

# ALL FOR TILES

M A G A Z I N E

TECNOLOGIA | MATERIE PRIME | SERVIZI | DETTAGLI | IDEE

5 GENNAIO - APRILE  
2021



## ALLFORTILES

L'edizione 2021  
il 13 e 14 luglio

## LA NOVITÀ

Le fiere in presenza  
ricominciano da Mosca

## MERCATO

Segnali di ripresa  
per la tecnologia

## AZIENDE

Innovazione e ricerca:  
prodotti e processi

Powder. Strength. Fire.



SPRAY-DRYING



PRESSING



FIRING

Complete turnkey solutions  
for **ceramic** industry.

A black and white, high-contrast portrait of a middle-aged man with a beard and mustache. He is looking slightly upwards and to the right with a subtle smile. He is wearing a dark, quilted jacket. The background is solid black, making the subject stand out. The lighting is dramatic, highlighting the texture of his hair and the details of his jacket.

**TORNA LA SECONDA EDIZIONE DELLA FIERA DEDICATA AI**

**13.14 LUGLIO 2021**

**MARTEDÌ-MERCOLEDÌ**  
**MODENAFIERE**

ingresso gratuito

**ALL  
FOR  
TILES**

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

*La fiera che non c'era!*

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



# I NOSTRI STRUMENTI DI COMUNICAZIONE

**CERA  
MICA  
NDA**◆



**MAGAZINE  
CERAMICANDA  
+ ALLFORTILES**



**RUBRICA TV  
CERAMICANDA**



**WEBSITE + APP  
CERAMICANDA**

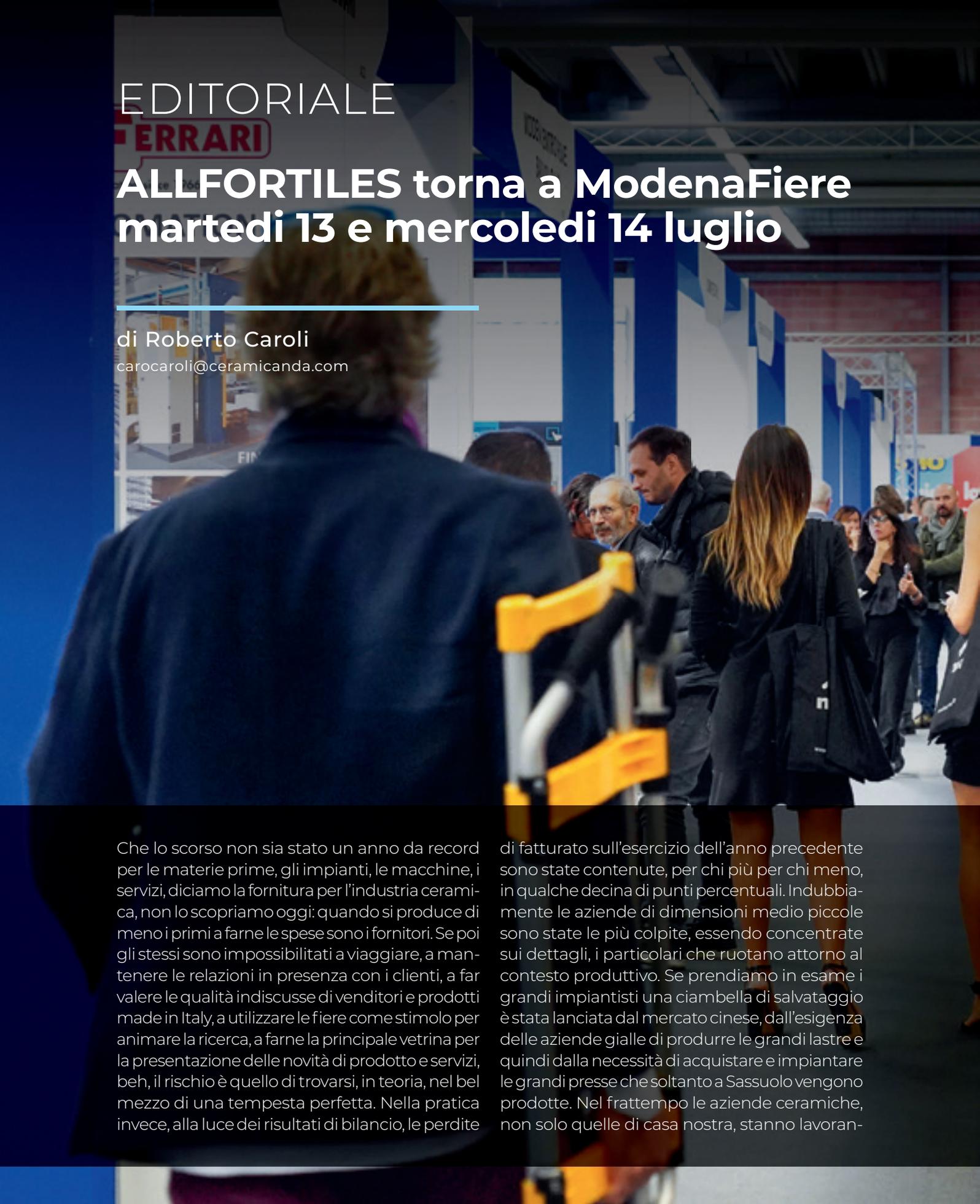


**IL DSTRETTO  
FREEPRESS**



**ALLFORTILES  
FIERA**

**CERAMICANDA**◆  
COMMUNICATION PROPOSALS



EDITORIALE

## ALLFORTILES torna a ModenaFiere martedì 13 e mercoledì 14 luglio

di Roberto Caroli

[carocaroli@ceramicanda.com](mailto:carocaroli@ceramicanda.com)

Che lo scorso non sia stato un anno da record per le materie prime, gli impianti, le macchine, i servizi, diciamo la fornitura per l'industria ceramica, non lo scopriamo oggi: quando si produce di meno i primi a farne le spese sono i fornitori. Se poi gli stessi sono impossibilitati a viaggiare, a mantenere le relazioni in presenza con i clienti, a far valere le qualità indiscusse di venditori e prodotti made in Italy, a utilizzare le fiere come stimolo per animare la ricerca, a farne la principale vetrina per la presentazione delle novità di prodotto e servizi, beh, il rischio è quello di trovarsi, in teoria, nel bel mezzo di una tempesta perfetta. Nella pratica invece, alla luce dei risultati di bilancio, le perdite

di fatturato sull'esercizio dell'anno precedente sono state contenute, per chi più per chi meno, in qualche decina di punti percentuali. Indubbiamente le aziende di dimensioni medio piccole sono state le più colpite, essendo concentrate sui dettagli, i particolari che ruotano attorno al contesto produttivo. Se prendiamo in esame i grandi impiantisti una ciambella di salvataggio è stata lanciata dal mercato cinese, dall'esigenza delle aziende gialle di produrre le grandi lastre e quindi dalla necessità di acquistare e impiantare le grandi presse che soltanto a Sassuolo vengono prodotte. Nel frattempo le aziende ceramiche, non solo quelle di casa nostra, stanno lavorando



do a pieno regime il che lascia presagire che il peggio, forti anche delle forniture dei vaccini in progressivo aumento, sia già alle nostre spalle. Urge che i fornitori riprendano presto il ritmo di sempre per allinearsi, in termini di risultati, ai produttori di superfici. Ceramicanda darà il proprio contributo riportando *lo spogliatoio* di Allfortiles a Modena Fiere martedì 13 e mercoledì 14 luglio, lo facciamo per favorire l'incontro tra domanda e offerta, tra l'esigenza dei ceramisti di scandagliare le novità maturate in questi ultimi mesi nel campo delle materie prime, macchine e servizi, e quella dei fornitori di fare vetrina dei loro dettagli, di tessere nuovamente quelle relazioni che da

troppo tempo mancano. La novità di quest'anno potrebbe riguardare la legge regionale sulle fiere e i contributi in essa contenuti a favore degli espositori, stiamo lavorando alacremente per ottenerli. Allo stesso mondo ci stiamo impegnando per offrire convegni e tavole rotonde di alto livello, soprattutto in grado di interpretare e sviscerare argomenti di estrema attualità sempre inerenti al settore ceramico, che ci coinvolge tutti. Una manifestazione organizzata in piena estate ci offrirà la possibilità di sfruttare anche gli spazi esterni, alla ricerca di ulteriori novità che non vi anticipiamo. Le scoprirete a Modena Fiere martedì 13 e mercoledì 14 luglio.



Anno XXII - Numero 142 - GENNAIO - APRILE 2021  
(Chiuso in tipografia il 29/04/2021)

Una copia: euro 6,00 Abbonamento annuale  
4 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 n° 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**  
gilbertorighi.com

**STAMPA E CONFEZIONE**  
Grafiche MDM

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

## SOMMARIO

### 2 Editoriale

ALLFORTILES torna a ModenaFiere  
martedì 13 e mercoledì 14 luglio

### 7 ALLFORTILES 2021

La due giorni di Ceramicanda  
tra conferme e novità

### 9 La novità

Riecco 'ALLFORTILES on the road'

### 12 L'evento

A Mosca, dopo un anno,  
la prima fiera in presenza

### 14 Mercato

Segnali di ripresa per l'impiantistica

### 16 Intervista

Carlo Alberto Ovi:  
«le sfide del 2021»

### 19 Aziende

Cambio della guardia ai vertici di Sacmi

### 31 News aziende

Impianti e servizi

### 34 Dettagli

Le più recenti *invenzioni*  
'made in distretto'

### PRIMO PIANO

20 - BMR  
22 - Mapei  
24 - RCM  
26 - Projecta Engineering  
28 - Ancora Group

### 36 Grazie per averci scelto

**CERAMICANDA** ◆  
COMMUNICATION PROPOSALS



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



DAXEL DAXEL DAXEL DAXEL

**DAXEL**



be different  
be colourful



Ceramic tiles, bricks and roof tiles glazing equipments



OFFICINE SMAC SPA  
Fiorano Modenese - Italy  
[www.smac.it](http://www.smac.it) - [info@smac.it](mailto:info@smac.it)

# ALLFORTILES: tra conferme e novità

A cura di Stefano Fogliani

L'edizione 2021  
della due giorni  
di Ceramicanda  
si terrà il 13 e 14 luglio  
presso ModenaFiere



Rieccoci. Di nuovo in presenza, e nella consueta cornice di ModenaFiere, ad una manciata di chilometri dal distretto, ritorna ALLFORTILES. La due giorni di Ceramicanda si è reinventata, nel 2020, con la riuscita formula di ALLFORTILES 'on the road', premiata da decine di migliaia di visualizzazioni e dall'adesione di numerose aziende, ma lo spirito della manifestazione, inventata da Roberto Caroli nel 2017, è quello di suggerire **un momento di 'incontro e confronto' tra i diversi player del settore ceramico**, di garantire alle innovazioni che fanno l'eccellenza del comparto uno spazio 'fisico' all'interno del quale formulare le loro proposte, di mettere insieme tutti quei

'dettagli' che, secondo il motto leonardesco che sottendeva alla scorsa edizione, non fanno la perfezione, ma a nostro avviso possono dare contributo importante, in termini di idee, ad una perfezione possibile. La presenza come asset irrinunciabile, dunque, e da questo asset muoviamo in vista dell'edizione 2021 che **si terrà martedì 13 e mercoledì 14 luglio**, senza venire meno, ovviamente, al rispetto scrupoloso di tutte le norme che disciplinano gli eventi in presenza così come elaborate dalla legislazione in vigore. Troppo importante non rinunciare, in vista di un ritorno alla normalità, al 'nostro' momento di dialogo e approfondimento, in grado di trasformarsi anche



in questo 2021 in un incubatore di idee dal quale nascono altre idee, premiate dall'attenzione dei più, come peraltro dimostrato dai numeri che stanno caratterizzando l'edizione in programma il prossimo luglio. Sono infatti **già oltre settanta gli espositori che hanno 'sposato' il progetto di Ceramicanda**, e con i loro stands troveranno spazio all'interno del padiglione di ModenaFiere che farà da cornice alla 'nostra' due giorni, che in occasione dell'edizione 2021 non rinuncia a rinnovarsi, pur mantenendo intatti i capisaldi che hanno 'scritto', negli anni, la crescita di ALLFORTILES. 'Arriva il giorno in cui l'editore, dopo avere per una vita commentato fatti e notizie, avverte il bisogno di essere egli stesso notizia e fucina di fatti, scriveva Roberto Caroli tenendo a battesimo la prima edizione di quella che diventerà, nel volgere di un biennio, 'la fiera che non c'era', una manifestazione 'a sostegno del distretto, anello di congiunzione tra la domanda dei produttori di ceramica italiani e l'offerta dei fornitori'. Nata nel 2017 come appuntamento eminentemente





## E a novembre si torna 'on the road'

Dopo il successo dell'anno scorso, il nostro studio mobile si rimette in strada: un'opportunità gratuita per le aziende che partecipano ad ALLFORTILES 2021



A premiare la fiducia che gli espositori presenti ad ALLFORTILES 2021 hanno riposto nel progetto nel corso di questi lunghi mesi di incertezza, Ceramicanda promuove, per novembre, anche la seconda edizione di ALLFORTILES 'on the road'. Alle aziende che partecipano alla due giorni presso Modena-Fiere Ceramicanda dedicherà infatti, **gratuitamente**, un servizio televisivo di 3 minuti, da realizzare entro il prossimo ottobre presso la sede aziendale a bordo nello studio televisivo mobile. Il servizio verrà messo a disposizione dell'azienda committente e diffuso attraverso il portale e la app di Ceramicanda. La seconda edizione di ALLFORTILES 'on the road' sarà online sul sito di Ceramicanda nei mesi di novembre e dicembre.





convegnistico che faceva suo il claim ('informare e approfondire') attraverso il quale il gruppo editoriale fondato da Roberto Caroli ormai 25 anni fa ha scelto di raccontare il distretto ceramico, **ALLFORTILES ha trovato la sua piena dimensione affiancando a convegni e dibattiti un momento espositivo** che desse modo alle aziende di raccontare se stesse e i loro prodotti, ma anche le loro idee, in prima persona, facendo delle aziende stesse i protagonisti di un appuntamento che, nato per il distretto ceramico, ha voluto anche essergli vicino dal punto di vista territoriale. Da qui l'idea, dopo una prima edizione celebrata nel bolognese, di mettere radici in prossimità di quel distretto che è da sempre il filo conduttore della narrazione di Ceramicanda. Casalgrande nel 2018, quindi, ModenaFiere nel 2019 le location che hanno ospitato l'evento promosso da Ceramicanda e, dopo il 'pit stop' indotto dalle prescrizioni anticontagio seguite all'emergenza Covid-19, ancora **ModenaFiere nel 2021**. Stessa cornice, formula non troppo dissimile da quella consolidata negli anni, ma non priva di interessanti novità che perderanno forma compiuta una volta che il programma dell'edizione 2021 sarà definito in toto. Restano **i convegni e le tavole rotonde**, riviste secondo formule più agili e smart, e restano **gli spazi dedicati agli espositori**, cui aggiungeremo altre **occasioni di 'incontro e confronto'** senza ovviamente venire meno allo spirito di una manifestazione pensata per il distretto ceramico e per i tanti players che, nonostante una contingenza non semplice, hanno saputo confermare la loro leadership andando oltre un'emergenza che, inevitabilmente, sarà oggetto degli approfondimenti che Ceramicanda affiderà a relatori oltremodo qualificati in grado di suggerire i giusti spunti di discussione alla platea di ALLFORTILES. Platea che, come del resto la nostra manifestazione, ha già cominciato a guardare avanti, oltre una contingenza inedita e non semplice ma che, ci piace pensare, il settore ceramico sarà in grado di superare.

[www.allfortiles.it](http://www.allfortiles.it)  
[segreteria@allfortiles.it](mailto:segreteria@allfortiles.it)



## ROLLER KILN ENERGY SAVING

Le macchine termiche per la produzione di piastrelle in ceramica ed in particolare i forni a rulli, per il loro funzionamento, utilizzano grandi quantità di energia sia elettrica che da combustibili, gas naturale e gpl.

L'incidenza del costo del combustibile sui costi di produzione è molto alto e tenderà ad aumentare anche in futuro, perciò riuscire a risparmiare combustibile o energia, sarà la sfida dei prossimi anni.

G.P. Service, grazie ai nostri tecnici, dopo approfonditi test e verifiche fatte su forni a rulli in produzione, ha messo a punto **ENERGY SAVING** un sistema innovativo, efficace ed ECONOMICO per ottenere significativi risparmi di combustibile.

La modifica **ENERGY SAVING** può essere installata anche dai vostri tecnici (ovviamente le regolazioni saranno effettuate da G.P. Service), con il forno in funzione e comunque nel peggiore dei casi, non richiede più di alcune ore di fermata della produzione.

L'aspetto interessante è che la nostra attenzione è focalizzata alla riduzione dei consumi di energia e non alla fornitura di bruciatori o a modifiche al forno.

Con **ENERGY SAVING**, non dovendo sostituire tutti i bruciatori, come proposto normalmente, riusciamo con un costo molto inferiore, ad ottenere se non di più, per lo meno lo stesso risparmio energetico, salvaguardando però le condizioni di regolazione del forno in caso di prodotti difficili o situazioni critiche di produzione.

L'obiettivo di **ENERGY SAVING** è quello di fornire un sistema Automatico, che si possa attivare e disattivare in funzione di quello che accade nel forno e dalle Vostre necessità di produzione, senza andare ad alterare i parametri preimpostati del vostro forno.

Con **ENERGY SAVING** il vostro forno sarà amico della natura.



The thermal machines for the production of ceramic tiles, and particularly the roller kilns need a large amounts of energy, electricity and fuels, natural gas and LPG.

The incidence of fuel on the cost of production are very high and will increase in the future, saving fuel and energy, will be the challenge of the coming years.

G.P. Service has developed, after several tests and checks done on roller kilns in production, an innovative, efficient and ECONOMIC system to save fuel.

The modification **ENERGY SAVING** may also be made by your technicians, with the kiln in operation and in the worst cases, however, requires no more than a few hours of stop of the production. For this project we focused our attention on reducing energy consumption, with the minimum investment possible, exactly the opposite of what is now being offered to customers.

All true, at a cost of materials and labor lowest of the solutions actually available in the market, we get at least the same energy saving, preserving, however, the conditions for setting the oven in case of difficult or critical situations of production.

Our system **ENERGY SAVING** is a system that turns on and off automatically or manually depending on what happens in the kiln according to the needs and production schedules.

**ENERGY SAVING** save energy without altering anything of your kiln.

**SIMPLE, EASY, ECONOMICALLY CONVENIENT!!!!!!**

# Al Mosbuild, finalmente 'in presenza': buona la prima

A più di un anno dal Cevisama 2020, la Russia manda un segnale con l'edizione 2021 della fiera moscovita: ne abbiamo parlato con Loris Marcucci, che l'universo russo lo conosce bene

A cura di Roberto Caroli



La notizia c'è e, detta come va detta, la si aspettava dallo scorso febbraio, quando l'edizione 2020 del Cevisama chiuse i battenti e, in un certo senso, un 2020 fieristico messo ko dalla pandemia. Niente Salone del Mobile, niente Coverings e niente Cersaie, niente Tecnargilla e lo stesso ALLFORTILES che si è reinventato 'on the road' ha sigillato anno curioso, dal quale ci porta idealmente fuori questa prima fiera in presenza dell'anno. Marginale, forse, ma vale la pena intercettare il segnale augurandosi

che quello moscovita sia stato solo il primo evento di un anno di nuovo normale, e discuterne con chi la Russia la conosce bene, ovvero **Loris Marcucci**, la guida per eccellenza cui Ceramicanda si affida ogni volta che ci si avventura oltre quella che era la 'cortina di ferro'. «E la notizia che vale la pena registrare – dice Marcucci – è che si è tenuta una fiera in presenza, all'interno di un paese che è finalmente 'aperto'»

**E che fiera è stata, stando alle notizie in vostro possesso?**



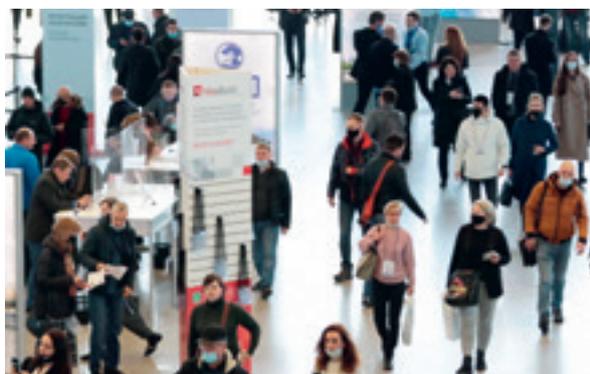


Loris Marcucci

«Tutto sommato buona. Vero che la stragrande maggioranza degli espositori e dei visitatori era locale, altrettanto vero – la precisazione - che il segnale di una fiera che si tiene finalmente in presenza ha una sua importanza»

#### **Il mercato russo di questa fase, per l'Italia della ceramica quanto vale?**

«Statistiche alla mano, ha perso il 19% in valore: in calo, ovvio, ma se il dato si incrocia con il cambio del rublo non è nemmeno così negativo. La divisa russa è passata dai 72 rubli per euro a 92. A metà dello scorso decennio, periodo d'oro del made in Italy in Russia, il cambio si attestava a 35, quindi la contrazione è fisiologica, anche perché nel frattempo i rapporti tra Russia e Occidente, causa geopolitica, si sono parecchio raffreddati»



**«La grande maggioranza degli espositori e dei visitatori era locale, ma il segnale di una fiera che si tiene finalmente in presenza ha una sua importanza»**

#### **Questo 18% chi se lo è preso?**

«Nessuno, anche perché la flessione degli spagnoli, che hanno perso il 15%, non è dissimile dalla nostra. Credo piuttosto il problema sia più ampio: in Russia le costruzioni sono in flessione del 7%, il reddito medio è calato del 3%: non è un contesto che favorisca i consumi, quello della Russia di oggi. Dove il tasso di disoccupazione, e parliamo del dato ufficiale che va preso con le molle, si attesta tra il 6 e il 7% ma non considera che in Russia il sommerso la fa da padrone»

#### **Abbiamo parlato, in apertura, di un paese 'aperto', ma i recenti sviluppi di politica estera, per la Russia, suggeriscono altro..**

«Vanno contrapponendosi due blocchi, in questo periodo: da una parte le democrazie liberali, dall'altra l'autoritarismo moderato: il modello russo è il secondo e non c'è dubbio che stia venendo avanti una contrapposizione tra due blocchi che non è ancora 'guerra fredda' ma progressivo 'smarcarsi' l'uno dell'altro. La novità è che questo autoritarismo moderato rivendica, a più livelli, le sue prospettive con conseguenza ovvie nella dinamica geopolitica in essere».



## Impianti per ceramica: con la fine del 2020 rallenta la 'picchiata'

**Migliorano i dati delle vendite di macchine e attrezzature per ceramica: nonostante calo a doppia cifra, la curva si assesta. Preoccupa l'Italia: -38%**

A cura della redazione

Non si può dire sia andato tutto bene, ma tant'è. Il 2020 si conferma anno critico anche per il settore dell'impiantistica per ceramica, ma l'idea che il 2021 possa vedere il comparto riassetarsi sui valori e i volumi che gli competono è concreta. A darvi spessore soccorrono i consuntivi tracciati da Acimac e relativi all'ultimo trimestre del 2020. I dati evidenziano infatti un trend in leggero miglioramento per i costruttori italiani di macchine e attrezzature per ceramica, che dopo il calo di fatturato degli ultimi due anni, nell'ultimo trimestre 2020 segnano un -10,6% rispetto allo stesso trimestre del 2019, in aumento rispetto al precedente trimestre che segnava un -11,3% sulle vendite. I Paesi esteri continuano a registrare risultati negativi, ma più contenuti



rispetto al mercato interno, le vendite all'estero segnano un -3,4% mentre quelle in Italia un -38,1%, divario presente anche nel preconsuntivo 2020 che segna un -36,6% nel Bel paese e un -13% per il mercato internazionale, con un dato cumulato in flessione rispetto al 2019 del 18%. Dopo un primo semestre 2020 fortemente negativo, però le imprese del campione monitorato dal centro studi Mecs-Acimac proseguono la graduale risalita. «Già nei dati consuntivi di fine 2020 emergeva che la fine dell'emergenza Covid potrebbe coincidere con la fisiologica ripresa del settore macchine per ceramica, dopo due anni di investimenti modesti da parte dei clienti», spiega il presidente di Acimac Paolo Mongardi, cui sembra fare eco il sentiment





registrato presso gli associati. Il 90% di questi, infatti, prevede per il primo trimestre 2021 uno scenario di stabilità o di aumento sul mercato interno, mentre sul mercato estero un'impresa su dieci stima un aumento delle esportazioni a fronte di quattro su dieci più caute e orientate a una previsione di stazionarietà. Primi segnali di fiducia, dunque, tra le imprese e, prosegue Mongardi, «sebbene la prudenza sia d'obbligo, per quanto riguarda l'andamento 2021 quello che era un auspicio in questo primo trimestre ha visto i primi segnali di conferma». Nei primi mesi del 2021 il settore ceramico italiano e internazionale sta mostrando infatti segni di ripresa segnando una crescita della produzione di consumabili (smalti, colori, componentistica)

per far fronte alla produzione tornata a pieno ritmo in molti Paesi tra cui Italia, Brasile, India, Spagna e Turchia.

A preoccupare in questi primi mesi dell'anno sono i significativi aumenti dei prezzi delle materie prime, in particolare il cobalto, e della componentistica così come i ritardi negli approvvigionamenti. Aumentano significativamente anche i noli marittimi per il trasporto containerizzato sulla rotta Asia-Europa, a causa della scarsa disponibilità di container e soprattutto dell'insufficiente capacità di stiva a disposizione delle compagnie di navigazione, che si sommano alla distorsione delle dinamiche domanda-offerta di beni causata dalla pandemia.



# Le nuove sfide di Smalticeram

Dalle nuove proposte, come RILIEVolution, alle incognite legate all'aumento delle materie prime: Carlo Alberto Ovi 'fa le carte' al 2021

A cura di Roberto Caroli e Stefano Fogliani



Carlo Alberto Ovi

I cinquant'anni di attività hanno coinciso con un 2020 non semplice. Ma il traguardo è stato comunque tagliato con una certa soddisfazione e Carlo Alberto Ovi, Direttore Commerciale Italia di Smalticeram, storico colorificio reggiano nato nel 1970, bada al sodo, registrando «con entusiasmo» i risultati raggiunti nel 2020. E rilancia, presentando una nuova collezione che è un'ipoteca sul prossimo futuro. «Nella seconda metà dell'anno c'è stata una ripresa che Smalticeram è riuscita a cavalcare, e devo dire – spiega Ovi - che la reazione che ha avuto il gruppo è stata estremamente positiva»

**Vi attendono altre sfide, tuttavia: si legge di aumenti importanti, anche del 100%, di materie prime strategiche, come cobalto, rame, nichel....**

«E' una tendenza in atto da tempo: contiamo di essere in grado di affrontare il problema. Come gruppo industriale e come distretto, non solo dal punto di vista di singola azienda, costretta suo malgrado ad accettare questi aumenti»

**Come colorifici quali sono i materiali il cui aumento vi penalizza maggiormente?**

«Le tre citate prima, cobalto, rame e nichel, ma anche altre. Alcune hanno raggiunto prezzi altissimi, per cui piccole oscillazioni determinano in realtà grossi aumenti: non c'è un più o meno quantitativo, ma c'è un più o meno in termini di impatto sul monte costi»

**Tra l'altro emerge che questi aumenti siano dovuti a norme più stringenti in termini di impatto ambientale imposte ai produttori, ma anche alla crescita delle spese di trasporto...**

«Gli aumenti riguardano tanto il materiale quanto la logistica. Dietro potrebbero esserci fattori speculativi, ma anche una maggiore domanda. La realtà è che siamo di fronte a un problema da risolvere: abbiamo già subito, in passato, aumenti cui abbiamo ovviato sia in termini di mercato che di ricerca e sviluppo dando vita a surrogati che hanno in parte sostituito le materie prime più costose. Abbiamo già sostituito quanto potevamo, però, e oggi possiamo solo confrontarci con questi aumenti, 'digerendoli' nostro malgrado»

**I colorifici, tuttavia, ormai sono sartorie: e i vestiti su misura, di solito, costano di più...**

«Noi, come Gruppo, ci riteniamo una boutique sartoriale, avendo fatto della customizzazione il nostro cavallo di battaglia. Ma è in atto un ridimensionamento del ruolo dei colorifici



all'interno del settore ceramico e questo impone nuove sfide, che tuttavia sono convinto saremo in grado di vincere, anche grazie a nuove proposte come RILIEVOLution»

**La ricerca, in questi mesi, è andata avanti, quindi...**

«Certo: con RILIEVOLution proponiamo un nuovo concetto dell'interpretazione dell'impasto ceramico. Siamo in grado, con una serie di applicazioni e materiali idonei a queste nuove applicazioni, di ricreare sul supporto completamente liscio diverse tipologie di struttura. Dalle microstrutture alle tridimensionalità più accentuate.

Con il supporto delle nuove tecnologie digitali siamo riusciti a creare una gamma di prodotti che spaziano dalle micrograniglie alle colle digitali fino agli affondanti che hanno la peculiarità di riprodurre in maniera molto dettagliata quelle strutture che fino ad oggi erano riproducibili solo attraverso i classici tamponi ceramici»

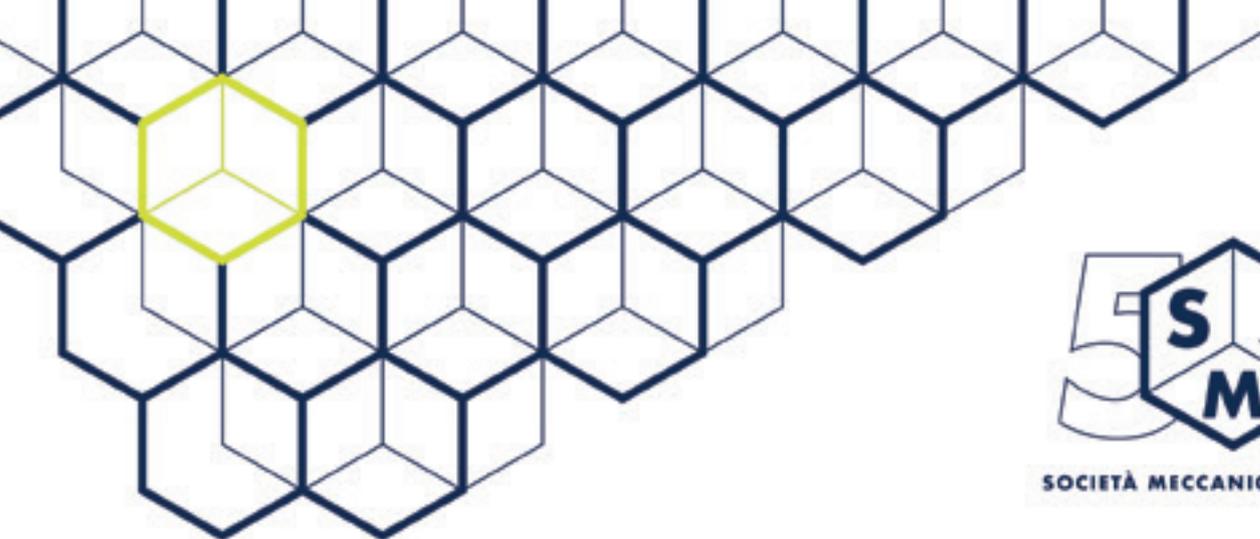
**Chi utilizza queste nuove tecnologie, quindi, può evitare di cambiare il tampone frequentemente?**

«Può essere una possibilità, oppure può esserci la possibilità di dare ancora più 'movimento' al tampone in pressa con l'aiuto, appunto, di queste nuove applicazioni che garantiscono più soluzioni estetiche».

**Lo psicologo direbbe che da questi momenti grigi è ovvio nascano queste esplosioni di colori...**

«Lo psicologo, visto il periodo, ha sicuramente avuto un sacco da lavorare... Ma il colore, se parliamo di estetica di prodotto, non deve mai mancare. La particolarità di questi colori è quella di 'smarcarsi' da una quadricromia ormai standardizzata nel settore ceramico: in questo caso parliamo di inchiostri, di tonalità, di nuove formulazioni, di materie prime pregiate dove il colore è solo ciò che appare, tappa finale di un percorso sul quale Smalticeram non smette di investire. E dietro il risultato finale ci sono ore e ore di ricerca e la progressiva ottimizzazione degli effetti».

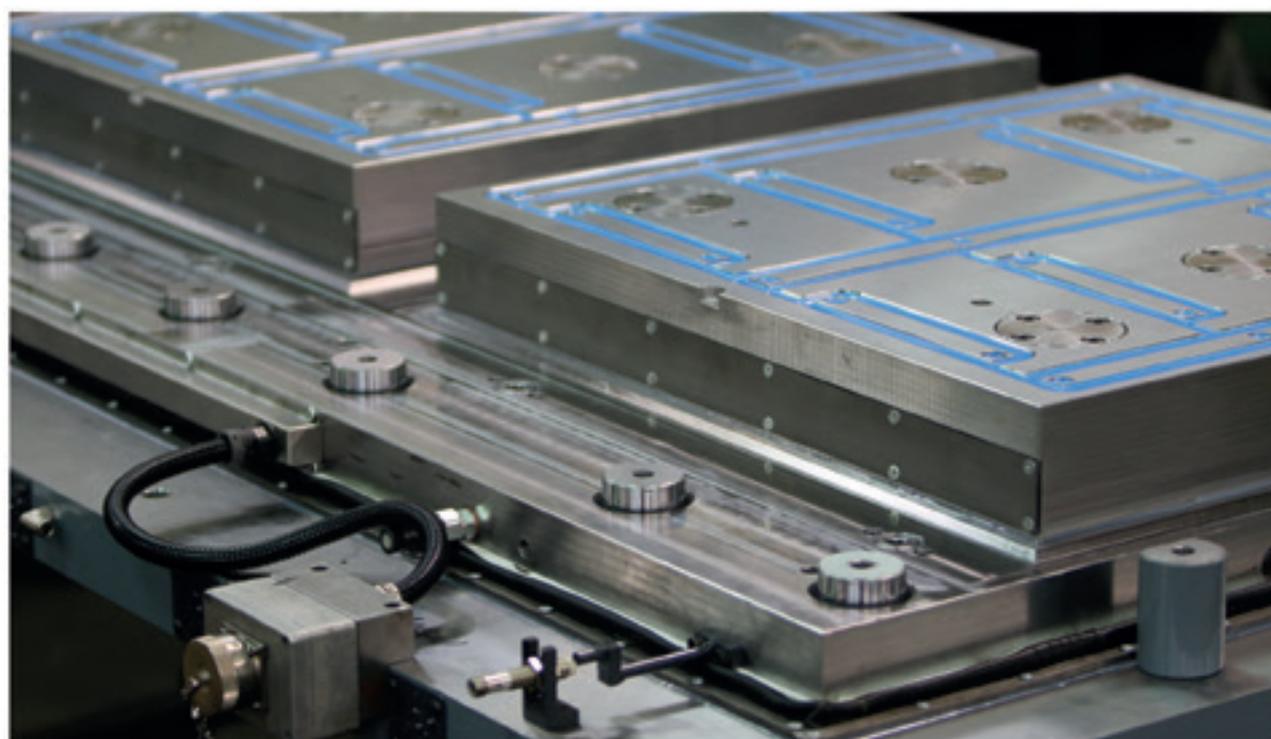




SOCIETÀ MECCANICA SASSOLESE

## 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](http://www.smsmould.it)



# Un nuovo Direttore Generale per il Gruppo SACMI

A cura della redazione

**Mauro Fenzi, genovese,  
grande esperienza  
internazionale nel  
campo dello sviluppo di  
sistemi di automazione  
industriale, succede  
a Giulio Mengoli**



Mauro Fenzi

Cambio della guardia ai vertici di Sacmi. Il mese di marzo ha visto infatti la holding imolese completare la procedura di avvicendamento alla Direzione Generale, stante la conclusione del rapporto con l'Ingegnere Giulio Mengoli, seguendo «le modalità più congrue – spiega la nota che ufficializza il passaggio di consegne - per garantire la massima continuità nella gestione strategica ed operativa dell'azienda». Che anche nel 2020, nonostante una contingenza oltremodo complessa e le note difficoltà legate all'emergenza Covid-19 che ha condizionato il panorama economico mondiale, otterrà un buon bilancio in termini di margini operativi e generazione di cassa. «L'anno trascorso ha

consentito al Gruppo di consolidare e valorizzare ulteriormente la propria presenza capillare nei mercati mondiali», spiegano infatti i vertici del Gruppo, aggiungendo come le quote di mercato dei business in cui opera Sacmi sono infatti cresciute grazie all'eccellenza dei prodotti e dei servizi offerti, seguendo un andamento molto positivo, peraltro confermato dal preconsuntivo presentato all'assemblea dei Soci.

Alla guida del Gruppo viene nominato Mauro Fenzi: cinquantanove anni, genovese, si è laureato in Ingegneria presso il Politecnico di Milano e vanta una solida esperienza tecnologica, maturata nel campo dello sviluppo di sistemi di automazione industriale. Fenzi ha maturato la propria esperienza professionale in Italia, negli Stati Uniti ed in Francia: dal 2014 ad oggi è stato infatti responsabile di primari Gruppi multinazionali. In particolare è stato dal 2014 al 2019 CEO di COMAU (azienda leader in automazione industriale), dove ha ricoperto vari ruoli di responsabilità a partire dal 2001. Dal gennaio 2020 è stato CEO di SOGEFI (azienda leader nella componentistica automotive). In precedenza aveva rivestito incarichi di rilievo in altre società leader di mercato nei settori aerospaziale e petrolchimico. Il neo Direttore Generale affronta le nuove sfide forte della sua profonda conoscenza delle tecnologie legate all'automazione industriale, dei cambiamenti tecnologici in ambito digitale e della significativa esperienza gestionale orientata alla crescita del business e delle risorse umane.



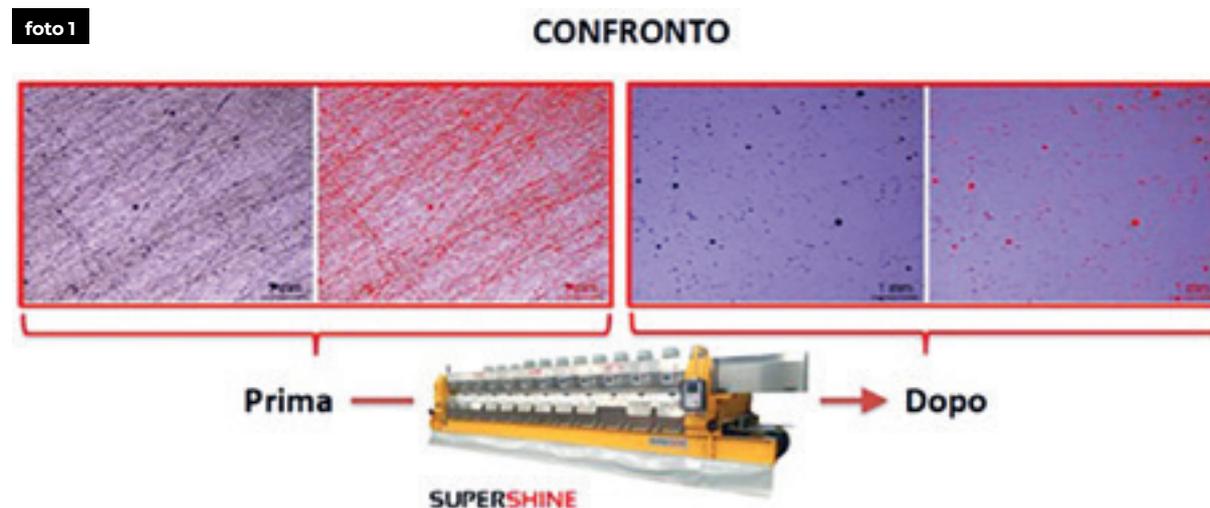
# La finitura vista da BMR

A cura della redazione

Con **Supershine**, la prima super-lucidatrice a secco, l'azienda reggiana propone soluzioni che esaltano la grafica digitale della piastrella, garantendo alla superficie elevata lucentezza e protezione

La necessità di rendere le nuove tecnologie sempre più produttive ed efficienti ha portato BMR a investire ulteriormente in Ricerca&Sviluppo, trovando una nuova soluzione di finitura in grado di garantire un flusso di lavoro adeguato, costante e capace di elevatissime performance. La risposta arriva principalmente da **SuperShine**, la macchina ad alta tecnologia dedicata al trattamento che sta modificando il processo dedicato alla finitura delle superfici ceramiche e che può essere definita a tutti gli effetti la

prima super-lucidatrice a secco. Il suo processo di lavorazione si basa su una dinamica meccanico-fisica tra l'utensile, la superficie e il prodotto chimico applicato, e mira a esaltare la grafica digitale della piastrella e a garantire alla superficie elevata lucentezza e protezione. La lappatura è la prima fase di lavorazione che comporta un'asportazione superficiale sui prodotti smaltati e/o sul gres porcellanato (**foto 1**). Ad essa seguono le fasi di finitura e, poi, di trattamento.



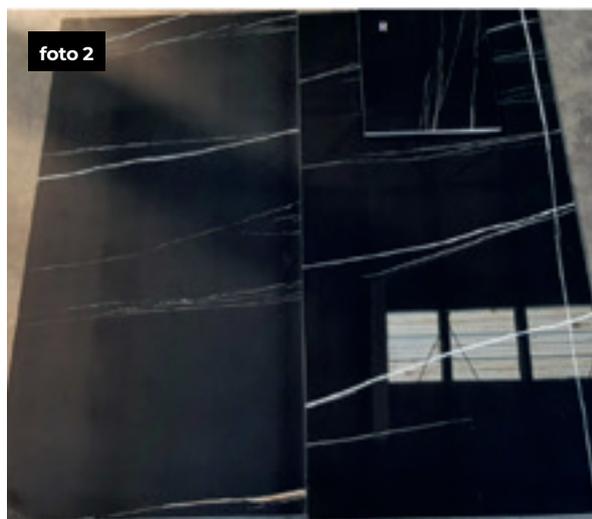


foto 2

Nella fase di lappatura vera e propria, dedicata prettamente all'estetica, l'obiettivo è quello di ottenere la finitura voluta, donando alla superficie un grado di lucentezza elevato e un aspetto di riflessione e di profondità maggiore grazie alla notevole riduzione di rugosità (**foto 2 e 3**). Nelle fasi successive, **SuperShine** interviene sulla morfologia della superficie, conferendo al prodotto finito caratteristiche tecniche molto specifiche e funzionali, quali l'elevata resistenza all'abrasione e agli attacchi acidi, e lo fa tramite il riempimento dei pori, tipici del materiale.

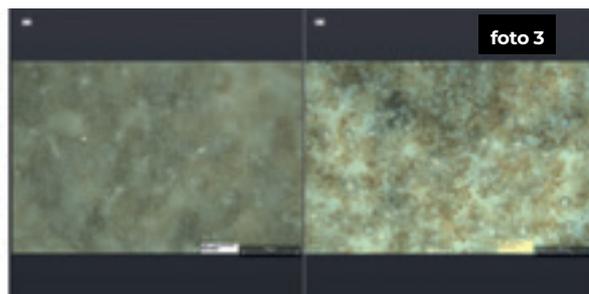


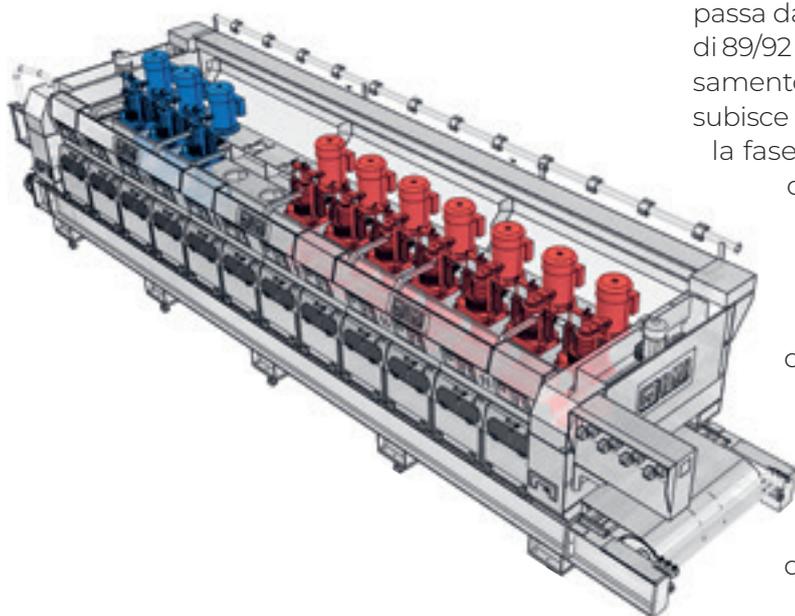
foto 3

Come visibile dall'immagine, rilevata al microscopio, l'effetto dell'abbattimento di rugosità rende il vetro estremamente trasparente con un aumento della riflessione della luce a scapito della riflessione.

È noto, infatti, che un prodotto lappato arriva generalmente alla fase di super-lucidatura con 55/60 Gloss e con Ra 0,060 mm; dopo il trattamento il valore del Gloss è di 95/100 e la rugosità media Ra 0,020 mm. Questo valore finale definisce una buona resistenza alla sporcabilità e alla macchiabilità della piastrella.

### CONCLUSIONI

Si può dunque affermare che il processo effettuato con la **SuperShine** ha una duplice valenza: quella estetica di lucidatura, ottenuta tramite l'azione meccanica degli utensili, e quella di trattamento protettivo, conseguenza della chiusura delle porosità della superficie. Tali risultati sono dimostrati sia dall'incremento del Gloss – che passa da un valore di 73/76 in entrata a quello di 89/92 in uscita da **SuperShine** – e dall'abbassamento della rugosità, che dopo la lappatura subisce una ulteriore riduzione del 40%. Inoltre, la fase di lucidatura fatta con **SuperShine** consente un potenziamento della linea anche dal punto di vista della finitura. È infatti esperienza consolidata il miglioramento della resa estetica grazie alla sua capacità di rimozione di difetti da finitura come aloni, segni di avanzamento e micro-graffi. Tutto ciò comporta sia un incremento della produttività della linea, abbattendo i costi fissi di produzione, sia un significativo incremento della resa qualitativa della lastra.



# Colle, rasanti, fughe, giunti: quali scegliere per una pavimentazione bella e duratura

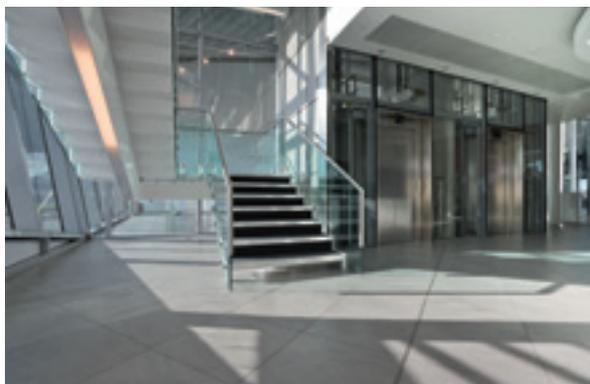
A cura di Marco Albelice\*

**La pavimentazione ceramica è un sistema complesso composto da diversi elementi di diversa natura che richiede accuratezza nella realizzazione pratica e progettazione adeguata**

Contrariamente alla percezione comune, la pavimentazione di ceramica è un sistema complesso composto da diversi elementi di diversa natura e pertanto richiede accuratezza nella realizzazione pratica e una adeguata progettazione. Ecco una panoramica dei fattori in gioco.

Immaginiamo di voler realizzare la pavimentazione ceramica in un luogo pubblico, ad esempio un supermercato. La resistenza meccanica del sistema pavimento, la resistenza all'aggressione chimica o i tempi di messa in opera, per citare solo alcuni aspetti, condizionano la scelta dei materiali da utilizzare. Nell'edilizia residenziale, anche nel privato, vale lo stesso approccio progettuale. Tracciamo allora alcune linee guida per la progettazione e la posa in opera di un pavimento di ceramica, avvalendoci della normativa italiana UNI11493-1, integrata dall'esperienza acquisita in Mapei nel tempo in questo settore. Qualunque sia il sottofondo, dovrà possedere tre requisiti

fondamentali: pulizia, basso tenore di umidità residua, resistenze meccaniche adeguate. Per quanto ovvi, questi requisiti sono spesso disattesi in favore di riduzione dei costi e tempi stretti di messa in esercizio. Consideriamo ad esempio l'elemento costruttivo definito *massetto* o *caldana*, la cui resistenza meccanica alla compressione prevede valori minimi di 15 MPa per massetti cementizi in ambienti soggetti a traffico leggero e 30 MPa per pavimenti soggetti a traffico pesante. L'ottenimento di questi valori è funzione del tipo di legante scelto, del corretto mix design (legante, aggregato, acqua, additivi), e del rispetto della corretta modalità esecutiva: il massetto desolidarizzato non potrà avere spessore inferiore a 4 cm, il massetto flottante (cioè realizzato su strato comprimibile come ad esempio i pannelli di isolamento termico o acustico) non avrà spessore inferiore a 5 cm e sarà armato con rete metallica posizionata nella sua mezzeria dimensionata



in funzione della classe di comprimibilità dello strato isolante; il massetto radiante tradizionale sarà soggetto al ciclo di accensione prima della posa di qualsivoglia strato successivo e non avrà spessore inferiore a 3 cm al di sopra dell'impianto, il massetto aderente (di spessore inferiore a 3,5 cm) dovrà essere ancorato monoliticamente al fondo mediante opportuno promotore di adesione. Dovranno essere previsti giunti di controllo e frazionamento sia sul massetto che sulla pavimentazione ceramica. Dove realizzarli, come dimensionarli correttamente? Anche tale disposizione è una funzione progettuale, che se ignorata provocherà un difetto estetico o funzionale sul pavimento che renderebbe una struttura correttamente progettata, inutilizzabile o inefficiente. Sulla base della nostra esperienza, la maggior parte degli eventuali difetti (che portano a ritardi o reclami) riscontrabili sulle pavimentazioni di ceramica, sono legati alla scarsa considerazione di cui purtroppo godono questi elementi di finitura in fase di progetto. Esaminiamo il caso di una pavimentazione di ceramica esterna: si dovrà prevedere al di sopra del calcestruzzo un adeguato strato di pendenza, realizzabile con adeguati conglomerati cementizi, realizzando poi un massetto a spessore preferibilmente costante non inferiore, nel punto più basso, a 3,5 cm (per traffico pedonale) con interposta barriera al vapore. Se tale spessore per la caldaia non fosse disponibile, si dovrà eseguire un massetto in aderenza mediante boiaccia di aggancio applicata sulla soletta di calcestruzzo. Sul massetto si procede con un sistema di impermeabilizzazione tipo Mapelast, malta cementizia elastica e impermeabile. Il pavimento di ceramica viene poi incollato direttamente sul Mapelast stesso. La scelta dell'adesivo per piastrelle dipende invece da alcuni fattori. Qui citiamo la dimensione della piastrella: per piastrelle con lato  $\geq 90$  cm, la norma UNI11493 prescrive adesivi di classe S1, mentre nel caso di lato  $\geq 120$  cm, si opterà per adesivi di classe S2. In osservanza alla UNI11493 e al buon senso, l'adesivo verrà applicato sia sul retro delle piastrelle sia sul sottofondo.

Le fughe non avranno dimensione inferiore a 3 mm e i giunti di dilatazione verranno realizzati ogni 9-12 m<sup>2</sup>. Le fughe tra le singole piastrelle potranno essere riempite mediante un prodotto cementizio, mentre i giunti di dilatazione dovranno essere sigillati mediante riempitivo elastico, a matrice silconica o poliuretanic. Nel caso specifico di pavimentazioni realizzate su terrazzi posti al di sopra di unità abitative, dove sia previsto anche il posizionamento di pannelli di isolamento termico, l'impermeabilizzazione principale viene realizzata mediante guaina bituminosa posta al di sotto del massetto cementizio. Soluzione valida ampiamente utilizzata in numerose applicazioni, specialmente alla luce delle moderne tecnologie di produzione dei sistemi bituminosi ([www.polyglass.it](http://www.polyglass.it)). Qui basti ricordare che un sistema quale il Mapelast, posto al di sopra dell'intera stratigrafia e appena sotto la pavimentazione ceramica, proteggerà tutti gli strati sottostanti possibili infiltrazioni di acqua.

\* Assistenza Tecnica Mapei

#### I prodotti di riferimento

Malta per massetti: Topcem Pronto o Mapecem Pronto;  
 Rasature: Planitop Fast 330; Impermeabilizzante:  
 Mapelast o Mapelast Turbo; Adesivo: Keraflex Maxi S1 o  
 Ultralite S1; Stuccatura: Ultracolor Plus; Sigillanti: Mapezil  
 AC o Mapezil LM



# RCM e ASSMO: innovazione, qualità e servizio

La testa rivolta  
al futuro e i piedi  
ancorati alla terra

A cura della redazione

Il neo Presidente Raimondo Raimondi, ha presentato il piano di sviluppo del Gruppo RCM per i prossimi 3 anni. Ha iniziato con l'INNOVAZIONE, dichiarando «nel rispetto dei nostri clienti, abbiamo il dovere di pensare al futuro e continuare ad offrire macchine e servizi sempre aggiornati per anticipare le richieste del mercato: infatti - ha aggiunto - già da due anni abbiamo avviato il progetto per realizzare un robot lavante con prestazioni straordinarie. Solamente un dato significativo: autonomia fino a 6 ore di lavoro continuo senza soste. Ora il nuovo robot è in fase di test presso l'aeroporto di Malpensa e a breve sarà disponibile alla vendita».



Il piano di sviluppo triennale prevede anche, con pari importanza all'innovazione, notevoli investimenti per potenziare i processi di **controllo della qualità del prodotto**, così pure per i "servizi di assistenza" alla clientela ed il **servizio di noleggio dell'ASSMO**.



# Spazzatrici stradali MACROCLEAN

**Elettronica,  
diagnostica,  
protezione di serie**

A cura della redazione

**CAN BUS** è la tecnologia **MACRO** che permette di integrare fra di loro tutti i vari circuiti di controllo della macchina, dando la possibilità di **automatizzare molti processi**, sia di lavoro che di sicurezza, che normalmente sono affidati all'esperienza dell'operatore. Inoltre, l'architettura hardware e software della gamma Macro, ottimizza **le prestazioni** di tutto il sistema coordinando tutte le funzioni della macchina; ed è concepita nell'ottica della massima semplicità.

## **RISPARMIO E SICUREZZA, COMPRESI NEL PREZZO**

Perché scegliere una spazzatrice con tecnologia Macroclean?

1 – gli **automatismi** rendono le spazzatrici MACRO estremamente semplici da utilizzare e adatte anche ad **operatori non esperti**

2 – ciascuna macchina diventa **personalizzabile**, a seconda del tipo di pulizia: **crea routine di pulizia** per **non perdere il controllo della spazzatrice**

3 – La tecnologia Macro consente di **controllare lo stato dei componenti** e **i costi di gestione** anche a distanza, monitorando tutte le funzioni delle macchine. Avrai, così, a disposizione un **sistema diagnostico dettagliato**, in grado di individuare la causa di qualunque avaria e facilitando qualunque intervento di manutenzione. Il sistema inoltre, registra le ore e i chilometri di lavoro, consentendo di **monitorare costantemente i costi** di esercizio del mezzo.

**Scopri di più su [macroclean.it](http://macroclean.it)  
Contattaci.**



# LA FULL DIGITAL LINE, Projecta Engineering per la libertà digitale

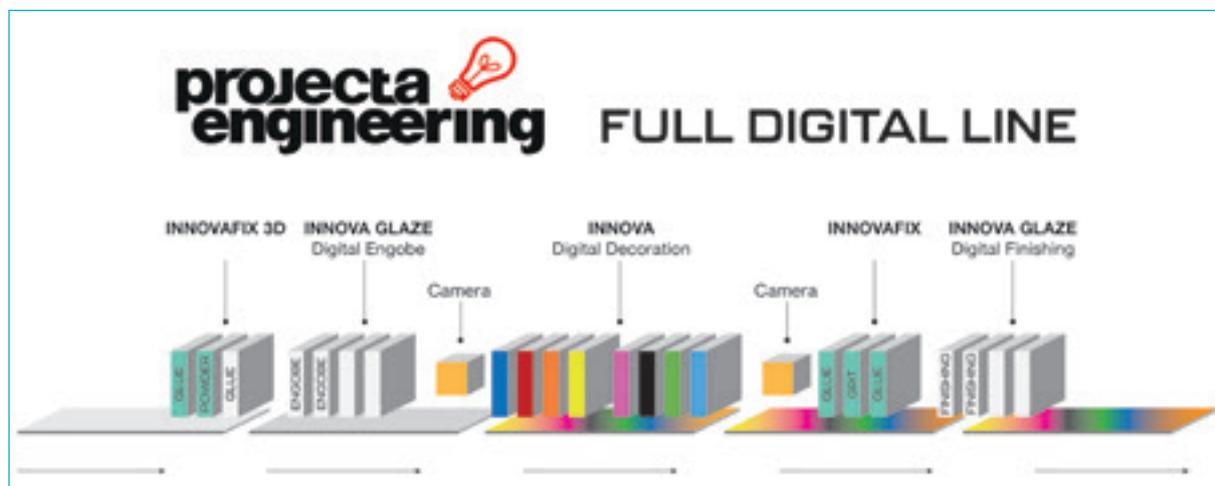
Modulare, flessibile  
e integrata,  
la FULL DIGITAL LINE  
dell'azienda fiorense  
ridefinisce gli standard  
della stampa digitale

A cura della redazione



Projecta Engineering, azienda fiorense del Gruppo SITI B&T, ridefinisce gli standard delle macchine da stampa digitale per il settore ceramico, grazie alla FULL DIGITAL LINE. Una linea composta da moduli INNOVA flessibile, innovativa e ad alto contenuto tecnologico, in grado di aprire nuove frontiere grafiche nella stampa digitale per qualsiasi formato, in particolare per

le grandi lastre che rappresentano un'opportunità per garantire ulteriore valore aggiunto alle superfici. «La tecnologia modulare – spiega Valte Cappellini, Direttore Generale di Projecta Engineering – ci permette di collocare le macchine lungo la linea a seconda delle necessità produttive. Dove servono più effetti, più colore, più materia mettiamo più moduli insieme, dove



alcuni effetti non sono richiesti lavoriamo sul modulo base». Dalla FULL DIGITAL LINE alla DIGITAL FREEDOM il passo è breve, anzi brevissimo: grazie alla tecnologia per la decorazione digitale INNOVA, il decoro può essere fissato sulla superficie ceramica con altissima risoluzione e strutture digitali 3D multistrato, per inventare nuove forme di decoro in piena libertà creativa e con una flessibilità mai vista prima, garantita dall'integrazione di INNOVA con INNOVAFIX e INNOVA GLAZE. INNOVAFIX permette di applicare collanti per graniglia, additivi innovativi e complementari per completare e arricchire la gamma di decorazioni effettuabili, su diversi livelli, schiudendo nuove prospettive grafiche per le strutture grazie alla possibilità di aumentare la struttura ed esplorare nuovi effetti 3D con la INNOVAFIX 3D, mentre INNOVA GLAZE è una tecnologia per smaltobbio, smalto e protezione, dotata di testine Seiko a definizione 360 dpi con un laydown di 75 g/m<sup>2</sup> a 25 m/min, che garantiscono un'applicazione più omogenea offrendo maggiore versatilità operativa. Flessibilità massima, e massima attenzione alla sostenibilità e al controllo dei costi, «drasticamente ridotti grazie a strumenti di controllo che limitano qualsiasi spreco. Su INNOVAFIX – aggiunge Mario Secchi, Responsabile Commerciale Italia di Projecta Engineering - l'utilizzo della colla a base acqua si traduce in una significativa riduzione delle emissioni in atmosfera e degli odori dovuti alla combustione, che arrivano a scomparire del tutto, mentre su INNOVA GLAZE la possibilità dell'utilizzo della tecnologia a base acqua garantisce un'ulteriore riduzione delle emissioni». La vera sfida, vinta da Projecta Engineering, è stata quella di combinare su più livelli le applicazioni ad umido ed a secco che, adeguatamente gestite ed ottimizzate, hanno permesso di aumentare vertiginosamente le possibilità, le prestazioni, la flessibilità della linea in tutte le fasi di decorazione ed applicazione della materia. Evoluta, innovativa, sostenibile e integrata: la FULL DIGITAL LINE di Projecta Engineering sposa appieno i concetti di smart factory e Industry 4.0, «è completamente integrabile nel software di supervisione bt-TUTOR, la soluzione sviluppata da SITI B&T Group che consente il monitoraggio, la raccolta dei dati e il controllo dell'intero impianto: tutti i livelli di produzione della linea – conclude Cappellini - comunicano con il software dedicato, il quale può essere collegato a sua volta al sistema di controllo in remoto per interfacciarsi costantemente con qualsiasi tecnologia esistente».



# La tecnologia per l'estetica: la finitura secondo Ancora

A cura della redazione

**Gli impianti completi dell'azienda sassolese al servizio delle produzioni ceramiche più evolute: flessibilità, produttività ed efficienza garantiscono qualità e valore alle superfici, anche grazie ad una ricerca incessante nel campo delle tecnologie per levigatura, lappatura, taglio, rettifica e trattamenti protettivi del prodotto ceramico**



La tecnologia di Ancora Group per il fine linea trova piena espressione presso Tecnoceramica, azienda di Maranello presso la quale la holding sassolese, che dal 2015 fa parte di Siti B&T Group, ha installato un impianto completo per la finitura delle superfici ceramiche. Fase di lavorazione strategica, strettamente connessa alla diffusione dei grandi formati, della quale Ancora, fondata a fine anni Sessanta, è diventata leader grazie alla presenza dei suoi impianti in 40 paesi del mondo, con oltre 1000 linee installate. «In Tecnoceramica – spiega Alberto Lumetti, sales manager di Ancora Group – abbiamo installato un impianto completo, in grado di accompa-

gnare il prodotto in tutte le sue fasi di lavorazioni. Quindi dalla preparazione iniziale del materiale con pre-rettifica, alla lappatura, al trattamento, fino all'incisione e spacco con rettifica finale. Nello specifico vale la pena evidenziare l'evoluzione dei processi di lappatura a campo pieno e finitura delle grandi lastre ceramiche, campo sul quale la ricerca oggi esprime il suo massimo, anche perché le esigenze dei produttori relativamente a materiali lappati e quindi lucido a campo pieno e ad effetto a specchio è cresciuta esponenzialmente». La tecnologia di Ancora Group si è evoluta di conseguenza, concentrandosi sulle grandi lastre ma senza perdere di



vista le produzioni tradizionali. «Nello specifico le lavorazioni sono molto simili, ma la grande lastra richiede, ovviamente per garantire elevate produttività, maggior precisione e attenzione ai dettagli nella lavorazione, in modo da garantire la massima qualità estetica del prodotto e la piena valorizzazione dello stesso», spiega ancora Lumetti, che aggiunge come «per impianti del genere sono necessarie flessibilità, produttività ed efficienza». Da questo punto di vista la tecnologia Ancora ha messo a punto una serie di plus in grado di garantire la perfetta rispondenza del processo alle necessità dei clienti. Flexy, ad esempio, «l'ultima applicazione studiata e brevettata da Ancora per le lappatrici di grandi formati per rendere ancora più flessibile la personalizzazione della singola testa della lappatrice per permettere all'operatore di gestire ogni eventuale problematica o aumentare la produttività della linea». O le lavorazioni di pre-rettifica, «altra fase fondamentale – dice Lumetti – che 'ottimizza' la preparazione del materiale prima dell'ingresso in lappatura permettendo alla lappatrice di lavorare ancora meglio, su standard qualitativi più elevati e produttività ancora maggiori». O ancora Luxury, «una macchina di trattamento e allo stesso tempo di finitura che completa e esalta il lavoro fatto precedentemente in lappatura. In particolare sulle grandi lastre ceramiche, Luxury permette all'operatore di attribuire, post lappatura, maggiore qualità estetica al prodotto finito, valorizzarne a pieno la grafica applicata sulle lastre, dando oltre a un protettivo permanente, anche un effetto 3D di profondità al materiale lavorato, unico nel suo genere». Nel caso di Tecnoceramica, inoltre, la scelta di installare un impianto completo garantisce ulteriori benefici, nel senso che «la possibilità di essere di supporto al cliente dall'inizio alla fine in tutte le fasi di finitura, di studiare insieme a lui le sue esigenze di ogni singola lavorazione, di capire quali sono le personalizzazioni richieste nel caso specifico, portarle tutte sullo stesso impianto e fare da tramite per permettere al cliente di raggiungere il suo obiettivo finale è senza dubbio un vantaggio».



Vantaggio, tuttavia, reciproco, perché in un certo senso, spiega ancora Lumetti, «si tratta anche di migliorarsi a vicenda, confrontando le reciproche esigenze e trovandone una sintesi in un risultato finale che garantisca anche, oltre ad efficienza e produttività, tempi di reazione sull'assistenza molto rapidi».



# PEMO PUMPS

TECNOLOGIA DELL'INNOVAZIONE  
PER L'ALIMENTAZIONE DI  
ATOMIZZATORI CERAMICI

DA SEMPRE LEADER  
PER RESISTENZA E DURATA  
NEL TRASPORTO DI FLUIDI  
ALTAMENTE ABRASIVI



[WWW.PEMOPUMPS.COM](http://WWW.PEMOPUMPS.COM)

Perissinotto s.p.a.

📍 Via Pascoli 17 - 20090 - Vimodrone (Milano) - Italy

☎ Ph: +39 02 250731

✉ E-mail: [peris@pemo.com](mailto:peris@pemo.com)

## MONALISA REALIZZA CON SACMI LA LASTRA CERAMICA PIÙ GRANDE DEL MONDO

Un progetto realizzato ed avviato a tempo record. Il Top brand cinese ha scelto la tecnologia SACMI per la nuova linea grandi lastre equipaggiata con Continua+ 2180

Una lastra da record, quella realizzata da Monalisa, brand cinese protagonista sul mercato delle grandi lastre ceramiche da più di 10 anni, che ha scelto la più recente tecnologia SACMI per la realizzazione di lastre ceramiche. L'azienda ha dato l'annuncio ufficiale il 27 gennaio scorso, quando dalla Continua+ SACMI avviata da pochi giorni è uscita la prima lastra dalle dimensioni di 1,8 x 6,1 metri, record assoluto nel Paese e nel mondo. La nuova linea è equipaggiata con PCR 2180, l'ultimo modello della famiglia SACMI Continua+, punto di riferimento nel mondo per la produzione di lastre ceramiche e sottoformati. La fornitura riassume tutti i vantaggi della nuova soluzione, pensata per offrire al cliente la migliore versatilità nella gestione di formati e spessori. A caratterizzare questo nuovo modello, in particolare, la larghezza maggiorata del nastro compattatore, che consente di produrre lastre sino a 1.800 mm di larghezza in cotto, lunghezza variabile e spessore dai 3 fino ai 20 mm. La nuova linea per lastre in grès ad alte prestazioni fa riferimento al progetto chiave Monalisa 2020, un ambizioso piano di investimenti con il quale il cliente ambisce a rafforzare il proprio ruolo di guida in Cina nell'innovazione in questo settore. Grande la soddisfazione del cliente per il risultato ottenuto grazie a Continua+, "una tecnologia che ribalta completamente il concetto di pressatura, con ampie e inedite possibilità di personalizzazione". Una lastra quindi non solo da record nelle dimensioni ma che, grazie a SACMI, "integra tecnologia, consistenza ed estetica". Importante, in fase realizzativa, il supporto costante di SACMI Nanhai, punto di riferimento nel Paese per tutti i servizi di assistenza SACMI prima, durante e dopo la vendita.



## BMR E NOVABELL VERSO LA DEFINIZIONE DELLA LINEA INTEGRATA

La partnership tra NovaBell e BMR esempio di visione strategica evoluta. Dopo la collaborazione di qualche anno fa, NovaBell ha acquisito nuove Top



Squadra Dry 4.0 con telecamere, un sistema di squadratura a secco digitalizzato e totalmente automatizzato. Un determinante cambio di passo, quello voluto dalla Direzione di NovaBell, la cui visione è quella di una fabbrica innovativa, che supera il concetto di isole tecnologiche a favore di una logica di filiera. Negli ultimi anni BMR ha reso il fine linea protagonista di una evoluzione esclusiva, secondo una filosofia "tailor made", dove il produttore di piastrelle si trasforma da cliente in collaboratore per valutare e affrontare insieme le varie fasi produttive e progettuali e per arrivare a costruire soluzioni sempre più flessibili e innovative. Questo paradigma industriale richiede la completa digitalizzazione dei processi, l'utilizzo delle risorse in condivisione e la gestione efficiente dei dati: know how che BMR ha sviluppato e su cui ha investito in maniera importante e consapevole per arrivare a disegnare un processo di fine linea 4.0 e oltre.



## SITI B&T GROUP, UN 2020 SUPERIORE ALLE ATTESE

Approvati il Progetto di Bilancio e il Bilancio Consolidato al 31 dicembre 2020: ricavi a 142 milioni, Ebitda a 11 milioni



«La resilienza delle nostre aziende ha consentito di superare la fase acuta della crisi con risultati economici migliori rispetto alle attese e di raggiungere risultati finanziari positivi, in attesa di poter cogliere

le opportunità che la ripresa in corso sta offrendo». Così Fabio Tarozzi, AD di SITI B&T Group, a margine dell'approvazione del Bilancio d'Esercizio al 31 dicembre 2020, che registra risultati oltremodo lusinghieri, con ricavi per 142,3 milioni di euro, in calo dell'18,8% rispetto ai 175,1 milioni di euro dell'esercizio 2019. «La straordinaria condizione sanitaria che ha colpito il 2020, manifestatasi dopo un 2019 che aveva già registrato una congiuntura negativa, ha compresso i volumi in modo straordinario, e la ripresa degli ordinativi del secondo semestre ha consentito solo parzialmente, per le tempistiche produttive, di compensare gli effetti del blocco dei primi mesi dell'anno». La presenza diretta sui mercati mondiali ha tuttavia permesso al Gruppo di mantenere la propria quota di mercato e di aumentare a 65,8 milioni di euro (+8,7%) il fatturato del Customer Service. L'EBITDA consolidato è pari a 11 milioni di euro (7,7% dei ricavi di vendita), rispetto ai 18,7 milioni di euro del 2019, mentre la Posizione Finanziaria Netta consolidata, 54,8 milioni di euro (59,1 milioni al 31 dicembre 2019) evidenzia una produzione di cassa di 4,3 milioni di euro, dopo investimenti per 14,7 milioni di euro, comprensivi del pagamento della quota al closing delle azioni Diatex per 6 milioni di euro.

## SURFACES GROUP SI RAFFORZA IN RUSSIA

Aumentano la presenza commerciale e la capacità produttiva sul mercato russo

Con la fusione della Tek Abrasives di Noginsk all'interno di Surfaces Vostok, Surfaces Group potenzia la presenza commerciale e la capacità produttiva sul mercato russo, potendo contare ora su due presidi: la sede centrale di Vostok, nei pressi di Mosca, e la struttura di Noginsk, a 100 km a est della capitale. Fortemente potenziata anche la rete vendite per seguire un mercato strategico sul quale Surfaces Group serve dai piccoli e medi produttori locali agli stabilimenti produttivi avviati in Russia da grandi aziende italiane. L'espansione di strutture e risorse consentirà significativi sviluppi sul piano produttivo, una distribuzione più efficace dei brand Surfaces T.A., Adi, Luna Abrasivi e NoCoat, e il consolidamento del service tecnico, garantito anche dai 3 magazzini presenti a Stupino, Orël e Noginsk.

## I-TECH POTENZIA IL CUSTOMER CARE DIGITALE

Rinnovato il sito web e sviluppati nuovi portali e piattaforme per fornire assistenza tecnica a distanza alla clientela



I-Tech implementando una serie di servizi finalizzati ad accorciare e superare le distanze con il mercato, adattandosi al nuovo contesto reso complesso dalle conseguenze della

pandemia. L'azienda guidata da Bruno Bettelli ha reso accessibili nuovi portali e piattaforme che permettono un'interazione costante tra i suoi tecnici e la clientela internazionale con l'obiettivo di garantire assistenza e affiancamento in ogni fase della customer experience, incluso il post-vendita, rendendo ogni attività più immediata ed efficace, anche se da remoto. Anche il sito web itech-italia.com è stato potenziato per rendere più accessibili le informazioni su prodotti, eventi e per organizzare meeting, consulenze e videocall direttamente dal sito.



## JUNGHEINRICH PUNTA SULL'ENERGIA VERDE

La multinazionale tedesca muove un altro passo verso la neutralità climatica



Nella sua strategia aziendale, Jungheinrich ha posto la questione della sostenibilità al centro delle sue attività imprenditoriali e ha fissato obiettivi ambiziosi. Con effetto immediato, tutte le sedi e gli

stabilimenti tedeschi di Jungheinrich saranno alimentati esclusivamente da elettricità verde. A seguire, anche le filiali e gli stabilimenti esteri saranno convertiti all'energia rinnovabile. Jungheinrich ha iniziato inoltre a generare la propria energia solare dotando gradualmente i suoi siti di sistemi fotovoltaici. Solo in Germania, passando all'elettricità verde, il Gruppo sta riducendo le sue emissioni annuali di gas serra di circa 15.500 tonnellate di CO<sub>2</sub> facendo così un altro passo importante verso la neutralità climatica. Nel dicembre 2020, Jungheinrich ha aderito alla campagna "50 Sustainability & Climate Leaders", un'iniziativa di aziende internazionali di vari settori che stanno assumendo un ruolo pionieristico nella protezione del clima e nel raggiungimento dei 17 obiettivi di sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite.

## DIATEX ACQUISTA IL 70% DI MEC ABRASIVES

Importante acquisizione per l'azienda controllata dal Gruppo Siti B&T

Diatex S.p.A., azienda controllata dal Gruppo SITI B&T, ha sottoscritto un accordo vincolante per l'acquisizione del 70% delle quote societarie della Mec Abrasives, azienda con sede a Verona. Mec Abrasives, attiva nella produzione di abrasivi per la lappatura di prodotti ceramici nel 2019 ha sviluppato un fatturato di 926mila euro. Per l'acquisto del 70% delle quote societarie, verranno corrisposti 860mila euro al closing e 365mila euro in due rate annuali. È inoltre prevista un'opzione per il rimanente 30% delle quote societarie. «L'operazione – spiega Fabio Tarozzi, AD di SITI-B&T Group – si inquadra nella strategia di crescita del nostro Gruppo e va a realizzare il completamento della gamma produttiva, nello specifico abrasivi per il processo di lappatura ceramica».

## SYSTEM CERAMICS CONQUISTA LA COREA DEL SUD

L'azienda ceramica Taeyoung installerà due linee di scelta Compacta, con pallettizzatore Falcon Millennium e sistema Multigecko.

La tecnologia del fine linea di System Ceramics conquista anche la Corea del Sud. L'azienda ceramica Taeyoung, riconosciuta tra le imprese di riferimento per i suoi materiali dedicati principalmente ai grandi progetti, ha scelto le tecnologie System Ceramics per equipaggiare il reparto di fine linea del suo modernissimo stabilimento, dove saranno installate due linee di scelta Compacta, con pallettizzatore Falcon Millennium e sistema Multigecko. Il fine linea è una fase cruciale nel processo manifatturiero ceramico: Compacta, Multigecko e Falcon Millennium rappresentano sistemi automatici avanzati, alla cui base vi è un approccio meccatronico ad elevate prestazioni. In particolare, Compacta è una linea di scelta che smista le piastrelle impilandole su due lati, garantendo la massima efficienza e silenziosità. Grazie alla sua struttura aperta, il sistema permette una visione immediata della scelta. Il ciclo di funzionamento consente di impilare il materiale evitando l'urto e lo sfregamento tra le piastrelle, garantendo la massima cura nella movimentazione.



## METCO PRESENTA AL MERCATO MONDIALE IL COMPLESSO METALLICO NOBACTERO5

Dopo anni di ricerca, Metco presenta al mercato mondiale NobacterO5, un sistema che per effetto chimico-fisico integrato arresta il proliferare di colonie di microorganismi, elevando il grado da batteriostatico a battericida del manufatto ceramico. Le proprietà battericida dell'Argento sono dovute alla sua capacità di legarsi con le proteine che costituiscono la membrana cellulare del battere. L'Argento, "legandosi" con la membrana ne riduce la permeabilità all'ossigeno impedendo così al battere di "respirare", in pratica il battere soffoca. Una volta spruzzato (prima della cottura finale sulla piastrella) NobacterO5, grazie all'interazione con la matrice vetrosa, sviluppa centri attivi battericidi permanenti penetrando nella materia ceramica.



## ICON: LA LAVAPAVIMENTI RCM PER L'INDUSTRIA CERAMICA

**ICON** è la **lavapavimenti uomo a bordo** per ambienti medio/grandi con un grande serbatoio da 200 litri, con capacità di pulizia fino 7500 mq/h. **ICON** è **ergonomica** ed è progettata per essere **affidabile** e rendere davvero **facile la manutenzione** di pulizia quotidiana e straordinaria. Con le spazzole a rulli contemporaneamente puoi **spazzare, lavare e asciugare**. Grazie alle sue **grandi prestazioni**, la lavapavimenti **ICON** consente di ottenere pavimenti e ambienti sempre perfettamente puliti, lavando e asciugando con un solo gesto le pavimentazioni dell'**industria ceramica**, i pavimenti di aree produttive e aree comuni saranno **immediatamente calpestabili**: asciutti, sicuri e puliti.



## PERCHÈ LAVAPAVIMENTI ICON?

**1. Personalizzabile e sicura:** il sistema **MY** personalizza le operazioni di pulizia, il controllo proporzionale della velocità accresce la sicurezza



**2. Ecologica e sostenibile:** grazie al sistema **GoGreen** che fa risparmiare e pulire in modo ecologico e sostenibile, garantendo costi contenuti



**3. Silenziosa e molto veloce:** con il sistema **SuperSilent**, solo 62 decibel di rumore. E' in grado di raggiungere una velocità massima di 8 km/h



**4. Grande autonomia** grazie al sistema **Energy Saver** e alla possibilità di montare batterie con diverse capacità



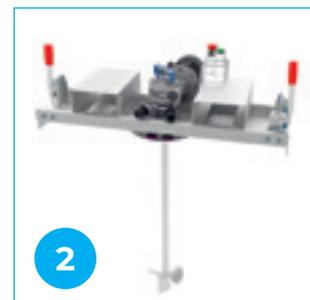
## I-TECH: L'AGITATORE PER VERNICI MONOMIX

MONOMIX, l'agitatore per vernici, miscelatore e dispersore removibile di I-Tech per cisterne di stoccaggio IBC, è in grado di garantire una perfetta omogeneizzazione del liquido e prevenirne la sedimentazione. L'obiettivo di I-TECH è da sempre quello di offrire ai propri clienti soluzioni che possano migliorare in modo distintivo ed evidente la propria produzione. Come? Attraverso l'implementazione di soluzioni all'avanguardia e di ultima tecnologia grazie alla costante attività di Ricerca e Sviluppo per garantire una qualità del prodotto finito sempre maggiore, ripetibilità e risparmio di risorse. Studiati appositamente per agitare, miscelare e mescolare liquidi quali pitture, vernici, inchiostri, tinte e altro, I-Tech ha progettato i propri agitatori offrendo in questo modo una gamma completa di soluzioni per l'intero processo di produzione.



**1.** Adatto sia a prodotti a base acqua che a base solvente di diversa densità o viscosità, è ideale per le più varie applicazioni

**2.** Completamente personalizzabile in base alle esigenze del cliente per potenza, velocità, o tipologia di girante



## GP SERVICE: ENERGY SAVING PER FORNO A RULLI

E' un sistema di risparmio energetico che si può applicare a qualsiasi forno a rulli per la produzione di piastrelle in ceramica. Si tratta di un quadro elettrico che contiene un Plc, strumenti di regolazione ed inverter per il controllo dell'aria di combustione e dell'aspirazione del camino. Attraverso questi strumenti è possibile ridurre il consumo del forno anche fino a valori superiori al 10%.



## OFFICINE SMAC PRESENTA REVERSO

Reverso è una decoratrice a rullo per la stampa e l'applicazione di ingobbio nella parte inferiore delle piastrelle in transito sulla linea di smaltatura. Tale applicazione



evita le contaminazioni causate dal contatto diretto fra i rulli ceramici del forno e la piastrella durante la cottura. Reverso, grazie al sistema di applicazione con cilindro in silicone inciso al laser, permette una perfetta ed omogenea stesura sulla superficie inferiore dei pezzi, con la possibilità di avere grammature controllate. Evita qualunque spreco di prodotto, non contamina i bordi delle piastrelle, permette di stampare loghi o altri disegni. Disponibile per formati fino a 1800 mm di larghezza, impiega cilindri in silicone con lunghezza da 1020 mm a 2200 mm.

## 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' potete scrivere a: [redazione@ceramicanda.com](mailto:redazione@ceramicanda.com)

# Grazie per averci scelto

pag.

ANCORA GROUP **28-29**

BMR **20-21-37**

DAXEL **5**

GP SERVICE **11**

ICF WELKO **2<sup>a</sup> di cop.**

MAPEI **22-23**

PERISSINOTTO **30**

PROJECTA ENGINEERING **26-27**

RCM **24-25**

S.M.S. **18**

SMAC **6**





**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.

