

M A G A Z I N E
TECNOLOGIA | MATERIE PRIME | SERVIZI | DETTAGLI | IDEE

3 SETTEMBRE - OTTOBRE 2020



#### **ALLFORTILES**

L'edizione 2020 spostata a dicembre

#### **AZIENDE**

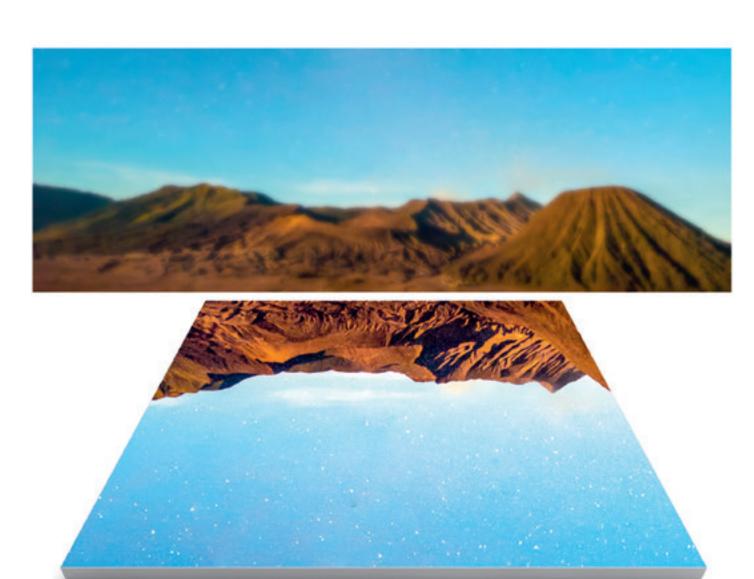
Il covid non ferma l'innovazione

#### **INTERVISTE**

Enrico Grassi Armando Meletti

#### **FOCUS**

Tecnologia ceramica in Repubblica Ceca



#### Look at the difference

#### 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.





## 15.16 DICEMBRE 2020 MODENAFIERE



## È CONFERMATA, È SICURA È SOLO RINVIATA.

DEDICATA AI DETTAGLI, SOLUZIONI E IDEE PER L'INDUSTRIA CERAMICA

## DDG [ DIGITAL DECORATION & GLAZING ]

Doppia graniglia, superfici strutturate, decorazioni ineguagliabili. Tutto in una sola soluzione.

[ DDG ] [ DHD ] DDG

#### PIÙ PRODUTTIVITÀ

Decorazione superficiale con doppia graniglia, totalmente in digitale. Estetica dal valore aggiunto per design ed effetti tridimensionali.

#### PIÙ CONNETTIVITÀ

Cambio formato, struttura e decorazione da remoto. Nativamente connessa a HERE, la piattaforma che massimizza il Digital Manufacturing 4.0

#### PIÙ SOSTENIBILITÀ

Tecnologia pronta per la gestione dei fluidi a base acqua, per un'applicazione sostenibile. Minor utilizzo di graniglia rispetto a un ciclo tradizionale.







con la quale il nostro Governo prende decisioni importanti, a tutela della nostra salute per carità, minando però l'economia del Paese, dei tanti cittadini e delle numerose attività colpite da tali decisioni, a causa delle quali, tra l'altro, la nostra fiera non si svolgerà più il 12 e 13 novembre ma, confidando nella provvidenza, il 15 e 16 dicembre.

Vedremo strada facendo. Quello di cui sono certo è il buon lavoro svolto dallo staff di Ceramicanda, grazie al quale Allfortiles è sold out già da qualche settimana, con le tematiche dei convegni definite per rendere le quattro sessioni previste equilibrate e unite dal filo della logica e del criterio. Il settore ha bisogno di incontrarsi, confrontarsi, fare spogliatoio soprattutto a conclusione di un anno particolarmente difficile: chi produce ceramica chiuderà mediamente intorno a -10% rispetto al 2019, chi produce tecnologia a -35%, ad essere ottimisti; e non va meglio ai colorifici, i quali potrebbero chiudere a -20%. Confidiamo quindi nella buona sorte; per il resto dobbiamo solo accendere il motore!



Anno XXI - Numero 140 - SETTEMBRE - OTTOBRE 2020 (Chiuso in tipografia il 30/10/2020)

> Una copia: euro 4,00 Abbonamento annuale 6 numeri: euro 24,00 - C.C.P. nr. 11777414

#### DIRETTORE RESPONSABILE

Roberto Caroli carocaroli@ceramicanda.com

#### COLLABORATORI

Daniela D'Angeli, Stefano Fogliani, Edda Ansaloni, Paolo Ruini, Claudio Sorbo, Massimo Bassi, Enrico Bertoni

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 - 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

#### **EDITORE** Ceramicanda s. r. l.

Pubblicazione registrata presso il Tribunale di Reggio Emilia al nº 986 in data 19/04/99 Spedizione in abbonamento postale art. 2 comma 20/c legge 662/96 - In attesa di Iscrizione Registro nazionale della Stampa

#### **PUBBLICITÀ**

Ceramicanda s. r. l Via De Amicis, 4, 42013, Veggia di Casalgrande (R. E.) Tel. 0536. 990323 - Fax 0536. 990402 promozione@ceramicanda. com

#### PROGETTO GRAFICO

AdverCity.it

#### IMPAGINAZIONE

ailbertoriahi.com

#### STAMPA E CONFEZIONE

Grafiche MDM

Si autorizza la riproduzione di fotografie e testi purché recante citazione espressa della fonte

#### **CERAMICANDA**◆

COMMUNICATION PROPOSALS









42013 Veggia di Casalgrande (RE) T. +39 0536.990323 ceramicanda.com







#### 2 Editoriale

Servirà anche la buona sorte

#### 7 ALLFORTILES 2020

ALLFORTILES si sposta a dicembre

#### 15 Intervista

Enrico Grassi: «Con Elettric80 puntiamo a 500 milioni»

#### 19 L'opinione

Armando Meletti: «La ceramica continuerà a crescere»

#### 22 Mercato

Il distretto ceramico visto dalla Repubblica Ceca

#### 24 La novità

Paolo Sassi: «BMR Gallery è un punto di partenza»

#### 34 Impianti

Ceramiche Piemme punta sulla cogenerazione con Sacmi

#### 36 Dettagli

Le più recenti invenzioni 'made in distretto'

#### 39 News aziende

Impianti e servizi

#### **PRIMO PIANO**

26 – Mineraria di Boca

28 – Mapei

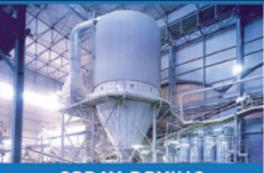
30 - Bonetti

32 – Fila

#### 42 Grazie per averci scelto



Powder. Strength. Fire.



SPRAY-DRYING



PRESSING



FIRING

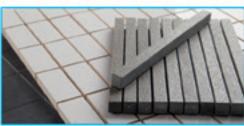
Complete turnkey solutions for ceramic industry.

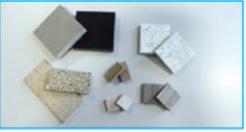


### MACCHINE AUTOMATICHE PER LA PRODUZIONE DI PEZZI SPECIALI

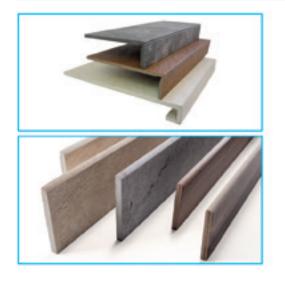
#### LINEA AUTOMATICA PER TAGLIO







#### MVB/4 AMINEUS MACCHINA AUTOMATICA PER PIANI CUCINA, TOP BAGNO, GRADINI E BATTISCOPA









#### ALLFORTILES, l'edizione 2020 si terrà a dicembre

La due giorni di Ceramicanda si sposta da metà novembre al 15 e 16 dicembre: occupati tutti gli spazi disponibili

A cura di Roberto Caroli

1000 Non darla via per niente! a giac

> Ci abbiamo creduto, e continuiamo a crederci, anche se le ultime decisioni del Governo in materia di fiere ci hanno costretto a 'rivedere' le date, spostando ALLFORTILES da novembre al 15 e 16 dicembre, e senza rinunciare al nostro

appuntamento. Per noi di Ceramicanda ritrovarsi e discutere, anche se solo per due giorni, di quanto è accaduto, sta accadendo e accadrà al settore ceramico e ai comparti ad essi collegati è e resta quantomeno necessario.

Come necessario è e resta, a nostro avviso, dare a chi ci aveva premiato l'anno scorso, partecipando e sostenendo la nostra due giorni, e ai tanti che si sono interessati all'edizione 2020, un'altra opportunità, una vetrina all'interno della quale proporre le proprie idee e, perché no, i propri punti di vista.

E l'occasione non poteva prescindere dalla necessità di confermare, come abbiamo fatto, «l'unico momento di aggregazione di questo 2020». Troppo importante, ci siamo detti, offrire al distretto ceramico e alle tante realtà che lo compongono, quel momento di incontro, confronto e promozione la cui formula era già stata premiata dai numeri

(e dall'interesse del pubblico) l'anno scorso, troppo importante 'fare spogliatoio', ritrovarsi e confrontarsi. Eccoci allora, i tempi non sono granchè, visto quanto accade, ma il nostro appuntamento è solo rimandato, e di poco più di un mese: ALLFORTILES 2020 prende forma sempre più compiuta e definita, quando ormai soltanto un mese ci separa dalla due giorni che si terrà, anche quest'anno, presso i padiglioni di ModenaFiere, presso i quali – avevamo già predisposto tutto, non sarà un problema adeguarsi a nuove ed ulteriori prescrizioni – erano già stati posti in essere tutti gli accorgimenti imposti dai protocolli dalle normative regionali e nazionali.





Ci abbiamo creduto, nell'edizione 2020, e non abbiamo mai smesso di crederci. E ci abbiamo lavorato, con la stessa passione e la stessa determinazione che ci aveva spinto, un anno fa, a trasformare nella 'fiera che non c'era' un appuntamento nato nel 2017 come momento puramente dibattimentale.

Abbiamo arricchito il format di ALLFORTILES, ne abbiamo fatto un appuntamento che media tra le necessità di proporre le ultime novità da parte di tante aziende che hanno trovato all'interno dei padiglioni di ModenaFiere la loro collocazione ideale (a due passi dal distretto ceramico, appunto) e quella di aggiornarsi e informarsi attraverso quegli incontri 'dedicati' che continueranno a costituire uno degli asset su cui si fonda ALLFORTILES.

Che in questo 2020 è già passato all'incasso facendo registrare, già dalla fine settembre, il sold-out: alla due giorni di Ceramicanda parteciperanno infatti oltre un centinaio di espositori, in rappresentanza di tutti i comparti che integrano l'indotto che fa grande il settore ceramico e ne suggeriscono l'evoluzione a più livelli.

Dai servizi alle materie prime, dall'estetica di prodotto alle innovazioni di processo, dalla logistica alle strumentazioni di laboratorio fino alle tecnologie per la decorazione, il fine linea, le finiture delle superfici ceramiche: quando pensammo alla 'fiera che non c'era' mettemmo in evidenza come fosse fondamentale, per tanti, poter proporre all'interno di una cornice adeguata i 'dettagli' in grado di fare la differenza.

Ritenevamo ci fosse un bisogno diffuso di spazio, da parte di tante aziende, e la nostra intuizione è stata premiata dall'edizione tenutasi nel 2019.

Riteniamo tuttavia che in questo 2020 il bisogno sia cresciuto ulteriormente, e un'edizione caratterizzata da un (inatteso) sold out conferma come la due giorni di Ceramicanda abbia ancora molto da dire al settore. Anche se si terrà al tramonto di un anno che, nostro malgrado, ricorderemo tutti a lungo.











## Format collaudato, formula vincente

A cura di Roberto Caroli

La due giorni di Ceramicanda, tra approfondimento e promozione

Una formula rinnovata, quella dell'edizione 2020 di ALFORTILES, che fa tesoro da una parte dell'esperienza delle scorse edizioni, dall'altra capitalizza la possibilità di essere un'occasione 'commerciale' per i tanti espositori che hanno 'sposato' il progetto di Roberto Caroli. Ma fa, suo malgrado, anche i conti con il Covid-19, predisponendo quanto serve a garantire la massima sicurezza. Così, i visitatori ritroveranno a ModenaFiere sia gli stand che le occasioni di incontro e confronto che già avevano caratterizzato l'edizione 2019. I 'dettagli che fanno la differenza', parte integrante di una manifestazione che, nel

dare spazio agli espositori, non viene meno alla sua vocazione. Nasce, ALLFORTILES, come costola di un gruppo editoriale che attraverso i suoi mezzi di comunicazione racconta da 25 anni il distretto ceramico e i suoi protagonisti, e traspone la volontà di informare in un programma di appuntamenti che, anche in questa edizione 2020, non mancheranno di suggerire spunti di dibattito tra gli addetti ai lavori. Ecco allora a confronto imprenditori, economisti, docenti universitari, tecnici, giornalisti, rappresentanti delle istituzioni e dell'associazionismo imprenditoriale, protagonisti di più momenti di

approfondimento. In programma una tavola rotonda che vedrà un parterre di livello assoluto confrontarsi su un tema di strettissima attualità ('un nuovo patto per il lavoro tra istituzioni ed imprese per superare il Covid') e di sicuro interesse per gli 'addetti' ai lavori ed una serie di convegni dedicati nel corso dei quali relatori di comprovata esperienza e competenza (alcuni, come l'imprenditore Enrico Grassi o l'Architetto Marina Del Monaco, già protagonisti delle passate edizioni di ALLFORTILES) svilupperanno argomenti che spaziano tra innovazione tecnologica e di processo, estetica di prodotto e decorazione, logistica e automazione, materie

prime e servizi alle imprese. Una formula a più voci, quella scelta per l'edizione 2020 di ALLFORTILES, destinata a contribuire alla discussione sul presente e sul futuro del settore ceramico. Facendo protagonisti del dibattito proprio aziende e imprenditori che combattono la 'giusta battaglia', innovando ed investendo. Il programma è ovviamente già definito, ma svelarlo così in anticipo non ci sembrava il caso: avremo tempo e modo di farlo a tempo debito attraverso le nostre piattaforme comunicative e il sito www.allfortiles.it, sul quale sono disponibili, in tempo reale, tutti gli aggiornamenti della due giorni di Ceramicanda.

#### Il premio Detail nel segno dell'innovazione

Tante le novità che gli espositori presenteranno presso gli spazi loro dedicati: un premio alla più significativa



È filiera complessa, quella che sottende al settore ceramico, e della sua complessità da'piena dimensione ALLFORTILES chiamando le aziende espositrici a presentare le proprie innovazioni che, anche quest'anno, concorreranno a 'Detail', il riconoscimento con cui una

giuria specializzata premia, come già fece nel 2019, l'innovazione più riuscita.

L'edizione 2019 raccolse adesione entusiasta da parte di diversi espositori che interpretarono al meglio lo 'spirito' della due giorni di Ceramicanda.





#### Da 30 anni forniamo materie prime naturali nel rispetto dell'ambiente

## be different be colourful



Ceramic tiles, bricks and roof tiles glazing equipments



# Enrico Grassi: «Le aziende crescono con giovani e investimenti»

Il Presidente di Elettric80 punta ai 500 milioni di fatturato entro il 2024. «E per arrivarci, oltre che continuare ad investire in ricerca per rendere le fabbriche sempre più efficienti, sicure e sostenibili, dovremo assumere 300 giovani»

A cura di Roberto Caroli e Stefano Fogliani



Dal Covid-19 dice di essere passato indenne, al netto dell'ovvia «forte apprensione che credo quanto sta accadendo abbia suscitato in ognuno». E dice che il periodo, ancorchè difficile, è stato superato anche in azienda: «Ho visto, nei miei dipendenti e nei miei collaboratori, grande dedizione e grande determinazione, e mi sento di ringraziarli pubblicamente, anche perché abbiamo raggiunto risultati importanti». Dalla tolda di comando di Elettric80, Enrico Grassi guarda al futuro: il presente dice 300 milioni di fatturato, 880 dipendenti, 13 filiali nel mondo, il domani è scritto nella volontà «di continuare a crescere: come imprenditori – spiega Grassi

 abbiamo il dovere di guardare il bicchiere mezzo pieno»

#### E cosa vede Grassi, oggi, nel suo bicchiere?

«La soddisfazione per il modo in cui abbiamo affrontato una congiuntura complessa. Ho visto un approccio positivo e allo stesso tempo determinato verso una realtà nuova come quella imposta dal lockdown e ho visto che gli obiettivi che ci eravamo prefissati li abbiamo raggiunti, onorando le consegne nei tempi previsti»

Elettric80 è un fiore all'occhiello dell'economia reggiana, il cui legame con il territorio è particolarmente saldo: ha fatto specie che il 25% della società sia stato venduto ad una



#### cordata di imprenditori di altre zone e oltremodo composita che fa capo alla Ruck e tra cui figurano, tra gli altri, Barilla e Marzotto. Come è maturata questa decisione?

«Quando io e il mio socio, Vittorio Cavirani, partimmo quarant'anni fa non avevamo nemmeno i soldi per far ballare una scimmia, come si dice. Avevamo idee e ambizioni, e tra le idee guida c'è sempre stata quella di cambiare solo quando le cose andassero bene. Abbiamo declinato le tante offerte dei fondi, e abbiamo accettato quella di questi imprenditori, alcuni dei quali sono tutt'ora nostri clienti, che ci hanno garantito di poter far crescere ancora l'azienda. Non è una speculazione, ma un'opportunità»

#### Vi sarà costato vendere parte della 'vostra' creatura...

«Fossimo stati costretti ci sarebbe forse costato, ma come detto abbiamo visto nell'operazione un'opportunità per espanderci ancora, per aprirci altre strade su nuovi mercati»

#### Anche in direzione di quella sostenibilità su cui avete sempre insistito...

«Una delle nostre scelte strategiche riguarda la filiera corta: lavoriamo con le eccellenze territoriali, utilizziamo da sempre le modalità da remoto. Significa muoversi meno, spostare meno merci, occupare meno spazio: anche questo è sostenibilità»

#### Qual è il rapporto con i dipendenti?

«Non sono io a doverlo dire, ma so che se mi fermo in un bar da Viano al Cerreto non ho modo di pagare un caffè, perché è già offerto o me lo offrono. Con chi lavora per me c'è da sempre un rapporto trasparente, che è rimasto lo stesso, oggi, di quando i dipendenti erano cinque. Sono abituato ad ascoltare tutti, perché penso che se non ascolti la base non capisci se la testa lavora bene. Quindi parte del mio tempo in azienda lo trascorro girando in bicicletta tra officine, reparti, dipendenti e capannoni e pazienza se il mio responsabile della sicurezza mi 'cicchetta'. lo, però, mi metto il caschetto e vado...»

#### La sicurezza, appunto...

«E' una priorità del nostro fare impresa, una mission. Facciamo macchine pesanti e che si muovono e la sicurezza è al primo posto. Abbiamo pronto un brevetto che ci permetterà di migliorarla ancora, e non smettiamo di investire in quella direzione»

#### Cosa c'è nel futuro di Elettric80?

«La volontà di proseguire nella ricerca per la creazione di fabbriche sempre più integrate e sempre più sostenibili. E la volontà di crescere, arrivando a 500 milioni di fatturato entro il 2024. Siamo sulla strada giusta: già quest'anno siamo a +50% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso e contiamo di chiudere il 2021 attorno ai 330, 350 milioni»

#### Di Grassi si dice che ha creato un impero, ha dato lavoro a tanti giovani ma non è mai diventato ricco...

«Diciamo che ognuno sceglie: c'è chi sta bene con tanti soldi e chi sta bene vedendo giovani felici. Io mi sono sempre accontentato e ho sempre lavorato per vedere giovani felici, ripensando a chi, quando ero giovane io, non pensava solo ai soldi ma a farmi crescere anche sul lavoro»

#### A proposito di giovani: il cambio generazionale?

«Procede bene: sia mio figlio che il figlio del mio socio seguono, con grande successo, settori aziendali strategici. Siamo soddisfatti di quanto stiamo facendo, e quello che mi rende ancora più soddisfatto, parlando di giovani, è che per arrivare ai 500 milioni di fatturato di cui dicevo prima dobbiamo assumerne, da qui ai prossimi due anni, almeno altri 300».

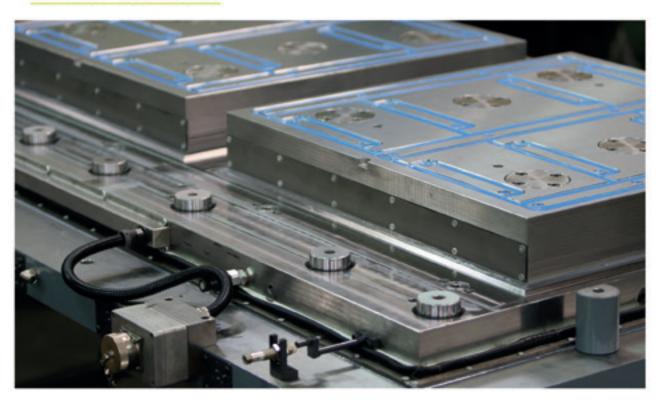






## Stampo isostatico superiore 60x60 3 uscite per pressa PH7500

cliente Mariner



#### SOCIETÀ MECCANICA SASSOLESE S.R.L.

Via del Lavoro 31/33/35 | 41042 Spezzano (MO) Italy Tel. +39 0536 844023 | Fax +39 0536 845588 info@smsmould.it

www.smsmould.it



## hob certer



# THE MOST extreme IN THE UNIVERSE

THE LEADER IN ROLLER INNOVATION

# Armando Meletti: «Sul lungo periodo vedo la ceramica destinata a crescere»

A cura della redazione

«Paesi come Brasile e Turchia – dice il Country Manager di Esmalglass-Itaca Group – sono in netta ripresa, mentre in Europa parte delle ingenti somme destinate all'edilizia avvantaggeranno anche la ceramica, elemento centrale delle nostre case»



«Al di là delle ovvie apprensioni legate al momento, sul lungo periodo vedo la ceramica destinata a crescere, e queste sono, del resto, le indicazioni che arrivano da tutti i mercati mondiali. C'è stato un ovvio rallentamento, ma mi sembra sia in atto anche una decisa ripresa». Cauto ma ragionevolmente ottimista, Armando Meletti: il Country Manager di Esmalglass-Itaca Group non può fare e mano di rilevare come in alcuni paesi («penso al Brasile, che – dice - ha in un installato che vale un miliardo di metri quadri annui, e viaggia a pieno regime, ma anche al Sudafrica, alla Turchia, alla stessa Cina») crescano consumo e produzione, e come in

Europa «si stiano investendo ingenti somme sulle costruzioni e sull'edilizia»

#### La piastrella sorride, insomma...

«Direi di sì: alcune crescite, come quelle del Brasile, sono trainate dal costo del denaro mentre altre, e penso all'Europa, dai circa 750 miliardi che verranno investiti tra incentivi e misure di sostegno: parte di queste somme andranno necessariamente a beneficio della ceramica, che resta elemento centrale all'interno delle nostre case, molte delle quali saranno oggetto di ristrutturazione. Si esce meno, di questi tempi, si consuma meno fuori e mi sembra ci sia una tendenza a ripensare i propri spazi domestici»

#### I colorifici. invece?

«Noi siamo partner dell'innovazione ceramica, e il nostro ruolo ormai è ben definito, anche se ovviamente cambia a seconda dei nostri interlocutori e del livello tecnologico ed estetico delle loro produzioni. Collaboriamo all'innovazione di processo e in molti casi, penso soprattutto alle produzioni più evolute come quelle italiane, siamo coautori dell'unicità di un prodotto che ha crescente valore aggiunto. C'è un grande lavoro, da parte delle nostre aziende, che porta alla customizzazione e alla personalizzazione del prodotto finito. E c'è ancora molto da fare a livello di ricerca, sia in tema di ottimizzazione del prodotto che nella diversificazione dei supporti. La ricerca, da parte nostra, non si ferma...»

**Il Covid, tuttavia, ha cambiato lo scenario...** «Vero, e ci stiamo attrezzando alle nuove



dinamiche indotte dalla pandemia. Penso ad esempio alla cancellazione di tante fiere.... Non è detto che non avere una fiera possa portare a perdere delle vendite, e pensare che il settore sia cosi dipendente dalle fiere lo vedo un concetto legato un po' al passato. Adesso i prodotti li presenti in mille modi diversi, e la forza del prodotto supera la forza delle proposta diretta, né si può dire che una singola fiera determini o meno il successo. Penso al nostro gruppo, la cui partecipazione alle fiere è frutto di una scelta strategica, basata sull'importanza delle fiere stesse, sul loro richiamo e sulla loro dimensione, non sulla necessità di essere presente a tutte»

## E ha rallentato, la pandemia, anche le operazioni di acquisizione della business unit ceramica di Ferro di cui il vostro gruppo è protagonista. A che punto siamo?

«Stiamo aspettando le verifiche dell'antitrust giungano al termine, e aspettiamo la loro risposta entro un mese al massimo. Come è stato annunciato sul sito della Ferro, che di fatto sta gestendo tutta la comunicazione relativa all'iter di questa acquisizione, la procedura è in atto: ne attendiamo la conclusione, adeguandoci alla tempistica richiesta da un'operazione così importante»

#### L'assenza di fiere, si dice, ha rallentato l'innovazione...

«Non necessariamente. Si lavora di più su

quanto si è già fatto, migliorando particolari e dettagli, evitando in un certo senso di 'bruciare' risorse alla ricerca di qualcosa sempre nuovo da presentare in occasione di appuntamenti spesso troppo ravvicinati l'uno rispetto all'altro. Come nella moda, in un momento in cui si è un po' scombussolati da quanto ci sta accadendo intorno, non si è particolarmente ricettivi nei confronti del cambiamento»

### Tuttavia sta cambiando, e in fretta, anche il vostro mondo: colorifici, ma non più solo colorifici ceramici...

«Il digitale e le innovazioni connesse a queste tecnologie spingono il settore in diverse direzioni. Diciamo che la qualità dei nostri prodotti e il know how sviluppato a livello di ricerca ci portano a diventare produttori di chimica non solo per le ceramiche, ma più in generale per ogni tipo di superficie. Il comparto ha un suo dinamismo...»

#### Come testimoniato, peraltro, dalla presenza dei fondi di investimento in diverse compagni sociali, anche nella vostra...

«L'interesse dei fondi per il nostro settore e la loro diffusa presenza nella aziende del comparto, a mio modo di vedere, ne conferma la vitalità. Lavorare con i fondi significa imparare molto a livello di finanza e, siccome il controllo operato dai fondi stessi è molto stringente, obbliga ogni azienda ad ottimizzare le proprie performances»



## Rivestimenti in poliuretano

Disponibile
ora anche
materiale certificato
per contatto con
acqua potabile

e soluzioni contro corrosione, rumore e impermeabilizzanti







#### La versatilità del nostro poliuretano è il nostro punto di forza

Offriamo ai nostri clienti soluzioni di impermeabilizzazione e protezione dall'usura e dall'attacco di vari agenti chimici attraverso l'applicazione di un poliuretano e poliuree altamente performanti con tecnologia a spruzzo.

Rivestiamo cabine di sabbiatura, tubazioni, tramogge, cinghie e migliaia di altri articoli.

Lo staff è inoltre adeguatamente formato e istruito per lavori di cantieristica.

#### Scopri di più su www.nuovavm.it

VM spa • Sede legale: Viale Pordoi, 6/8 41049 Sassuolo (M0)
Tel: +39 0536 801150 • nuovavm@nuovavm.it • FAX: +39 0536 806696



#### «La competitività? Passa dalla ricerca: il mercato, oggi, è molto selettivo»

Secondo Lucie Weinfurterova, Responsabile Vendite di Diamorph Hob Certec, l'Italia «un approdo importantissimo, perché l'innovazione tecnologica nasce nel distretto»

A cura di Stefano Fogliani



Presente da 25 anni sul mercato, Hob Certec si è ritagliata uno spazio importante anche nel distretto ceramico, cui viene destinato circa un terzo della sua produzione di rulli refrattari per ceramica. L'azienda ha sede in Boemia, in una zona a forte vocazione ceramica, dal 2012 fa parte del gruppo Diamorph AB e con il mercato ha ovvia dimestichezza: un ambizioso piano di investimenti, posto in essere tra il 2016 e la fine del 2017, ne ha accresciuto la capacità produttiva e ne ha potenziato il servizio, anche grazie ad impianti che permettono all'azienda ceca di produrre rulli fino ad otto metri di lunghezza. E, più in generale, di mettere a disposizione dei produttori di ceramica una gamma completa ed aggiornata, protetta da diversi brevetti. «Siamo gli unici che negli ultimi otto anni abbiamo lanciato due prodotti particolarmente

innovativi, che ancora oggi siamo solo noi ad avere in gamma», spiega Lucie Weinfurterova, Responsabile Vendite di questa azienda con sede a Horni Briza la cui forza è la ricerca. «Nel 2012 è stato realizzato un primo rullo denso Hyperroll D con modulo di elasticita (MOE) di 120 GPa, unico nel suo genere, e quest'anno – spiega Weinfurterova - abbiamo lanciato un altro rullo ancora più performante, Hyperroll XT, con MOE 200 GPa. L'elasticità, nelle produzioni ceramiche di oggi, è un parametro fondamentale: più è alta, più evita flessioni o rotture»

#### Sono quindi rulli studiati per piastrelle di grandi dimensioni e di alti spessori?

«Nascono per soddisfare le esigenze legate a produzioni di materiali che pesano fino a 75 chili al metro quadro. Rispetto ai rulli tradizionali, i nostri garantiscono piena capacità produttiva





perchè permettono il 100% del carico della bocca del forno e la loro elasticità evita flessioni, assicurando anche migliore qualità al prodotto finito e garantendogli una migliore resa a livello di scelta»

#### Il Covid-19 ed i lockdown quanto hanno inciso sul vostro business?

«E' stato un periodo difficile, ma l'abbiamo affrontato abbastanza bene: come azienda non abbiamo subito chiusure, nè particolari restrizioni e questo ci ha aiutato»

#### La vostra sede è a Horni Briza, Repubblica Ceca, avete concorrenti agguerriti anche qui in Italia, come riuscite ad essere competitivi nel distretto ceramico, considerato che siete a quasi mille chilometri di distanza?

«Il trasporto e la logistica non giocano, in effetti, a nostro favore, ma ci sono altri fattori di cui riusciamo ad avvantaggiarci, come il costo del personale e i costi di produzione. In più, i recenti investimenti ci hanno permesso di ottimizzare i processi produttivi»

#### Al mercato italiano, su una produzione annua di 500mila rulli, viene destinato circa un terzo del totale...

«Si, esatto, ma l'importanza dell'Italia va oltre la sua dimensione di mercato. Essere sempre informati sulle innovazioni che cateterizzano la produzione nel distretto ceramico è fondamentale per il nostro business. Una volta lanciati e testati in Italia, i nostri prodotti sono pronti anche per gli altri mercati mondiali»

#### La Repubblica Ceca sta crescendo dal punto di vista economico: disoccupazione al 2%, una crescita del Pil del 3%: governa la destra, ma il 'sistema' funziona...

«Il clima, nel paese, è tranquillo, c'è stabilità e lo sviluppo economico premia fin qua le scelte del Governo. Anche a livello di tassazione, più basso rispetto ad altri paesi»

#### Forse è anche per questo che riuscite ad essere competitivi...

«Si anche questo è un fattore che incide, come incidono sia il costo del lavoro che della vita, sicuramente più bassi che non in Italia o in Germania. Abbiamo, tra l'altro, una nostra moneta, la corona ceca che, spesso più debole dell'euro, ci avvantaggia sull'export. Il vantaggio tuttavia sfuma quando compriamo gas o materie prime, rivolgendoci all'estero sia per l'uno che per le altre, che paghiamo in euro».





#### BMR Gallery la 'fiera permanente' dell'azienda scandianese

La nuova sala mostra dell'azienda reggiana,inaugurata a settembre, è uno spazio moderno e funzionale che si estende per 700 metri quadrati e segna, dice il Presidente di BMR Paolo Sassi: «BMR Gallery è un punto di partenza»

A cura della redazione



«Questa sala è figlia di un sogno nato oltre cinquanta anni fa e che continua tuttora con una forza mai sopita. In un anno in cui non ci sono state fiere, abbiamo scelto di allestire, presso la nostra sede, una sorta di fiera permanente, una vetrina presso la quale trova spazio tutta la nostra tecnologia». Così il Presidente di BMR Paolo Sassi a proposito di BMR Gallery, la showroom dell'azienda scandianese, leader nella produzione di macchinari e tecnologie per la finitura ceramica, inaugurata qualche settimana fa. Nel luglio del 2019 la cessione del 20% del pacchetto azionario a Sacmi, «per

rafforzare la nostra leadership avvantaggiandoci di un piano industriale elaborato con un'azienda del nostro stesso settore, e per garantire – spiega Sassi – la continuità aziendale sul lungo periodo», a settembre l'inaugurazione della Gallery, «che da' ulteriore tangibilità alla volontà di continuare a migliorarci e a crescere insieme ai nostri partners». Adiacente all'headquarter, in continuità progettuale ed evolutiva con la realtà di Scandiano, la nuova sala mostra segna un importante traguardo, «un punto d'arrivo e di partenza allo stesso tempo per un'azienda che non ha mai smesso di investire e, anche



in questo 2020 tutt'altro che semplice, punta a confermare le performances del 2019». BMR Gallery si presenta come uno spazio elegante e moderno, ricavato in un capannone confinante col reparto produttivo dell'azienda, da cui si accede. All'interno dei 700 metri quadrati su cui si estende la 'Gallery' dell'azienda scandianese trovano pieno risalto alcune tra le principali e più evolute tecnologie BMR: un modulo di Leviga Plus, dedicato alla levigatura e lappatura delle superfici; una macchina SuperShine, definibile a tutti gli effetti come la prima super-lucidatrice con tecnologia a secco Dry; un modulo di squadratura TopSquadra Dry 4.0 con sistema di telecamere e completamente automatizzata; un Trasla Dry, dedicata al pre-taglio e incisione in discontinuo per lastre, anch'essa dotata di tecnologia a secco un sistema di controllo dimensionale Tile Vision, e una Special Cut, macchina plotter per tagli speciali (tagli tondi, ad arco e scavi ellittici o tondi in automatico) delle lastre ceramiche. Completano l'allestimento espositori con lastre ceramiche di prestigio, risultato della lavorazione delle tecnologie BMR. All'interno di BMR Gallery è stata realizzata anche una Sala Conferenze: un ambiente circoscritto da pareti di vetro che danno totale visibilità alla sala mostra, all'interno del quale postazioni e schermo LCD di ultima generazione offrono il giusto contesto per momenti di incontro, per meeting e per occasioni di formazione. All'inaugurazione hanno presenziato il Sindaco di Scandiano Matteo Nasciuti e il Presidente della Provincia di Reggio Emilia Giorgio Zanni e i più importanti rappresentanti del settore ceramico italiano quali il Presidente di Confindustria Ceramica Giovanni Savorani, il Presidente di Federmacchine Giuseppe Lesce, il Direttore Generale del Gruppo Sacmi Giulio Mengoli e imprenditori come Franco Stefani, Claudio Lucchese e Luca Mussini. Qualche giorno dopo l'inaugurazione, BMR Gallery è stata visitata anche dal Presidente della Regione, Stefano Bonaccini «e più in generale – dice Sassi – posso essere molto soddisfatto dal riscontro ottenuto da questo nostro investimento».









#### Mineraria di Boca: qualità e servizio per la fornitura di materie prime

Dall'estrazione, alla lavorazione, fino alla logistica e alla consegna: l'azienda è in grado di curare tutte le fasi della fornitura, anche grazie ad un hub posizionato nel cuore del distretto ceramico

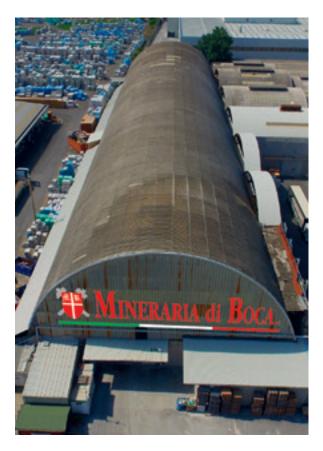


La Società Mineraria di Boca srlè una dinamica impresa operante nel settore delle materie prime dal XIX Secolo, dedita alla coltivazione mineraria finalizzata alla produzione delle materie prime destinate all'industria ceramica, refrattaria e cementizia.

Le sue prime concessioni minerarie per l'autorizzazione all'estrazione, sono state siglate nel 1854 dall' allora capo del governo piemontese Camillo Benso Conte di Cayour.

Ad oggi è operante nel settore svolgendo attività estrattive in Piemonte e Sardegna. Dalle suddette miniere si estraggono argille bianche refrattarie e feldspati rispondenti alle esigenze di un mercato sempre più attento e competente.

Gli stabilimenti di cui sopra sono dotati di impianti di frangizollatura, macinazione, essiccamento e di immobili industriali con vasti piazzali per il deposito e la movimentazione dei materiali.



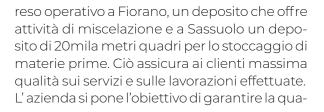


Grazie alle dimensioni delle concessioni minerarie ed ai quotidiani controlli eseguiti da tecnici del proprio laboratorio chimico-tecnologico, l'azienda è in grado di offrire sui propri prodotti garanzie di costanza e di qualità nel tempo. Per migliorare il servizio, Mineraria di Boca, ha











lità dei propri prodotti nazionali e di commercializzarli sul territorio grazie alla cura di tutte le fasi, dal processo di estrazione, lavorazione delle proprie argille fino alle fasi operative e logistiche che portano in conclusione la consegna diretta al cliente finale.

## Fugare via ogni dubbio per una piastrellatura durevole

Perché le fughe sono un elemento centrale per la piastrellatura ceramica: problemi e soluzioni

#### A cura della redazione



Oltre a conferire una valenza estetica alla superfice piastrellata, la fuga gioca un ruolo fondamentale nel preservare la durata della piastrellatura.



La corretta dimensione delle fughe è determinante nel garantire durabilità alla pavimentazione o al rivestimento ceramico.

In un intervento di piastrellatura la fuga rappresenta un elemento imprescindibile, prescritto dalla normativa nazionale UNI 11493-1, in quanto permette di ridurre i rischi di problemi come distacchi, fessurazioni, mancanze di planarità; tutte condizioni che hanno un effetto diretto sull'aspettativa di vita della piastrellatura ceramica. Una fuga ben progettata contribuisce a modificare il modulo elastico della superficie piastrellata rendendola maggiormente "deformabile" e in grado di assecondare eventuali tensioni e sopportare gli stress dimensionali a cui è sottoposta. I parametri necessari per definire la giusta dimensione delle fughe sono stabiliti dalla normativa nel paragrafo 7.10.2 (larghezza delle fughe) dove è inoltre indicato che la posa a "giunto unito" e l'impiego di fughe di dimensioni inferiori a 2 mm non sono

ammesse. Indicativamente, nelle prescrizioni progettuali la larghezza delle fughe può andare da 2 mm - 3 mm, nel caso di piastrelle ottenute per pressatura, con buona regolarità dimensionale (piastrelle rettificate) in ambienti interni, su supporti rigidi e dimensionalmente stabili, fino a 6 mm - 8 mm, in situazioni opposte. Non meno importante è l'aspetto estetico delle fughe che si ottiene grazie alla fase esecutiva nella quale l'operatore rispetta le indicazioni della normativa in termini di regolarità (planarità, rettilineità, dislivello, orizzontalità o verticalità) e alla fase di sigillatura/riempimento delle fughe, nelle quali le caratteristiche del prodotto impiegato diventano fondamentali.

A seconda del campo di impiego le fugature possono essere scelte in base alle prestazioni attese. Ad esempio, le stuccature epossidiche



Le fughe epossidiche sono consigliate in ambienti industriali o commerciali, nelle cucine o nei laboratori, dove sono richiesti elevati livelli di igiene. In questa immagine, le piastrelle della cucina del Ristorante Cracco in Galleria Vittorio Emanuele a Milano sono state fugate con i prodotti della famiglia KERAPOXY.

verranno preferite nel caso siano necessari prodotti con assorbimento nullo, elevate resistenze chimiche ed elevata igienicità, quali pavimenti industriali, cucine industriali, mense, laboratori Invece, le stuccature acriliche e cementizie si utilizzano normalmente in tutti quegli ambienti dove si necessita di un prodotto ad alte prestazioni, senza arrivare alle caratteristiche di una stuccatura epossidica. Oggigiorno, le stuccature epossidiche stanno guadagnando spazio anche in ambito residenziale, favorite da un minor consumo a parità di superficie e dall'introduzione di prodotti più facili da utilizzare. Soprattutto nei bagni e nelle cucine, una fuga epossidica non assorbente come KERAPOXY



Le stuccature cementizie sono indicate per la posa in ambienti residenziali, sia interni sia esterni. Nella foto ULTRACOLOR PLUS è stato utilizzato nel colore Terra di Siena per un bagno in una residenza privata a Londra.

DESIGN o KERAPOXY CQ è la soluzione più auspicata perché più facile da pulire e igienizzare. ULTRACOLOR PLUS è invece la punta di diamante delle stuccature cementizie Mapei. Si tratta di una malta ad alte prestazioni, modificata con polimero, antiefflorescenze per la stuccatura di fughe da 2 a 20 mm a prese e asciugamento rapido, idrorepellente e resistente alla muffa con caratteristiche straordinarie indicata per piastrelle in ceramica, materiale lapideo e mosaico a pavimento e a parete, in ambienti interni ed esterni.



Riempitivo epossidico antiacido, batteriostatico con tecnologia BioBlock®, ideale per la stuccatura di fughe tra piastrelle ceramiche e mosaici.



Malta ad alte prestazioni, antiefflorescenze, per la stuccatura di fughe da 2 a 20 mm, idrorepellente con DropEffect® resistente alla muffa con tecnologia BioBlock®.

# Bonetti Pubblicità: insegne e totem top class

Vent'anni di eccellenza nel campo delle insegne luminose esterne e dei totem aziendali

A cura della redazione



Bonetti Pubblicità nasce 20 anni fa in un garage in provincia di Reggio Emilia dai fratelli Bonetti , appassionati di design e profondi conoscitori dei materiali tecnici grazie agli studi ed alle esperienze lavorative effettuate in ambito tecnico e costruttivo. Fin dall'inizio l'azienda coglie nel totem (insegna dall'orientamento verticale), il prodotto sul quale puntare lo sviluppo in quanto elemento nuovo ed emergente, che consente alle attività una facile segnalazione introducendo un primordiale concetto di design, in quegli anni appannaggio di pochi. Infatti viene realizzato con materiali nuovi ed inusuali per la produzione standard di quell'epoca, rappresentata da semplici manufatti dal medesimo colore e forma. «Le nostre realizza-

zioni si contraddistinguono dai prodotti tradizionali grazie all'aspetto estetico nuovo e da una visione di qualità insolita per quegli anni». Questo processo consente a Bonetti Pubblicità di affermare sul territorio i suoi valori: qualità, creatività, customizzazione, design e passione per il prodotto "ben fatto" quindi durevole e performante nel tempo. «Questo non è stato semplice in quanto l'immagine esterna dell'azienda è sempre stata considerata dagli imprenditori un elemento non essenziale per lo svolgimento dell'attività e quindi ridotto alla minima spesa». Oggi il vento soffia in una nuova direzione. Fare business significa dover affermare un brand, e questo si ottiene attraverso una serie di azioni che riguardano anche l'immagine aziendale, utilizzando i diversi media oggi disponibili. «Tra questi sicuramente annoveriamo il visual aziendale esterno. I prodotti sui quali puntiamo sono le insegne luminose esterne e i totem aziendali, disponiamo di oltre 2000 mg produttivi, oltre 2000 aziende servite annualmente. 1500 mg di materiale lavorato. Siamo soliti collaborare con i progettisti della committenza per studiare assieme la giusta soluzione e per dare forma alle loro idee, utilizzando la nostra fantasia per realizzare prodotti esclusivi per coloro che desiderano un impatto visivo accattivante. Particolare risalto vorremmo dare anche ad un aspetto al quale stiamo assistendo negli ultimi tempi, ovvero la grande diffusione dei magazzini verticali, che consentono alle aziende di poter disporre di un'ampia area a grande visibilità per valorizzare il proprio logo. Ci siamo così specializzati nella fornitura di insegne luminose di grande formato e soprattutto nelle soluzioni per il fissaggio su pareti non sempre adatte a tale scopo.

Il nostro processo produttivo inizia dalla verifica dell'esigenza aziendale, poi passa al progetto dell'insegna o totem corredato di rendering e offerta economica, prosegue con la produzione del manufatto all'interno delle nostre officine e si conclude con la posa in opera attraverso mezzi e nostro personale interno. Il tutto termina con la recensione che il cliente gentilmente ci lascia attraverso il nostro form dedicato su Google. Il nostro metodo di lavoro non lascia spazio alle incomprensioni e/o agli errori in quanto ogni dettaglio del lavoro viene concordato: colore, materiale, dimensione, forme. Solo così abbiamo potuto realizzare manufatti all'altezza di grandi gruppi aziendali con successo e soddisfazione per entrambi».







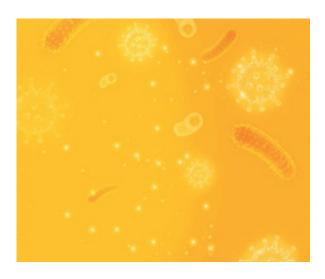




## FILA al fianco della ceramica

A cura della redazione

Un nuovo sistema di trattamento basato su un nano-coating antibatterico





La realtà che stiamo vivendo attualmente ridefinisce le abitudini della vita quotidiana, cambiando la sensibilità delle persone in riferimento alla cura della propria persona e degli ambienti in cui vive. Il Covid19 ci ha messo di fronte alla nostra vulnerabilità, rendendo necessari comportamenti più attenti e una maggiore igiene e sanificazione della propria abitazione così come del luogo di lavoro.

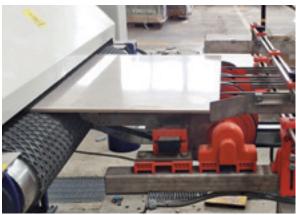
Recenti ricerche, come quella commissionata da Assocasa a GroupM, evidenziano come è in netta ascesa una maggiore sensibilità e attenzione verso superfici ed ambienti più salubri e più puliti. Secondo i dati Nielsen, il settore "cura casa" nel periodo pre Covid (30 dicembre 2019-16 febbraio 2020) aveva un valore del 1,3%, nel periodo post Covid (dati aggiornati al 17 maggio 2020) segnava invece il 17,8% a valore. Questa tendenza, oltre a modificare i comportamenti quotidiani con l'utilizzo molto più frequente di prodotti igienizzanti e sanificanti, sta modificando anche i processi produttivi della ceramica e non solo. Sta incrementando

infatti l'applicazione in molte linee produttive ceramiche di prodotti che possano rendere la superficie antibatterica. Una possibilità per ottenere questo è l'applicazione di un trattamento a base di TiO2 o TiO2 modificato con l'aggiunta di metalli argento o rame applicato "in massa" o in superficie prima o contestualmente alla cottura finale. Abbiamo deciso di investire nella ricerca di soluzioni alternative. Ancora prima dell'ormai noto Covid<sup>19</sup>. il centro ricerche Fila aveva direzionato la sua ricerca verso materie prime innovative a base di nano coating superficiale, che possiedono un tasso di efficacia antibatterica comprovata fino al 99,99% contro diverse tipologie di batteri quali Escherichia coli e Stafilococco aureus, il che lo rende particolarmente utile per tutte le tipologie di superfici quali quelle ceramiche e pietre naturali con varie finiture e con differenti destinazioni d'uso. Il risultato della ricerca, ottenuto grazie anche alla collaborazione che Fila ha intrapreso con la Facoltà di Chimica dei Materiali dell'Università di Padova e della partecipazione ad un bando

regionale Fse, è un nuovo sistema di trattamento basato su un nano-coating antibatterico, di semplice applicazione, che non influenza il processo produttivo e che può essere la soluzione alternativa al trattamento a base di TiO2. Questo trattamento di ultima generazione è a base di Argento Colloidale funzionalizzato e si posiziona nella sezione post- cottura, quindi applicato a freddo sulla superficie dei prodotti ceramici in modo omogeneo. Le linee esistenti se non già predisposte possono essere facilmente adattate all'applicazione della soluzione antibatterica. La capacità antibatterica è espletata sia accoppiando additivi che promuovono la denaturazione della parete batterica e la capacità di produzione di materiali che sono in grado di distruggere i composti organici depositati su di essi. L'effificacia del nano-coating superfificiale è stata valutata tramite la norma ISO 22196:2011 Misurazione dell'attività antibatterica nelle materie plastiche e altre superfici non porose. La proprietà antibatterica risulta efficace in qualsiasi condizione, non necessita dell'ausilio di raggi UV o lampade che li generano e non modificano l'estetica del materiale. Questo trattamento trova particolare applicazione nelle lastre con finalità di complemento di arredo come top cucina, dove il bisogno di avere una superficie igienizzata risulta essere maggiore. Il protettivo applicato non è pericoloso, non rilascia sostanze nocive sulla superficie e nell'aria, è rispettoso dell'ambiente e sicuro sia per la salute del personale che lo applica e per chi "vivrà" quel materiale.

Oltre al team di r&d che studia le migliori materie prime, testa e collauda le formulazioni, al fianco dei produttori ceramici e di pietra naturali, vi è il team Filatech che li affianca per individuare la migliore soluzione da applicare in linea. Il team offre servizi di consulenza tecnica sui processi di produzione in linea industriale dei materiali ceramici, pietre naturali e agglomerati a livello internazionale. Grazie alle competenze trasversali e alla decennale presenza nel canale della trasformazione del gres, Fila segue il materiale lungo la filiera di trasformazione, dal marmista





trasformatore, passando per l'installatore fino al cliente finale che potrà scegliere nella gamma dei prodotti igienizzanti Fila quello più adatto. Oggi Fila si propone come partner tecnico per il cliente, offrendo la possibilità di trasformare le superfifici ceramiche in superfifici con proprietà antibatteriche, industrializzare il processo sviluppando la giusta configurazione produttiva, per massimizzare la resa ed efficacia del prodotto. Innovazione, competenza, presenza puntuale lungo tutta la filiera di trasformazione della lastra e respiro internazionale fanno di FILA il partner tecnico ideale non solo per l'azienda ceramica, ma soprattutto per la piena soddisfazione del fruitore delle nostre stupende superfici Made in Italy.

# Con Sacmi, Piemme scommette sulla cogenerazione

A cura della redazione

Il progetto conferma il ruolo di SACMI come partner a 360° per l'ingegnerizzazione di soluzioni per l'efficientamento energetico su ogni fase del processo ceramico

Ceramiche Piemme ha affidato a SACMI la realizzazione di un impianto completo per il recupero del calore prodotto dalla turbina. Di taglia medio-grande (potenza installata 4,5 MW), una turbina di questo tipo soddisfa interamente il fabbisogno di elettricità della fabbrica. Compito di SACMI, realizzare un sistema per il recupero del calore contenuto nei fumi, da indirizzare all'interno dei due atomizzatori SACMI. Il sistema installato è progettato per gestire ben 53mila normal metri cubi l'ora di fumi a 500 gradi. Incanalati in un condotto lungo quasi 140 metri e dal diametro pari a 1.700 mm, i fumi vengono indirizzati ai due atomizzatori SACMI, ATM 036 e ATM 065,

riducendo il fabbisogno di gas della fabbrica di 6,7 milioni di metri cubi di gas l'anno (13,2 tonnellate di CO2 in meno immesse in atmosfera). Con tale impiantistica, SACMI si mostra protagonista nella progettazione di interventi complessi nell'ambito della cogenerazione, con garanzia e certificazione di qualità derivanti dalla profonda conoscenza delle macchine e del processo. L'intervento presso Piemme è stato realizzato con l'ausilio di software di ultima generazione, programmi per la simulazione ed il controllo della termofluidodinamica all'interno del condotto e sistemi per garantire la stabilità della struttura come previsto dalle norme sismiche.



#### **NEOGRITS: GRANIGLIE E MICRO-GRANIGLIE COLOROBBIA**

Le graniglie e micro-graniglie, grazie alle numerose possibilità applicative e di utilizzo che prevedono, rappresentano ad oggi una delle famiglie di prodotto più versatili ed interessanti dell'intero settore ceramico. L'uso di graniglie del Gruppo Colorobbia consente di differenziare i propri prodotti e ottenere prestazioni uniche, rispetto alle alternative presenti sul mercato ed il Gruppo produce, in tutte le sue moderne sedi produttive, un'ampia gamma di fritte e graniglie, mettendo in campo un know-how che caratterizza ciascun processo produttivo. La nuova gamma di graniglie del Gruppo Colorobbia, sempre in linea con le necessità del mercato e con le richieste di tutta la rete clienti, offre molteplici soluzioni per tutte le esigenze.







Da sole o in miscela tra loro (mix di graniglie), possono essere utilizzate per sviluppare diversi tipi di prodotto, tra cui finiture a specchio (full polish). pietre, cementi, sugar effect, decorati metallizzati. superfici con puntinanti colorati. superfici ad alto transito, nonché superfici anti-slip.

Le graniglie Colorobbia sono pensate per essere compatibili con l'intera gamma di prodotti di base (smalti, protezioni, serigrafie, inchiostri digitali di colore e di effetto, ecc.). e consentono di ottenere superfici uniche e dalle prestazioni molto elevate.

Tutte le graniglie Colorobbia sono inoltre compatibili con i diversi trattamenti superficiali "post-costing" esistenti sul mercato, sia quelli che per eliminare le porosità prevendono l'utilizzo di cere o simili, sia quelli che prevedono invece l'utilizzo di nanoparticelle.

#### **GEL+75 E SOL+70: SMALTOCHIMICA** PER LA SANIFICAZIONE PROFESSIONALE

Smaltochimica presenta una nuova linea di prodotti specifici per sanificazione della persona e deali ambienti. Realizzati su base idroalcolica, con alto contenuto di alcol, per la massima efficacia iaienizzante. Gel+75 e Sol+70 sono la soluzione ideale in ogni situazione: a casa, in viaggio e negli ambienti di lavoro.



Gel+75 è un gel igienizzante a base alcolica, ideale per pulire efficacemente le mani. La glicerina, presente nella formulazione. lascia la pelle morbida e idratata.



Sol+70 è un detergente igienizzante ad azione meccanica per superfici ed ambienti ad elevato contenuto di alcol etilico (70% v/v) che asciuga ed agisce con rapidità.

#### **PROMO**

Questa nuova sezione della rivista è dedicata ai 'dettagli che fanno la differenza', uno degli asset di riferimento di

#### ALLFORTILES.

Se siete interessati a promuovere i Vostri 'dettagli' potere scrivere a:

redazione@ceramicanda.com

#### FERRARI&CIGARINI: GOING GREEN SAVING MONEY:

Sta riscuotendo molto successo la nuova macchina da taglio multidisco MTR 500 ROBUSTUS per il taglio rettilineo multidisco di gres porcellanato, quarzo, marmo, graniti e pietra.



Il nuovo modello si caratterizza per la possibilità di avere 1 o 2 teste di taglio sullo stesso telaio, l'apertura laterale per il taglio dei grandi formati, motori di grande potenza per lavorare con più dischi su materiali di grosso spessore, doppio supporto iperstatico degli alberi motore, canotti portadischi per facilitare il cambio formato, gestione automatica della profondità di taglio, riciclo acque autonomo, possibilità di realizzare tagli speciali (mosaici, rombi, losanghe, triangoli) con l'utilizzo di appositi vassoi.



La linea automatica GREENLINE è ottimale per ottenere produzioni di qualità con riduzione dei costi e dei consumi energetici e idrici, composta da: MTR 500 ROBUSTUS Macchina da taglio multi disco, DSA Deviatore, MPM/8 Macchina profilatrice.

#### OFFICINE SMAC PRESENTA D-GLAZE, V-CHECK E D-CHECK

Una nuova serie di dispositivi automatici progettati per la preparazione ed il controllo di smalti ed engobbi che richiedono di essere diluiti e portati a specifiche viscosità e densità prima di essere utilizzati. La lancia Smac, stante una richiesta di maggiore automazione e maggiore controllo sulle linee di decorazione.



Il sistema D-Glaze permette di avere a diposizione sempre la qualità necessaria di prodotto e di preparare automaticamente secondo le ricette impostate ali smalti.



V-Check monitora la viscosità dello smalto e segnala mediante allarme, visivo e sonoro, l'eventuale valore che fuoriesca dal range di tolleranza impostato dall'operatore.



D-Check e' progettato per monitorare gli smalti all'interno dei mastelli e consente di correggere automaticamente i valori di densità ed eventuali anomalie.

#### SMALTATURA ROBOTIZZATA SACMI-GAIOTTO



L'automazione totale di tutte le fasi caratterizza il processo, che azzera la necessità di interventi manuali, qualificando e semplificando il lavoro degli operatori. Alice Ceramica investe sulla tecnologia di smaltatura robotizzata SACMI con un nuovo robot di smaltatura GA2000. Sinonimo in tutto il mondo di smaltatura robotizzata, il robot GA2000 si caratterizza per la possibilità di programmare off line le ricette di smaltatura, accelerando lo sviluppo e il time to market di nuovi prodotti.













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 trasmission 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 - IWIS - 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)

#### **DUE ACQUISIZIONI PER SACMI**

La holding imolese ha perfezionato due importanti operazioni, portando prima al 100% la sua partecipazione in IPREL e poi perfezionando l'acquisizione di Euroelettra

Due importanti operazioni da parte di SACMI che continua ad investire sui servizi per l'innovazione. La holding imolese a luglio ha infatti acquisito il 100% di IPREL, azienda specializzata nella progettazione hardware e software e nello sviluppo di sistemi di supervisione. Con 120 tecnici di altissimo livello. IPREL è cresciuta in questi anni come realtà strategica sia in una logica di servizio a tutte le Divisioni e BU del Gruppo SACMI, sia nello sviluppo di soluzioni per clienti terzi, anche in collaborazione con laboratori, Università ed enti di ricerca. Tra le diverse attività sviluppate da IPREL nel corso del 2019, solo per citare le più rilevanti, sistemi avanzati per l'analisi dei big data, studio di tecnologie per sistemi di supply chain, piattaforme per l'acquisizione automatica delle immagini in funzione controllo qualità. Quindi, in ambito extra-Gruppo, lo sviluppo di sensori avanzati per applicazioni nell'ambito biomedicale. Ad agosto, invece, SACMI ha annunciato l'acquisizione di Euroelettra Sistemi Spa. Costituita nel 1979, Euroelettra Sistemi è oggi fornitore globale di soluzioni per l'automazione, revamping impiantistico, supporto allo sviluppo di sistemi di monitoraggio e gestione di impianti industriali. «Lo sviluppo del progetto di acquisizione - osserva il presidente di SACMI Imola, Paolo Mongardi – trae origine dalla volontà di SACMI di rafforzare la crescita anche per linee esterne in ambito Automation, con particolare riferimento ai servizi di supporto al cliente ed alla capogruppo nell'installazione e gestione di sistemi di monitoraggio e controllo dei flussi d'impianto, sempre più orientati ai principi di Industria 4.0».



#### SUPERFAST DI SYSTEM CERAMICS AVVIATA IN REMOTO IN CINA

I team di System Ceramics e della filiale System China hanno installato e avviato una pressa Superfast 19000 presso un'importante azienda cinese che replicherà con una nuova Superfast 25000



La ripartenza è stata l'occasione per System Ceramics di affiancare i propri clienti con soluzioni innovative di Industrial Internet che l'azienda da anni sviluppa attraverso un' attività di Ricerca & Sviluppo in ambito di IT Engineering and Digital Industrial Design. La forte limitazione a spostamenti e trasferte non ha impedito, ad esempio. l'installazione e l'avvio di un nuovo impianto Superfast presso uno dei più importanti produttori ceramici presenti in Cina. Nello specifico l'azienda ceramica cinese ha scelto una pressa senza stampo Superfast 19000 con area di pressatura 1200x2700mm. Il committente si è avvantaggiato di soluzioni tecnologiche e digitali ad alte prestazioni, che hanno consentito di avviare, gestire e collaudare l'impianto a distanza ed in virtù del successo ottenuto lo stesso cliente. ha deciso di installare a breve un'altra pressa Superfast (in questo caso, una Superfast 25000 con area di pressatura 1200x3600), sempre in modalità da remoto.

#### **FERRARI & CIGARINI ACADEMY 2020**

Fino al 15 novembre la prima edizione: corsi gratuiti tenuti da tecnici specializzati dedicati ai nuovi processi e alle nuove tecniche di lavorazione



Al via, presso la sede aziendale di Maranello, la prima edizione di Ferrari&Cigarini Academy: corsi tenuti

da tecnici specializzati per imparare nuovi processi e nuove tecniche di lavorazione. Per l'occasione Ferrari & Cigarini dedicherà un'area dimostrativa alle macchine automatiche Compactline per la realizzazione di taglio e mosaico, battiscopa e gradini su gres porcellanato, marmo, granito e agglomerati. Operative anche le macchine della gamma BIGslim, il nuovo sistema per foratura, taglio, smussatura e incollaggio delle lastre di grande formato fino a 320x160 cm sia nello spessore sottile (3-6 mm) che in quello standard (10-20 mm). La partecipazione all'Academy sarà anche l'occasione per visitare l'azienda e il reparto produzione oltre a conoscere i tecnici Ferrari & Cigarini che saranno disponibili a rispondere a tutte le domande e i dubbi sulle lavorazioni. Info: marketing@ferrariecigarini.com

#### **SURFACES, 10 ANNI DI SUCCESSO**

Il 10 Settembre 2010 inizia la storia di Surfaces Technological Abrasives.

Forti di un'esperienza ventennale nel campo degli abrasivi per la lavorazione della pietra, un gruppo di professionisti decide di dar vita a una nuova realtà, con l'obiettivo di diventare un riferimento nel trattamento della ceramica. Surfaces

Technological Abrasives diventa così il principale player per la progettazione e la fornitura delle più innovative e



performanti soluzioni per il fine linea. Pavimenti, rivestimenti, counter-top levigati e perfettamente lappati con ogni tipo di gloss desiderato o con effetti 3D. Settembre 2020: dopo 10 anni di attività, Surfaces T.A. è diventato parte integrante di Surfaces Group, riferimento mondiale per i trattamenti del fine linea ceramico, con 500 dipendenti, 7 siti produttivi, 10 filiali commerciali.

### TECNOLOGIE ANCORA PER GAUDI PORCELANATO DI GRUPO ALMEIDA

Operative le nuove linee di rettifica a secco e di lappatura per gres porcellanato nel nuovo impianto brasiliano di Almeida



Nell'ambito degli investimenti per il nuovo marchio "Gaudi Porcelanato". tra cui l'impianto completo Siti B&T per la produzione di piastrelle in gres porcellanato, Grupo Almeida si è affidato nuovamente al gruppo italiano per le tecnologie di finitura, tutte fornite da Ancora. L'azienda brasiliana ha avviato prima due linee di rettifica a secco per il porcellanato mat e poi due linee di lappatura a 60 teste all'uscita forno, con trattamento superficiale HiCoat, e una linea di rettifica per sottoformati. L'impianto. montato a novembre e collaudato a gennaio, sta lavorando a ritmi importanti (16 mg/min sul formato 60x60 cm) con una produzione su due linee di 24.000 mg/gg. Tratto delle tecnologie Ancora l'altissima resa al metro quadrato, con una percentuale di prima scelta del prodotto all'uscita della lappatura vicinissima al 100%. Utilizzando tecnologia e utensili "made in Italy", è inoltre possibile ottenere un prodotto totalmente protetto nelle sue porosità e una finitura molto efficace anche in termini di lucentezza, ad un costo molto competitivo. Al contenuto tecnologico delle sue soluzioni. Ancora affianca una forte attenzione al service, che si avvale anche del supporto locale fornito da B&T do Brasil.



#### IL LOCKDOWN FRENA SITI B&T GROUP, MA CRESCE IL CUSTOMER SERVICE

Nel primo semestre ricavi in calo del 22,9%, ma la situazione finanziaria rimane solida e si guarda al futuro con ottimismo

Nel semestre segnato dal lockdown e dal rallentamento globale dell'economia causato dalla pandemia, SITI B&T Group registra una frenata, con ricavi pari a 47,6 milioni di euro, in calo del 22.9% rispetto al primo semestre 2019. Un rallentamento comunque inferiore alla media dei costruttori italiani di macchine per la ceramica, con il settore che nel semestre flette del 26,4%. «Il Gruppo – spiega Fabio Tarozzi, AD di SITI B&T Group - ha contrastato la crisi economica globale e straordinaria attraverso l'efficientamento dei costi di struttura e una proposta tecnologica che sta consentendo di recuperare, nel secondo semestre, i volumi di vendita. Inoltre il nostro Customer Service (il business del post vendita) ha performato in modo positivo. Il mix di tutti questi elementi ci permette di essere ottimisti e avere la ragionevole attesa di un risultato d'esercizio a fine anno decisamente superiore rispetto alle aspettative interne dei primi mesi dell'anno nonchè alle previsioni degli analisti». La situazione finanziaria rimane infatti molto solida, anche grazie al finanziamento di 30 milioni ricevuto da un Pool di Banche a supporto del nuovo piano industriale e ai 13 milioni provenienti dal decreto Cura Italia. Risorse che serviranno per sostenere lo sviluppo, rafforzare la leadership nei mercati internazionali e proseguire i numerosi progetti di R&D del Gruppo. «Continueremo ad investire in nuove tecnologie con l'obiettivo di proporre prodotti ad alte prestazioni e nuovi servizi – conclude Tarozzi – e svilupperemo ulteriormente il nostro network internazionale, che si è dimostrato determinante nel contenere gli effetti del lockdown e mantenere un servizio efficiente ai nostri clienti in tutto il mondo».



#### RICERCA E CONTROLO QUALITÀ: NASCE UN NUOVO NETWORK

Sassuololab/Nannetti/MGS preparano diverse novità in vista del 2021

Il 2019 è terminato pensando a un 2020 di crescita e di sviluppo considerato l'investimento che Sassuololab ha fatto acquisendo il controllo della Nannetti srl di Faenza, azienda leader nel settore della strumentazione da laboratorio. ma soprattutto nella costruzione dei forni dedicati alla ricerca e allo sviluppo dei prodotti ceramici. Il Covid-19 ha cambiato molto, ma Nannetti srl ha continuato a investire nella ricerca e nell'ammodernamento dei suoi prodotti: il cambio al vertice avvenuto a giugno (Riccardo Prini alla Presidenza, Bruna Pezzali responsabile finanziario e Alberto Stefani in rappresentanza della Sassuololab) è stato il primo passo per consentire a un marchio conosciuto in tutto il mondo di partecipare alla nascita di un Network capace di imporsi anche in settori diversi da quello ceramico. Diversi i progetti in cantiere: nuovi forni per la ricerca in collaborazione con la Università di Modena e Reggio E (Dipartimento di Ingegneria "Enzo Ferrari"), una muffola per la cottura rapida sotto vuoto, un completo rinnovamento dei foni a rulli. una nuova linea di presse e di flessimetri verranno presentati i primi mesi del 22021. Il Network Sassuololab/Nannetti/ MGS è una nuova scommessa che può contare sull'esperienza del maggiore laboratorio privato operante nella certificazione di prodotto e di processo: Modena Centro Prove, ha infatti aperto una unità locale presso la nuova sede di Sassuololab (via Paolo Monelli 26. Fiorano Modenese), dove può accogliere in modo più diretto ed efficace i propri clienti del settore ceramico.

#### Grazie per aveci scelto

	pag.
BONETTI	30 - 31
BMR <b>4ª di co</b>	op 24 - 25
CTM	38
FERRARI & CIGARINI	6
FILA	32 - 33
HOB CERTEC	18 - 22 - 23
ICF-WELKO	5
MAPEI	28 - 29
MINERAL	13
MINERARIA DI BOCA	26 - 27
SACMI	1
SICER	10
SMAC	14
SMS	17
VERNIS	62
VM	21





www.vernis.es

www.colorificiovernisitalia.com

Vernis Italia Srl Via Montegrappa 23 41042 Fiorano Modenese (MO)

Tel +390536920365 Fax +390536920367