su via Mazzini. L'assassino tentò anche di violentarla, e proprio le tracce biologiche hanno consegnato a Procura e carabinieri il Dna del fuggitivo. I carabinieri e la polizia del Marocco sono arrivati a identificare e ad arrestare il 44enne



trusione». Sul posto i Carabinieri della stazione di Casalgrande che si sono ritrovati davanti due giovani reggiani, in evidente stato di alterazione psicofisica, rinvenendo, all'interno dell'abitazione dei due, un centinaio di piante di marijuana custodite in una stanza trasformata in serra (8), completa di impianto di irrigazione e illuminazione.

Sassuolo: affiorano scheletri dal cantiere di piazza Martiri

Hanno destato parecchia sensazione, gli scheletri affiorati nelle zone di scavo del cantiere di piazza Martiri Partigiani (9), ma non fermeranno i lavori. «Il ritrovamento non sorprende - fa sapere l'Amministrazione - perché in passato



era consuetudine utilizzare i terreni vicini alle chiese per seppellire i defunti. Eravamo preparati, i corpi ritrovati sono sicuramente precedenti all'ultima guerra ma non così antichi da rappresentare reperti archeologici tali da bloccare i lavori. Nel giro di pochi giorni le ossa saranno rimosse, con tutti gli accorgimenti necessari per rispettare i defunti sepolti, e i lavori ripartiranno».

(Massimo Bassi - Paolo Ruini)

SCARICA SUBITO LA NOSTRA APP!

Download on the **App Store**

GET IT ON **Google Play**

C.T.M.**CENTRO TRASMISSIONI MECCANICHE SRL****IMPORT-EXPORT****K.S.B.**
Bearings and Components**KPT**
Power transmission

Siamo un gruppo giovane, che ha da poco superato i venticinque anni di attività, ma già estremamente noti nella distribuzione dei componenti tecnici per l'industria. I nostri marchi più importanti sono legati alle reali esigenze dei nostri clienti, laddove nella costante ricerca dell'eccellenza tecnica qualitativa, abbiamo formalizzato un'importante partnership con i brand KSB bearing components e KPT power transmission che distribuiamo con esclusiva internazionale.

Nata nell'89 da una brillante idea del fondatore Bruno Severi CTM centro trasmissioni meccaniche si colloca oggi ai vertici del settore, forte anche di una moderna compagine operante all'interno dei nostri stabilimenti. CTM tratta anche altri marchi primari (**OPTIBELT - NKE - ASK - MIS - TSUBAKI - VAMBERK - SKF - FAG - AIRON**) notoriamente riconosciuti come i migliori nell'ambito distributivo ed è sempre alla costante ricerca di ulteriori opportunità commerciali da condividere con la sua fitta schiera di clienti.

Collocata nel pieno della Ceramic Valley CTM è riconosciuta come una delle più importanti aziende territoriali nel comparto produttivo di zona.

Da anni CTM ha inoltre attivato linee di import-export che l'hanno resa un'importante realtà a livello nazionale ed internazionale.

**C.T.M. CENTRO TRASMISSIONI MECCANICHE s.r.l.**

VIA VOLTA, 29 - TEL 0522 99 60 20 - VILLALUNGA DI CASALGRANDE (RE)

www.centrotrasmissionimeccaniche.comE-mail: commerciale@ctmksb.com - imp.export@ctmksb.com - amministrazione@ctmksb.com

La fase 2 e i ristoranti: il diavolo fa le pentole ma non i coperti

Come al solito
la ripresa economica
italiana è
a due velocità.
Una lenta e una
più bassa

Non si poteva uscire se non per recarsi al lavoro o a fare la spesa. Quindi i tanti extracomunitari che ogni giorno si assestano nei pressi dei centri commerciali avrebbero dovuto essere multati. Ma per questi bisognosi mendicanti le forze dell'ordine, condivisibilmente, hanno avuto cuore e tatto. Devono pur lavorare... le organizzazioni criminali che li manovrano.

Rispetto delle visite ai veri affetti stabili. Ancora una volta gli italiani hanno dimostrato un grande sesso di responsabilità.

Contagi. Il divario tra le varie zone d'Italia è straordinario. Stra divari.

Tanti anziani stanno continuando ad andarsene. La cosa mi fa sentire meno giovane.



I sequestratori di Silvia Romano avevano chiesto un riscatto di due milioni. Ma si sono dovuti accontentare di quattro, a patto che le armi di contrabbando le acquistino dall'Italia.

Sto guidando l'auto, sulla A1, rapito dall'ottima musica trasmessa alla radio. La strada mi distrae, ma cerco di non pensarci.

La partita contro il virus? Mi auguro vada tutto in vacca. (P.S. Ne approfitto per ricordare a tutti che vaccino significa ca di vacca)

Un anno e mezzo di sequestro. Silvia Romano è sempre stata trattata bene. Poi sono arrivati Libero e Il Giornale.

(Massimo Bassi)



Inquinamento atmosferico, già conclusa la emission impossibile.

La sua aia era decisamente al top. Una vera topaia.

Aiuti a fondo perduto, oppure siamo perduti e andiamo a fondo

Trovato positivo al Covid l'addetto al guardaroba di Trump. Non c'è stato neanche bisogno del tampone; è bastato guardare le cravatte.

"Resisteremo!". "Mi fa piacere. Resta da vedere Romolo".

A estremi estremi, estremi medi.

"Il Brasile è il sesto stato più popoloso del mondo".
"Il Pakistan è il sesto stato più popoloso del mondo".
Wikipedia non fa torti a nessuno.

Sono sempre i migliori che se ne vanno. I peggiori crepano.



di Claudio Sorbo

Dalle 'suffragette' a Hillary: Casa Bianca e 'quote rosa'

Oggi niente imprese del Presidente Trump, ormai tanto frequenti da non fare più notizia. Parleremo invece delle donne candidate alla Presidenza degli Stati Uniti. Se Hillary Clinton è stata l'ultima, la prima fu la suffragetta *Victoria Woodhull*, pioniera *liberal* (cioè di sinistra) e candidata per l'"*Equal Rights Party*", "Partito degli uguali diritti". Correva l'anno 1872, le donne non avevano nemmeno diritto al voto e *Victoria*, era una donna dalla vita pubblica e privata a dir poco pirotecnica: strenuo difensore della parità tra i sessi, si batteva per "l'amore libero", inteso come libertà di sposarsi, divorziare, avere figli senza interferenze del Governo. Fu sconfitta ma ci riprovò nel 1884 e nel 1892, quando fu anche scelta come candidata presidenziale dalla *National Woman Suffragists' Nominating Convention* con *Marietta Stowe* sua vice. Sebbene si sia trattato di nomination simboliche, *Marietta Stowe* era stata scelta come vicepresidente per un *ticket* con un'altra candidata, *Belva Ann Lockwood*, che divenne la prima donna il cui nome apparve sulle schede elettorali. Anche la *Lockwood* fu sconfitta. Nel 1940 ci provò *Grace Allen*, un'attrice comica (i comici in politica sono un classico persino in Italia). Aveva iniziato la campagna elettorale per scherzo ma trovò un buon seguito, persino un *endorsement* (adesione ufficiale al programma elettorale) della *Harvard University*. Nonostante ciò rinunciò alla competizione prima delle elezioni, probabilmente consapevole dell'impossibilità di battere il candidato *Franklin Delano Roo-*

sevelt. Nel 1964 si candidò *Margaret Chase Smith*, una meteora: repubblicana, perse tutte le primarie. Nel 1972 ecco *Shirley Chisholm*, docente universitario e soprattutto prima afro-americana eletta al Congresso. Era candidata per i democratici e arrivò fino alla convention di Miami, ove fu sconfitta. Nello stesso anno 1972 furono in corsa anche *Patsy Mink* e *Linda Jenness*. Quest'ultima si candidò per il *Socialist Workers Party*, "Partito Socialista degli Operai", un movimento comunista di linea trotskysta e fiero sostenitore della rivoluzione cubana. *Linda Jenness* ebbe un buon successo (80.000 voti) ma a una verifica risultò non candidabile, non avendo l'età minima richiesta per la carica di Presidente (35 anni). Ed ecco nel 1984 *Geraldine Ferraro*, figlia di immi-

grati italiani, scelta dal candidato democratico *Walter Mondale* come Vice Presidente, carica cui una donna fu candidata per la prima volta. *Mondale* fu però sconfitto e la carriera di *Geraldine Ferraro* ebbe fine. Nel 2000 si ebbe il caso di *Elizabeth Dole*, repubblicana e moglie del candidato alla Presidenza *Bob Dole*: fu sconfitta non dall'elettorato ma dalla mancanza di fondi. Nel 2004 ci provò *Carol Moseley Braun*, prima donna di colore ad essere eletta al Senato per i democratici, ma anche lei dovette rinunciare per esaurimento dei fondi elettorali. Impietoso il confronto con le donne di casa nostra candidate alla prima carica dello Stato, benché l'Italia pulluli di donne di valore. Quanto agli uomini, hanno già ampiamente dimostrato il loro valore. In tutti i sensi.





“ We will take you to ”
the next level



SUPERFAST

Abbiamo creato **la prima pressa al mondo senza stampo**
per una **manifattura flessibile**, ad **alte prestazioni**
e attenta al **rispetto dell'ambiente**.

La nostra tecnologia all'avanguardia è:

- **Superfast** nel ciclo di produzione con oltre 16.000 m²
al giorno con un risparmio energetico fino al 70%.
- **Superfast** nel cambio formato tramite software
partendo da moduli di 60, 80, 90 cm.
- **Superfast** nel cambio spessore da 3 a 30 mm.