

M A G A Z I N E

TECNOLOGIA | MATERIE PRIME | SERVIZI | DETTAGLI | IDEE

ALL FOR TILES

13 GENNAIO - APRILE
2023



ALLFORTILES

Tutte le novità
dell'edizione 2023

MERCATO

La tecnologia
continua a crescere

AZIENDE

Ricerca e sviluppo,
prodotti e processi

ALL FOR TILES

allfortiles.it

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



10.11 MAGGIO 2023
MODENA FIERE

evento a cura di

**CERA
MICA
NDA**◆

Ceramicanda srl - Veggia di Casalgrande (RE) - tel 0536.990323 - redazione@ceramicanda.com

EDITORIALE

Meglio reale che virtuale

di Roberto Caroli

carocaroli@ceramicanda.com

Ora che la tecnologia ci porta in tempo reale in contatto diretto con il mondo, grazie a pc, smartphones, i-pad, televisione, tutto quello che di umano e materiale ci circonda sembra più piccolo e, a volte, insignificante, spesso privo di interesse e senso. Chi sono il collega di lavoro e il vicino di casa in confronto alla star del cinema e della tv dei quali posso essere, come altri milioni di persone, amico virtuale e perché no, altrettanto virtuale interlocutore? Cosa rappresentano la piazza del paese dove abito, la strada piena di persone e vetrine, in rapporto a quel film o programma televisivo? Siamo entrati in una nuova era: il virtuale prevale sul reale in una gara impari dove non sembra esserci partita. Sembra, appunto... Perché poi, una volta che abbiamo spento

gli schermi o riposto nelle nostre tasche quei devices che ci tengono connessi all'ovunque, scopriamo il nostro inesauribile bisogno di contatto umano, di relazione, di incontro e confronto con l'altro, la necessità di calore che nessuna tecnologia, anche la più sofisticata, è in grado di emanare. Almeno fino ad oggi. Quello che succederà domani con la realtà aumentata non ci è dato di sapere, ma resta la certezza di un bisogno di ognuno di noi di nutrirci dell'altro, di confrontare le nostre idee, il nostro percorso professionale e umano con quello di amici, colleghi, concorrenti. La pandemia ci ha mostrato drammaticamente i limiti e il disagio della solitudine, motivo per cui ogni occasione è buona, oggi, per riassaporare ciò che a lungo ci è stato negato. Il mercato, la



fiera e la sagra paesana, la festa di carnevale, la notte bianca e rosa: un ritorno al passato, più che un balzo nel futuro, dove i freddi e glaciali incontri virtuali lasciano spazio ai sorrisi, ai bisbigli, agli schiamazzi, alle gomitate, agli strusci di corpi che vanno incontro alla vita. Anche quando gli eventi si trasformano in riunioni di lavoro o appuntamenti collettivi di business rimangono vivi gli stessi principi, cambiano solo prospettiva e colore. Per questo mi rifiuto di credere che la vita delle fiere professionali si stia avvicinando al capolinea, e per questo sono convinto che continueremo a incontrarci al Cersaie, al Tecna, al Cevisama, al Salone e Fuorisalone come al Coverings, che tuttavia, magari, saranno costrette a rinnovarsi per fornire ad espositori, operatori professionali

e visitatori continue novità. Continueremo ad incontrarci, dicevo, anche ad ALLFORTILES. Parlavamo della necessità di rinnovarsi: siamo andati in questa direzione, rielaborando una formula vincente ad arricchendola con un appuntamento serale ma anche e soprattutto 'irrobustendo' il *parterre* delle tavole rotonde. Del programma leggerete più in là, ma non sfuggono gli elementi di novità né nei protagonisti (Tito Boeri e Davide Tabarelli tra gli altri) né in contenuti (economia, materie prime, logistica, transizione energetica, giusto per citarne alcuni) che danno piena dimensione alla due giorni con la quale ALLFORTILES racconterà il distretto ceramico anche attraverso i dettagli, le soluzioni e le idee che verranno proposte presso i padiglioni del quartiere fieristico modenese.



Anno XXII - Numero 150 - GENNAIO - APRILE 2023
(Chiuso in tipografia il 05/04/2023)

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

DIRETTORE RESPONSABILE
Roberto Caroli
carocoli@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
gilbertorigli.com

IMMAGINI DI COPERTINA
CRISTINA FAEDI/
INFINITE POSSIBILITÀ
Ho la testa altrove
collage analogico in carta
su piastrella di graniglia M.I.P.A.

STAMPA E CONFEZIONE
Grafiche MDM

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

SOMMARIO

2 Editoriale

Il reale meglio del virtuale

7 ALLFORTILES 2023

Appuntamento a ModenaFiere
il 10 e 11 maggio: eventi e protagonisti

12 Mercato

Tecnologia per ceramica:
continua l'espansione

14 Intervista

Paolo Lamberti: «Non smettiamo
di lavorare sull'innovazione»

33 News aziende

Impianti e servizi

38 Dettagli

Idee e soluzioni
per l'industria ceramica

PRIMO PIANO

- 16 - Gruppo B&T
- 18 - Surfaces Group
- 20 - ICF&Welko
- 22 - BMR
- 24 - Smaltochimica
- 26 - RCM
- 28 - Ancora

40 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



The right colour for every solution



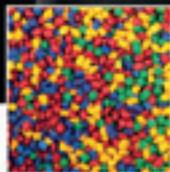
CERAMICS



PAINT&COATINGS



ROOFS&BRICKS



PLASTIC



GLASS



C O L O U R I N N O V A T I O N I N D U S T R Y

ALLFORTILES 2023 finalmente ci siamo: gli ospiti e i convegni

a cura della redazione

La 'nostra' due giorni tra aziende, addetti ai lavori e 'big' attesi presso il quartiere fieristico di Modena



'Squadra che vince non si cambia', vuole il detto, ed ecco allora la conferma, per questa edizione del 2023, di una formula che si è rivelata vincente, in grado di convogliare presso i padiglioni della fiera modenese tutti i principali attori del distretto ceramico e non solo nell'intento, e siamo ancora alla metafora sportiva, di 'fare spogliatoio'. La definizione la prendiamo

a prestito da un imprenditore, che scelse questa accezione per definire una due giorni di incontro e confronto, nel corso della quale i tanti innovatori che hanno fatto grande e fanno grande tuttora il distretto hanno possibilità di ricompattarsi, confrontandosi l'un l'altro e traendo dal confronto le energie e gli spunti di riflessione che servono ad analizzare il passato,



Davide Tabarelli



Tito Boeri



Alfonso Panzani



Enrico Grassi



Alberto Forchielli



Domenico De Angelis

studiare il presente e preparare il futuro. Nata come appuntamento eminentemente convegnistico nel 2017 da un'intuizione del fondatore di Ceramicanda Roberto Caroli, ALLFORTILES si è evoluta affiancando ai convegni e ai dibattiti un momento espositivo che ha arricchito una manifestazione rimasta tuttavia fedele al suo spirito originario, ovvero convivialità, incontro e riflessione. All'interno del padiglione B di

ModenaFiere, allestito ad hoc come teatro 'naturale' di un B2B in grado di coinvolgere quanti intervengono, si ritroveranno così un centinaio di espositori che rappresentano realtà che spaziano su tutti gli ambiti della filiera ceramica: ai produttori di smalti, decori, macchinari, tecnologie, impianti, logistica e servizi si aggiungono aziende che si occupano anche di efficientamento energetico e transizione

Un sito 'dedicato' al 'nostro' evento

Su www.allfortiles.it tutte le informazioni relative alla manifestazione



Rinnovato nella grafica e nei contenuti, immediato e intuitivo, www.allfortiles.it è il sito dedicato alla due giorni di Ceramicanda presso ModenaFiere. Nelle diverse sezioni, oltre alle informazioni per partecipare, sia come visitatore che come espositore, viene raccontato tutto il 'mondo' di ALLFORTILES: dal programma agli ospiti, dagli appuntamenti alle news, dalla planimetria, alle aziende espositrici trovano il loro spazio tutti gli asset che hanno fatto, negli anni, il successo della due giorni modenese di Ceramicanda





Giovanni Savorani



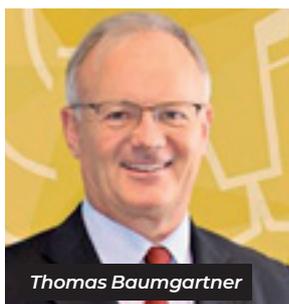
Pierluigi Ghirelli



Paolo Lamberti



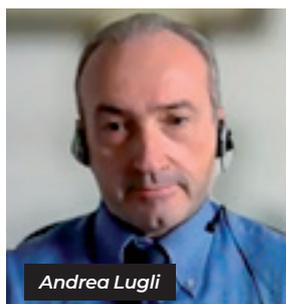
Cristiano Canotti



Thomas Baumgartner



Michele Dondi



Andrea Lugli



Daniele Rossi

ecologica, oltre che di cyber security, dando spessore ad una scelta dell'organizzazione che ha voluto mettere sotto la lente di ingrandimento tematiche oggi imprescindibili e di strettissima attualità. Così come di strettissima attualità sono le tematiche oggetto di dibattito, all'interno dell'area convegni appositamente allestita. Dopo il benvenuto del Presidente di ModenaFiere Alfonso Panzani, ad aprire il pro-

gramma, nella mattinata di mercoledì 10 maggio, la tavola rotonda, alle 11, dedicata a logistica e materie prime che vedrà i presidenti della associazioni di settore Giovanni Savorani, Paolo Lamberti e Pierluigi Ghirelli (rispettivamente per Confindustria Ceramica, ACIMAC e Ceramicolor) confrontarsi con Daniele Rossi, Presidente dell'Autorità Portuale di Ravenna, con il Presidente di Fercam Thomas Baumgartner

La sera 'accende' ALLFORTILES

Una cena in musica riservata agli espositori e ai loro ospiti



Non mancano le conferme, in questa edizione 2023 di ALLFORTILES, ma non mancano nemmeno le novità. Tra queste, la più attesa è senza dubbio l'apertura serale del padiglione modenese che ospita la due giorni di Ceramicanda che, ultimati i lavori della prima giornata, accoglierà gli espositori e i propri ospiti presso lo spazio ristorante per una cena in musica che farà sintesi dello spirito della manifestazione. Incontro, confronto e... convivialità per un appuntamento destinato, ancora una volta, a sorprendere.





e con il Presidente di Società Ceramica Italiana Michele Dondi oltre che con alcuni addetti ai lavori tra cui Francesco Anselmi di GLT Cargo. Nel pomeriggio la logistica lascia spazio alla finanza, con un'analisi delle dinamiche, ormai consolidate da qualche anno, tra aziende del distretto e fondi di investimento mentre alle 18 uno degli ospiti più attesi, ovvero l'economista Tito Boeri, docente della Bocconi, Direttore del Festival dell'Economia di Trento e già presidente dell'INPS, si confronterà con il Condirettore Generale del Banco Bpm Domenico De Angelis sul quadro economico italiano, europeo e globale. Il giorno dopo, in mattinata, sotto la lente di ingrandimento di

ALLFORTILES ci finiscono invece la questione energetica e la transizione ecologica, analizzate dal Presidente di Nomisma Energia Davide Tabarelli e dall'Ingegnere Andrea Lugli, CEO di Programma Energia, mentre nel pomeriggio altri appuntamenti accompagneranno la manifestazione verso la sua conclusione: tra i relatori Enrico Grassi, Presidente di E80, con un focus sulla tecnologia per il settore ceramico, l'Ingegnere Cristiano Canotti che analizzerà i processi decisionali delle aziende mentre toccherà ad Alberto Forchielli, Managing Partner di Mindful Capital Partners cui fa capo il Gruppo Italcera, a metà pomeriggio, chiudere un programma convegnistico di sicuro interesse.

Detail, un premio all'innovazione

Un riconoscimento alla migliore innovazione presentata in fiera

E' nata pensando anche e soprattutto alle innovazioni delle tante 'aziende' che 'fanno' il distretto ceramico, ALLFORTILES. E per dare il rilievo e lo spazio che meritano a quei 'dettagli che fanno la differenza': mutuammo l'idea

da un motto leonardesco ('i dettagli fanno la perfezione, e la perfezione non è un dettaglio') e pensammo ad un concorso che ha visto, e vedrà anche in occasione dell'edizione 2023 della nostra due giorni una giuria specializzata assegnare un premio all'innovazione più riuscita. Lo abbiamo chiamato 'Detail', sopra c'è riprodotto, sempre a proposito di Leonardo da Vinci, 'l'uomo vitruviano' che sempre è simbolo dell'arte rinascimentale. E richiama, idealmente, quelle idee che sono la stella polare di quanti, e sono tanti, studiano, creano e inventano. Chi lo vince, il 'detail', nel 2023? Lo scopriremo solo 'giocando', anche se qua mica si gioca, ma si investe e si innova.





INTO THE FUTURE

Data flows, technology remains

Macchine per ceramica a +5,2%

Nel 2022 il giro d'affari delle tecnologie si attesta a 2 miliardi e 164 milioni

a cura della redazione

Continua la sua crescita, anno su anno, il settore delle tecnologie e delle forniture per la ceramica. I preconsuntivi elaborati dal MECS - Centro Studi Acimac, stimavano il giro d'affari del comparto a 2 miliardi e 164 milioni di euro, con un +5,2% rispetto al 2021, registrando anche al contempo un portafoglio ordini complessivo

pari a 4 mesi di produzione. Senza la tenaglia del caro energetico e dei ritardi nella componentistica si potrebbe parlare di un anno florido, mentre la prestazione di settore risulta 'strozzata', ancorchè positiva. Nel 2022 sono infatti cresciuti, rispetto al 2021, sia l'export sia la domanda interna: il primo, da sempre traino





del settore, raggiungerebbe quota 1 miliardo e 618 milioni (+5%) mentre il mercato italiano 'segna' un +6% per 546 milioni di euro totali. L'auspicio dell'associazione è che nel 2023 la supply chain delle materie prime possa riprendere a pieno regime, e che il rincaro energetico venga anestetizzato.

L'emergenza energetica, aggravata dal conflitto tra Russia e Ucraina, continua infatti a pesare sulle prospettive del settore, mentre al Governo l'associazione chiede nuovi incentivi che aiutino le aziende a dotarsi di tecnologie di Industria 4.0, unica via per agevolare la transizione energetica



«Non smettiamo di lavorare sull'innovazione»

a cura della redazione



Paolo Lamberti

«C'è ancora molto da fare per consolidare la nostra posizione sui mercati: non smettiamo, per questo, di lavorare sull'innovazione». Il Presidente di Acimac, **Paolo Lamberti** ha già mandato in archivio i dati del 2022 e guarda ad un 2023 non privo di prospettive degne di attenzione, «tanto per il nostro comparto, quanto per l'associazione che lo rappresenta»

Veniamo da un 2022 funestato da diverse criticità, ma i numeri di settore restano positivi...

«Il 2022, in effetti, può essere archiviato come soddisfacente, al di là di difficoltà che ci hanno ovviamente condizionato come hanno condizionato tutti i settori industriali ma sembra si stiano normalizzando, anche se ci vorrà tempo per arrivare ad una situazione ordinaria»

Che 2023 vi aspettate?

«La tempesta dello scorso autunno sembra sia passata e ora guardiamo al futuro con ottimismo. Non smettiamo di lavorare sull'innovazione e sulla produzione di valore e contiamo che i percorsi di miglioramento dell'efficienza intrapresi dalle aziende che si rivolgono al nostro settore prosegua e si rafforzi ulteriormente»

Il Presidente di Acimac Paolo Lamberti analizza presente e prossimo futuro della tecnologia per ceramica

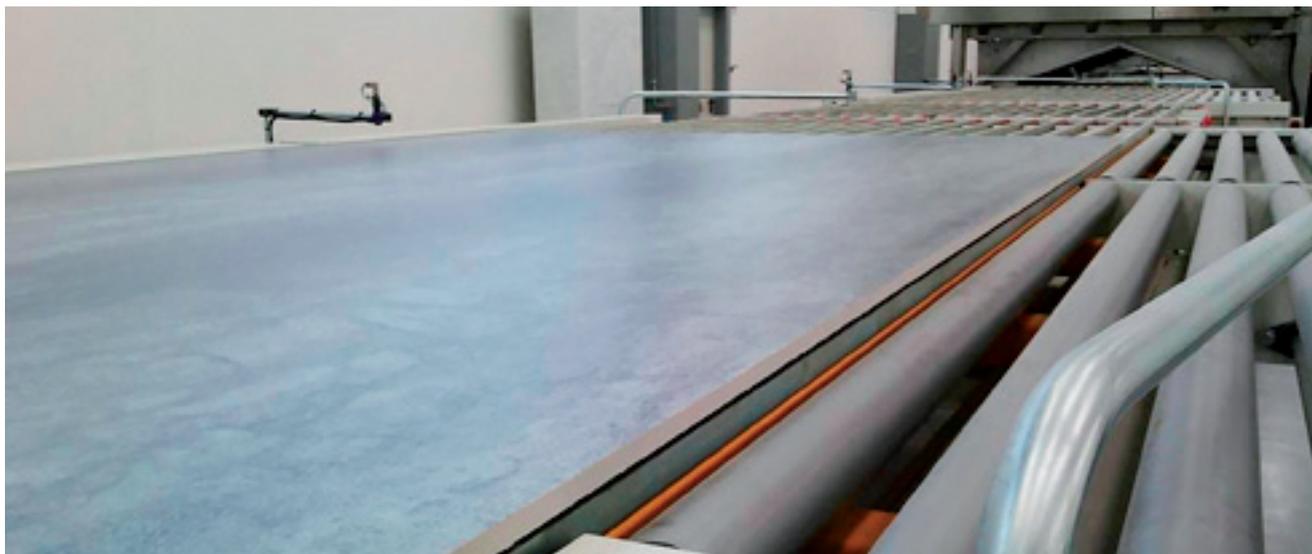
Recentemente siete stati alla Camera dei Deputati per un'audizione conoscitiva sul Made in Italy. Industria 4.0, formazione, transizione ecologica, tanti i temi toccati nell'occasione. Quali sono i provvedimenti più urgenti che chiedete al Governo?

«Il primo punto è la necessità della proroga a lungo termine degli incentivi legati al 4.0, che permetterebbe alle aziende di programmare al meglio i loro upgrade. Proroghe annuali non consentono quella visione ad ampio raggio richiesta invece dall'attività di impresa e dalla necessità di pianificare al meglio interventi e investimenti. Un ulteriore punto attiene alla digitalizzazione, che a nostro avviso andrebbe ulteriormente incentivata e il terzo tema, non meno importante, è quello della formazione tecnica dei giovani, sulla quale chiediamo un'accelerazione»

Veniamo invece ad Acimac. In controtendenza con altre associazioni state aumentando il numero degli iscritti...

«La nostra attività associativa ha sempre spinto sulla necessità di fare sistema e di garantire servizi alle aziende. Il lavoro di questi anni sta dando i suoi frutti e, dopo decenni di vita associativa riteniamo sia un grande successo quello di continuare ad avere aziende che scelgono di far parte della nostra associazione. Che può contare ora su una squadra ampia e compatta, rinforzata grazie alla piattaforma comune che abbiamo costruito a partire dal 2020 insieme ad altre due associazioni di beni strumentali come Amaplast e Ucima: parliamo, complessivamente, di 14,9 miliardi di giro di affari, di 57mila addetti e del 38% di beni strumentali che fanno riferimento a questa piattaforma. Siamo riusciti a creare un sistema virtuoso, fatto di valori condivisi e di servizi alle imprese»





Servizi che si sono ampliati in ragione delle richieste delle aziende...

«Ovviamente: l'ascolto delle aziende è una delle principali funzioni dell'associazione. In questa ottica abbiamo da poco attivato un importante servizio chiamato "Ambiente", relativo alla sostenibilità, di cui andiamo molto fieri. Si tratta di un supporto fondamentale per accompagnare tutte le piccole-medie imprese nelle azioni di ESG, compresa la redazione del bilancio di sostenibilità. E da gennaio proponiamo un executive master che sta trovando riscontri oltremodo soddisfacenti»

Un altro asset fondamentale per la vostra associazione sono le fiere: dopo Tecna, è cominciato il vostro 'giro del mondo'...

«Siamo reduci da un ottimo Revestir, ed è già tempo di Coverings, dove in collaborazione con ICE Agenzia riuniamo dieci brand. Stiamo organizzando le collettive di Mega Ceramica Nigeria e di Ceramics Africa, poi verranno Asean Ceramics, Alger Ceramica Expo e Ceramic Expo Bangladesh»

Una presenza capillare, la vostra, soprattutto sui cosiddetti mercati emergenti: sui mercati tradizionali, invece, qual è la situazione in questo primo scorcio di 2023?

«Il mercato italiano è stabile, mentre la Spagna sta leggermente flettendo, ma in generale il panorama è piuttosto frammentato, con crescite in determinate aree che compensano i cali di altre. Il Messico

e l'America Latina in generale, di recente, registrano risultati incoraggianti, non meno di Algeria e in generale il Nord Africa. Poi ci sono Asia e Cina che meritano di essere monitorati con grande attenzione dal momento che stanno investendo molto sul rinnovamento dei loro impianti»

La casa di Acimac è il mondo, ma voi agite qua e il distretto ceramico è il vostro primo riferimento: oggi ci sono tensioni che riguardano vicende brevettuali che coinvolgono sia chi produce superfici ceramiche che chi fornisce la tecnologia per produrle. Qual è la posizione di Acimac in merito?

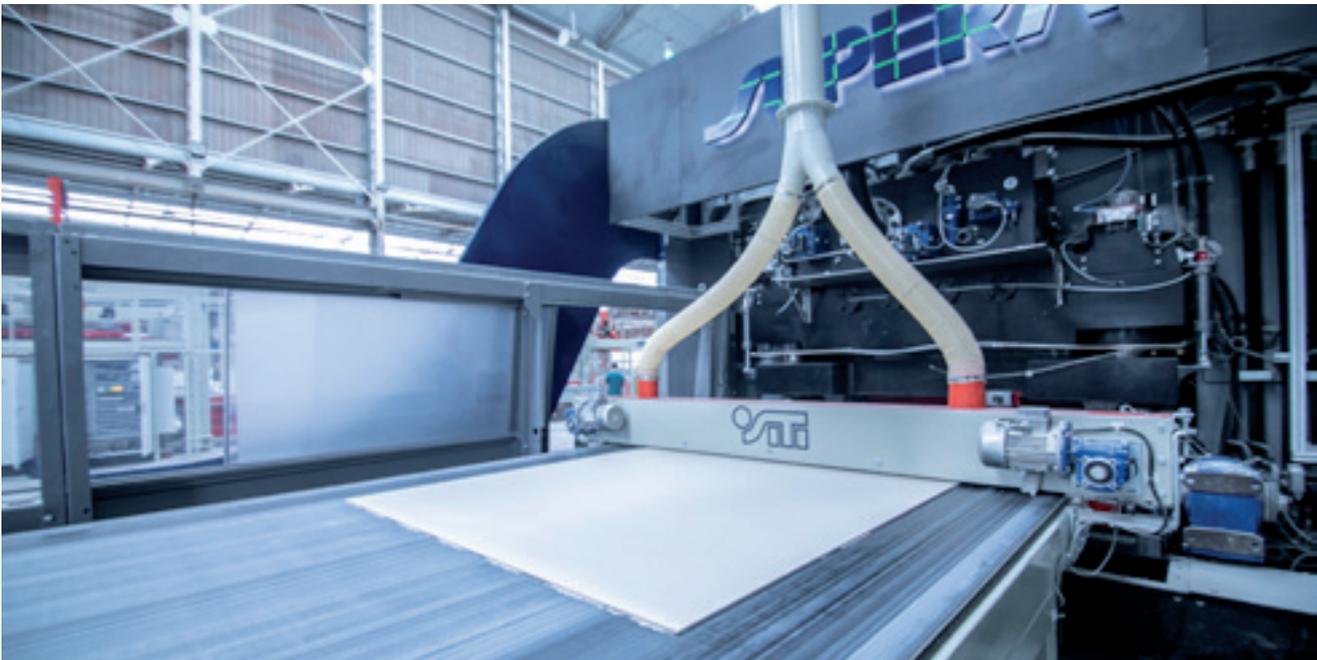
«Il ragionamento da fare non prescinde dal fatto che quello sviluppato dal distretto ceramico è un valore enorme, un patrimonio che permette di vendere a prezzi medi che sono quasi il doppio dei nostri concorrenti più immediati. La sfida del futuro, tuttavia, si gioca sul digitale, quindi anche questi discorsi che si fanno sui brevetti impattano, inevitabilmente, sulla creazione di superfici sempre più evolute. Il distretto ceramico, per come lo conosciamo oggi, si è sviluppato anche grazie ad un'ampia condivisione delle esperienze tra produttori e fornitori che ha portato ad innovazioni sempre più spinte, mentre oggi l'innovazione richiede un'altra accortezza e nuove forme di tutela. Ma credo il comprensorio saprà reagire a questa situazione a suo modo nuova, e saprà portare tutte le ragioni per consolidare e rafforzare il proprio essere sistema».



SUPERA®: tecnologia in costante evoluzione e flessibilità per un'estetica unica

a cura della redazione

Compatto e versatile, il sistema di pressatura senza stampo elaborato dalla R&D della holding formiginese è in grado di adattarsi alla perfezione al dinamismo dei processi produttivi: non solo grandi lastre ma, grazie alla versione 'RAPIDA', anche formati più tradizionalmente 'ceramici'



È uno dei fiori all'occhiello della ricerca del Gruppo B&T, ed ha saputo evolversi intercettando le richieste di un mercato sempre più selettivo, che alla tecnologia chiede continui passi avanti. Con SUPERA® il gruppo formiginese ha cambiato le regole del gioco, elaborando una linea completa creata con le tecnologie più avanzate del settore, con un design innovativo ed equipaggiata con nuovi sistemi intelligenti, rivoluzionando la produzione delle lastre, con la possibilità di usare decorazioni parziali o a tutta massa, vene passanti e strutture superficiali. Una tecnologia di pressatura senza stampo, compatta e versatile, nata per realizzare lastre ceramiche dall'estetica unica. «Le grandi lastre – spiega

Fabio Tarozzi, Presidente e Amministratore Delegato del Gruppo B&T – hanno creato un mercato che non c'era: sia per dimensioni che per destinazione d'uso parliamo infatti di prodotti in grado di garantire nuove opportunità commerciali ai produttori e la tecnologia non ha potuto non adeguarsi a questo cambiamento». La ricerca studia innovazione di processi e prodotti, il resto lo fa il dialogo costante con il cliente che mira allo sviluppo ottimale delle proposte tecnologiche. «Declinate attraverso il taglio in crudo – aggiunge Tarozzi – in forme differenti e quanto più possibile personalizzate, in modo da aderire in toto alle esigenze di quanti si orientano anche sui formati più tradizionali».

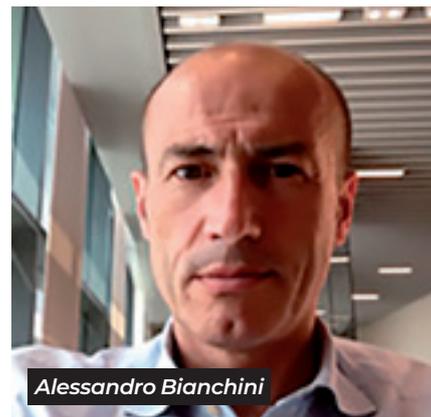




Fabio Tarozzi



Marco Tarozzi



Alessandro Bianchini

Flessibilità e leadership per costi di produzione fanno la differenza, quando si parla di SUPERA®, «sistema in grado di adattarsi alla perfezione al dinamismo che caratterizza oggi il processo produttivo ceramico in fabbrica. Basti pensare – evidenzia **Marco Tarozzi**, Consigliere Delegato di B&T Group - alla possibilità di utilizzare impasti per così dire “normali”, ovvero gli stessi utilizzati per la pressatura con stampo, garantendo rese e qualità estetiche uniche, anche con eventuali variazioni delle caratteristiche degli impasti in termini di umidità e granulometria». «Flessibilità – aggiunge **Alessandro Bianchini**, Direttore Tecnico della holding formiginese – significa poter adattarsi in tempo reale a quelli che sono i possibili cambiamenti richiesti dal ciclo produttivo. Parliamo di formati diversi, spessori da 5 a 30 millimetri, ma non solo, anche di strutture, muratura e molto altro. Tutto questo con minori quantitativi di impasto utilizzato, minori consumi energetici, riduzione delle emissioni: si tratta, in sintesi, di un risparmio oltremodo

significativo, confermato dalle nostre analisi che dicono come riusciamo ad ottenere dei cicli di cottura sensibilmente inferiori grazie alla grande capacità ed uniformità di compattazione che garantiscono la qualità del prodotto». Già, la qualità del prodotto: se si parla di tecnologia e di innovazione, infatti, non si prescinde dall'estetica, ed in questa direzione vanno i diversi upgrade che il reparto R&D del Gruppo B&T ha sviluppato nel tempo. Le infinite possibilità di formatura e di soluzioni sono infatti espressione compiuta di un sistema che ha accompagnato le diverse ‘rivoluzioni’ tecnologiche che hanno caratterizzato gli anni più recenti (SUPERA®, nella sua prima versione, venne presentata nel 2016) e che la ricerca del Gruppo B&T ha saputo esprimere anche nella nuova versione “RAPIDA”. Studiata anche per i formati più tradizionalmente ceramici, con elevatissimi livelli di produttività (fino a 24mila metri quadri al giorno) e le stesse prerogative di eccellenza che già caratterizzano la tecnologia SUPERA®, ovvero flessibilità e versatilità a bassi consumi energetici.



NoCoat: protezione e valorizzazione per superfici all'avanguardia

a cura della redazione

Le principali soluzioni di questo brand che fa capo a Surfaces Group comprendono il sistema Super Gloss, per la finitura lucida post lappatura, i trattamenti opachi, cosiddetti "matt" e quelli tradizionali per le lavorazioni post levigatura



Giuseppe Soli

Nata nel 2016, come spin-off di una precedente esperienza industriale, focalizzata sullo sviluppo di soluzioni per la protezione e la valorizzazione delle superfici ceramiche sottoposte a lappatura e levigatura, NoCoat è parte, dal 2018, di Surfaces Group di cui costituisce l'ideale completamento. Dal punto di vista commerciale NoCoat ha infatti potuto sfruttare il network internazionale di Surfaces per consolidare la presenza nei mercati esteri: Spagna, Brasile, Russia, Polonia e Stati Uniti su tutti. Inoltre, la continua condivisione nel Gruppo di competenze, esperienze e obiettivi, ha consolidato per NoCoat e Surfaces un percorso di sviluppo indissolubilmente legato. Come è legata, NoCoat, ad AS Tools, la divisione che si occupa degli utensili per la stesura del



trattamento chimico. L'integrazione tra sostanza chimica/utensile, non meno fondamentale della conoscenza di prodotti e processi, garantisce il perfetto equilibrio trattamento-utensile per un intervento personalizzato e mirato allo scopo. «L'idea di partenza – spiega il General Manager **Giuseppe Soli** – era proprio quella di offrire ai nostri clienti soluzioni integrate. Per usare una metafora, trattare la superficie è come dipingere: servono i colori, ma servono anche i pennelli. Ecco allora la combinazione tra prodotto chimico e utensile, finalizzata ad ottimizzare la protezione delle superfici trattate». L'intuizione iniziale da cui è nata NoCoat si è poi evoluta in parallelo alla ricerca, «ed oggi – aggiunge Soli – siamo in grado di personalizzare le soluzioni proposte a seconda dei diversi materiali e delle loro diverse caratteristiche anche grazie alle fasi di studio e simulazione svolte presso i nostri laboratori e all'interno del Pilot Plant che rendono ogni soluzione aderente alle richieste dei nostri clienti». Alla necessità di preservare le superfici, l'evoluzione dei materiali ha aggiunto anche requisiti di produttività, a livello di resa, e di flessibilità cui la ricerca di NoCoat non si è sottratta, perfezionando Super Gloss, «un sistema di applicazione del trattamento che porta la superficie ad una protezione ottimale ma anche ad una lucentezza e ad una nitidezza dell'immagine». Per dirla con Soli, si parla di «una superfinitura: se prima il trattamento era vissuto come un rimedio per risolvere le criticità legate alla porosità delle superfici, con Super Gloss la fase di trattamento diventa una componente fondamentale». È ormai universalmente riconosciuto, infatti, come il trattamento permetta di creare valore aggiunto in termini di lucentezza, protezione, durata, maggiore resa del processo industriale e miglioramento delle percentuali di prima scelta ed in questa direzione si è mossa la ricerca di NoCoat, avvantaggiandosi sia di un know how all'avanguardia che dell'integrazione con Surfaces: «Produrre tanto i prodotti chimici quanto gli utensili nel distretto si è rivelato strategico in termini di assistenza alla clientela: oggi siamo in grado di garantire – conclude Soli – soluzioni in giornata e fornire, oltre a quanto richiesto dai nostri clienti, anche l'assistenza tecnica del caso».



«Sarà un altro anno di crescita»

a cura della redazione

Roberto Magnani, CEO di ICF & Welko, fa le carte al prossimo futuro dell'azienda di Maranello, parte del Gruppo cinese Keda, che continua a crescere anche grazie alla progettazione di impianti energy saving per l'industria ceramica



Roberto Magnani

«E' stato un ottimo anno, che abbiamo chiuso sopra le aspettative con il budget superato, in crescita del 30% e posizione finanziaria ed EBITDA in linea con quanto avevamo previsto». L'anno nuovo è appena cominciato, le sfide non mancano, ma affrontarle con la forza delle certezze può essere d'aiuto e **Roberto Magnani**, CEO di ICF & Welko ne è ben consapevole. Guida, Magnani, una realtà storica del made in Italy della tecnologia ceramica: l'azienda di Maranello fa infatti capo ad una proprietà cinese ma al traguardo di fine 2022 arriva con risultati lusinghieri, a dispetto di un anno non semplice che ha visto tuttavia l'azienda di Maranello premiata, a maggio, tra le eccellenze italiane da Le Fonti Awards. «Abbiamo avuto, tra ritardi nelle consegne dei componenti e problematiche di logistica, anche noi il nostro daffare, ma – spiega Magnani - potendo contare su un network mondiale come quello di





cui possiamo avvantaggiarci grazie alla nostra casa madre siamo riusciti a limitare le criticità e mantenere le performances attese»

I tempi di consegna degli impianti, tuttavia, si sono allungati notevolmente...

«E' vero ma, come dicevo prima, riuscendo a sfruttare un network internazionale, presente in più paesi e con magazzini dislocati pressoché ovunque, nel nostro caso siamo riusciti a contenere le eventuali negatività, legate principalmente al reperimento dei componenti elettronici».

Temete un rallentamento degli investimenti da parte dei produttori di ceramica, causato magari dalle problematiche legate alla crisi energetica?

«I rumors vanno in questa direzione, ma il nostro settore vive di cicli e il vantaggio su cui possiamo contare è che lavorando in tutto il mondo possiamo avvantaggiarci di un dinamismo comunque diffuso.

Ci sono, è vero, dei mercati che stanno navigando a vista, ma ce ne sono altri che stanno 'spingendo'. Per come siamo strutturati credo una realtà come la nostra sia in grado di cogliere tutte le possibilità che il mercato ci offre»

Cosa c'è nel vostro futuro più immediato?

«La possibilità, concreta, di crescere ancora: siamo con un backlog già al 90% in vista del prossimo anno, siamo in crescita costante e crediamo di poter essere molto positivi nelle previsioni»

Il luogo comune vuole che in ceramica ormai da inventare ci sia poco, ma l'idea viene contraddetta da una ricerca che non si ferma...

«Io sono, oggi, Amministratore Delegato di ICF & Welko ma vengo da una lunga esperienza tecnica e penso di poter dire che la capacità di innovazione del settore sia ancora intatta. E immagino sinergie con le Università, con le nuove professionalità: uso una parola grossa, e la uso tra virgolette, ma credo da 'inventare' ci sia ancora tanto, mutuando anche esperienze che si sono rivelate vincenti in altri settori»

Magari studiando, e lo diciamo perché ne parlano tutti, nuove tecnologie come quelle a idrogeno?

«Sull'idrogeno siamo pronti, e del resto il mercato va anche in questa direzione, ma ritengo che oggi si sia in una fase che riguarda, più che i produttori di ceramica o di tecnologia, chi deve mettere a disposizione l'idrogeno stesso. E servono, per utilizzarlo al meglio, spazi e servizi non necessariamente legati alla ricerca dei produttori di impianti di ceramica».



BMR porta a Coverings 2023 l'evoluzione della tecnologia dry e tante novità

In continua
crescita anche
la filiale BMR USA

a cura della redazione



BMR è pronta a volare negli Stati Uniti in occasione di **Coverings 2023**, la principale fiera sulla ceramica e le pietre naturali del Nord America in programma **dal 18 al 21 aprile a Orlando, in Florida**. Un appuntamento imperdibile in un territorio, l'America, dove l'azienda di Scandiano ha installato **oltre 40 impianti dedicati alla finitura** dell'intera gamma di formati di piastrelle. A confermare l'azienda tra i più importanti player internazionali ci penserà **l'innovativa evoluzione della tecnologia BMR Dry**,

ma sono diverse le novità che verranno presentate in fiera. Tra loro, ci sarà la **LeviCompact**, brevetto esclusivo di BMR dedicato alla lappatura, satinatura e lucidatura delle grandi lastre che consente più velocità ed omogeneità rispetto alla lavorazione tradizionale. Al suo fianco molti immancabili evergreen, che sono stati rinnovati: si va da una **Leviga** ancora più performante, digitale e customizzabile a una **SuperShine** che presenta un nuovo sistema di pompaggio più prestazionale e un migliore pro-





cesso di comunicazione. Presente anche la versione 4.0 della **SquadraDry Vision**, dotata di telecamere di misura e sistema laser per garantire considerevoli benefici in termini di rispetto dell'ambiente, risparmio energetico, consumo e costo dell'utensile. Nel settore dell'incisione, BMR ha poi presentato la **Twin-Cut**, macchina dry per incisione superficiale con pre-taglio contrapposto, ideale per materiali spessorati. Ma il successo di BMR in America è da attribuire anche alla filiale **BMR USA** inaugurata

ormai 6 anni fa a Crossville, nel Tennessee. Lo spazio oggi rappresenta un vero e proprio **hub logistico per la fornitura di ricambi e assistenza** e si è recentemente ampliato con una nuova struttura che oggi garantisce **tempi di risposta più rapidi e fa fronte alla crescente complessità degli impianti richiesti dai produttori di piastrelle di ceramica locali** e alla **necessità di servizio assistenza e manutenzione**.

BMR vi aspetta allo stand 4752!



Il 2023? Mi auguro una 'frizzante stabilità'

A cura della redazione

Federico Piccinini,
Amministratore Delegato
di Smaltochimica, ospite
di ALLFORTILES on the road,
annuncia ulteriori espansioni
all'estero per la storica
azienda fiorense



Federico Piccinini

«Per il 2023 mi auguro una frizzante stabilità. Per stabilità intendo un minimo di certezze dopo questi anni caratterizzati prima dalla crisi finanziaria, poi dal Covid e da ultimo dalla crisi geopolitica ed energetica». **Federico Piccinini**, ospite di ALLFORTILES on the road, fa il punto: a bordo nel nostro studio mobile l'Amministratore Delegato di Smaltochimica parla di un 2022 «non semplice, ma che ci ha visto comunque innovare e investire». Tra i tanti approdi della ricerca dell'azienda fiorense anche una nuova linea di colle, che Piccinini definisce «l'ultima generazione di colle digitali: emissioni pari quasi allo zero e una base solvente acquosa garantiscono a questi prodotti performances ragguardevoli, che il mercato – aggiunge l'AD di Smaltochimica - valuta e recepisce con grande attenzione»

Il vostro settore, tuttavia, è stato tra i più colpiti tanto dalla crisi della logistica quanto dai rincari dei prezzi delle materie prime...

«E' vero: un'azienda come la nostra, fortemente

internazionalizzata ma ben ancorata al distretto ceramico sassolese si colloca inevitabilmente tra l'incudine e il martello: acquistiamo dalle multinazionali della chimica, trasformiamo e rivendiamo alle imprese del settore ceramico e non è un mistero che le grandi aziende che 'fanno' il mercato mondiale della chimica hanno prima aumentato i prezzi in ragione dell'emergenza pandemica, modificato le condizioni di pagamento e rivisto il sistema dei fidi interni. Il tutto, unito al caro energia, ha prodotto un effetto inflattivo al quale abbiamo comunque retto. Ma come detto, è vero che il 2022 non è stato un anno semplice, per il nostro settore»

Nonostante questo, a dicembre avete comunque riconosciuto un bonus energia ai vostri dipendenti...

«Smaltochimica è un'azienda familiare che ha sempre dato grande importanza all'ambiente di lavoro, ai dipendenti. Si abusa spesso, a mio modo di vedere, del termine famiglia ma in realtà noi in questi anni abbiamo tenuto duro, abbiamo fatto quadrato tutti insieme. E ci siamo comportati, tutti, come se i nostri dipendenti comunque appartenessero alla nostra famiglia allargata. La scelta di riconoscere ai nostri collaboratori una cifra che forse non farà la differenza ma è comunque un aiuto concreto in un momento di difficoltà diffusa voleva andare proprio in questa direzione»

Gli osservatori danno per certi, nel 2023, altri aumenti relativamente ai costi: da parte vostra c'è possibilità che tali aumenti vengano 'scariati' sui clienti?

«Da parte nostra non abbiamo mai approfittato di questa contingenza, cercando di mantenere integre le politiche aziendali che poniamo in essere da sempre e la linearità che ci viene riconosciuta. Tuttavia chiediamo che tutti accettino questa situa-



zione che investe tutti in modo tale che si possano mantenere anche quegli standard qualitativi che ci garantiscono la leadership su mercati sempre più competitivi. Questione, anche, di prodotti utilizzati nel nostro processo produttivo: è impensabile, se si vuole mantenere la leadership, pensare di poter abbassare gli standard qualitativi di processi e prodotti»

Si vocifera anche di possibili investimenti all'e-

stero, da parte vostra, entro la fine dell'anno

«Dopo la riorganizzazione attuata negli anni precedenti stiamo continuando a guardarci attorno e non escludo la possibilità di poter cogliere ulteriori opportunità tra quelle che vengono offerte dai produttori esteri di ceramica. Stiamo, in un certo senso, ritardando le nostre posizioni sui mercati extraeuropei e non escludo ulteriori espansioni. Ma tempo al tempo».

DIGICOL NEXT, la nuova frontiera delle colle digitali

**La famiglia DIGICOL si amplia
con una new entry**

La famiglia di colle per applicazione inkjet DIGICOL di Smaltochimica celebra l'arrivo di una new entry. Si tratta delle nuove DIGICOL NEXT, le colle a base d'acqua dall'elevato contenuto tecnologico che massimizzano il potere di adesione degli inchiostri al supporto ceramico, con abbattimento di emissioni nocive e odorigeni. Le colle DIGICOL NEXT si adattano alla maggior parte delle decoratrici in commercio, sia con granigliatore integrato, che separato, assicurando sempre un'ottima compatibilità con gli inchiostri di normale utilizzo. Con le DIGICOL NEXT si possono sviluppare prodotti



materici di pregio, dall'alto valore estetico e tecnico, anche su superfici levigate, sulle quali favoriscono l'aggrappo di elevati quantitativi di graniglia al materiale ceramico. Le colle a base d'acqua garantiscono inoltre una diminuzione sostanziale delle emissioni di particolati, VOC, acidi organici e aldeidi, che impattano negativamente sulla qualità dell'aria respirata, con vantaggi in termini di sostenibilità ambientale.



RCM: Una gamma completa di macchine per la pulizia

Un solo fornitore affidabile, a km.0, in grado di proporre una gamma all'avanguardia e adatta alle diverse esigenze di ogni azienda

a cura della redazione



Combinata COMBO di RCM

Pochi costruttori al mondo vantano una **gamma completa di motoscope e lavapavimenti** in grado di risolvere le esigenze di pulizia del 99% delle aziende che operano nel settore ceramico. Da tantissimi anni lo slogan di RCM è **“C'è sempre una rossa fatta apposta per te”**. Per le industrie e le ceramiche che operano nella zona di Modena e Sassuolo è un vantaggio collaborare con un fornitore a km.0 che costruisce, noleggia, vende e fa assistenza su una vasta gamma di motoscope e lavapavimenti. **RCM** costruisce da più di 55 anni macchine professionali per la pulizia. **ASSMO** (ASSistenza Motoscope) è una società del Gruppo RCM specializzata in noleggio e assistenza di macchine RCM

che si occupa anche di vendita di nuovo e usato. **Un solo fornitore** affidabile, in grado di proporre una gamma completa di macchine all'avanguardia e sempre adatte alle esigenze richieste. La piccola **BRAVA** è la prima spazzatrice nata per la pulizia rapida di superfici di grandi e piccole aziende. La grande **COMBO** combinata spazza/lava/asciuga contemporaneamente superfici fino a 16.000 m² ed è quindi utilizzata per pulire grandi aree. Nel settore ceramico, qualunque sia l'esigenza di pulizia, RCM può fornire un'ampia gamma di motoscope e lavapavimenti, tutte ecosostenibili. Per le grandissime aziende la società **Macroclean**, del gruppo RCM, è in grado di proporre una serie di **spazzatrici stradali**



Motoscopa **DUEMILA** di RCM



Lavapavimenti **TERA** di RCM

con una capacità di contenitore fino a di 6 m³ con una velocità massima di oltre 40 km/h. Le intere flotte possono essere monitorate con **RADAR, il sistema di geolocalizzazione** che permette di conoscere la posizione della macchina e ricevere i contributi previsti da Industria 4.0. L'interconnessione consente il controllo della carica della batteria e mantiene aggiornati sull'uso e lo stato delle macchine. I sensori interni segnalano eventuali urti durante l'utilizzo delle macchine, con lo scopo di mantenerle sempre in perfette condizioni.

"C'è sempre una rossa fatta apposta per te".

Scopri di più e contattaci: www.rcm.it



Spazzatrice stradale **MACRO** gruppo RCM



La rivoluzione di Ancora: TORNADO, MATRIX e POWERLUX

a cura della redazione



Fabio Tarozzi

«Ancora è un brand riconosciuto a livello mondiale e un asset fondamentale all'interno del nostro Gruppo, sul quale abbiamo attuato un piano di riorganizzazione culminato con il completo rinnovamento della gamma di prodotto». Le tecnologie per squadatura, levigatura, lappatura, taglio e trattamenti per il prodotto ceramico dell'azienda sassolese, dal 2019 gestita direttamente da Gruppo B&T che l'aveva acquisita nel 2015, guardano avanti. «Abbiamo dato corso – spiega **Fabio Tarozzi**, Presidente e AD di Gruppo B&T – ad un progetto di rilancio che non si è fermato al rebranding e al design, ma ha coinvolto tutti i macchinari aggiungendo innovazioni e valore alle diverse fasi produttive, dalla squadatura a secco alla lappatura per le grandi lastre fino al trattamento supergloss e super lucido».

La storica azienda sassolese che fa capo a Gruppo B&T consolida la sua leadership nel trattamento delle superfici ceramiche con innovativi macchinari all'avanguardia che aggiungono valore alle diverse fasi produttive, dalla squadatura a secco alla lappatura per le grandi lastre fino al trattamento supergloss e super lucido

La proposta tecnologica di Ancora si avvantaggia in toto delle sinergie garantite dall'essere parte di un Gruppo leader come quello presieduto da Fabio Tarozzi: «oltre che sull'innovazione di prodotto siamo intervenuti anche su altre funzioni aziendali, sia dal punto di vista commerciale con un'integrazione a livello di gruppo che da quello del servizio tecnico di assistenza post vendita, costruendo una nuova squadra con competenze molto forti e una capacità di intervento in tempi assolutamente rapidi». TORNADO, MATRIX, e POWERLUX sono gli ultimi approdi della ricerca di Ancora e consolidano la leadership dell'azienda sassolese nel campo della finitura delle superfici ceramiche.

TORNADO

«Parliamo di una macchina che possiamo definire automatizzata al 100%», spiega **Davide Casari**, Sales Manager Italia di Ancora, che evidenzia la possibilità, garantita da questo impianto, «di gestire autonomamente una lavorazione che non richiede più l'operatore fisso in linea. In questo modo il singolo operatore può seguire più linee contemporaneamente grazie ad un sistema laser brevettato che permette il controllo in tempo reale del processo, intervenendo in autonomia in caso di anomalie». TORNADO garantisce rese tra il 98% ed il 99% «abbassando drasticamente – aggiunge Casari – i costi di lavorazione anche grazie a migliorie continue apportate tanto ai mandrini quanto alle cinghie, sia ai cuscinetti che alla componentistica in generale: interventi che ci hanno permesso di ridurre notevolmente, fino quasi a dimezzarli, anche i costi di manutenzione ordinaria su una struttura in grado di proporsi al 100% in tutta la sua efficienza».





TORNADO



MATRIX



POWERLUX

MATRIX

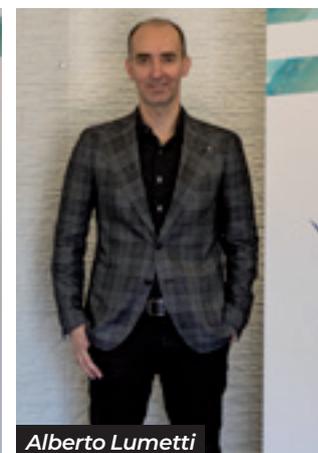
Insieme a TORNADO e POWERLUX è la massima espressione della qualità tecnologica che Ancora propone ai propri partners. «E' l'evoluzione della classica lappatrice prodotta dalla nostra azienda, già conosciuta e apprezzata da tutti i produttori in tutto il mondo: è stata migliorata – dice **Alberto Lumetti**, Sales Manager Italia di Ancora – sia dal punto di vista tecnologico che meccanico ed è dotata di un sistema di diagnostica e di un software che permettono all'operatore di semplificare eventuali problematiche di produzione, anche legate, come accade spesso in questo periodo, alla difficile reperibilità di certe materie prime o alla varietà delle stesse». L'obiettivo del sistema è prevenire eventuali danni e rotture «ottimizzando e migliorando sia la qualità della finitura che la produttività della linea». Proposta al mercato in due versioni, 2 HD e 4 HD, quest'ultima dotata di quattro travi «che assicurano un aumento di produttività tra il 15 e il 30%».

POWERLUX

«E' la nostra macchina top di gamma per la finitura superficiale post lappatura per il trattamento e – spiega ancora Lumetti - viene proposta al mercato



Davide Casari



Alberto Lumetti

in due versioni, una destinata ai grandi formati e un'altra ai formati più tradizionali». E se la prima, la POWERLUX HD due travi, è specifica per la lavorazione di lastre ceramiche che vanno da 1200mm di larghezza a crescere, quindi 1600 o 1800, la seconda ad una trave singola – studiata per i formati tradizionali fino a fronte 120 cm - è una versione «meno ricca a livello di dotazione, ma – spiega Lumetti - in grado, proprio per le differenti caratteristiche del prodotto da lavorare, di garantire gli stessi risultati, sia in termini di qualità che di efficienza produttiva».



Zama SETER®



Leader nella produzione di termocoppie...



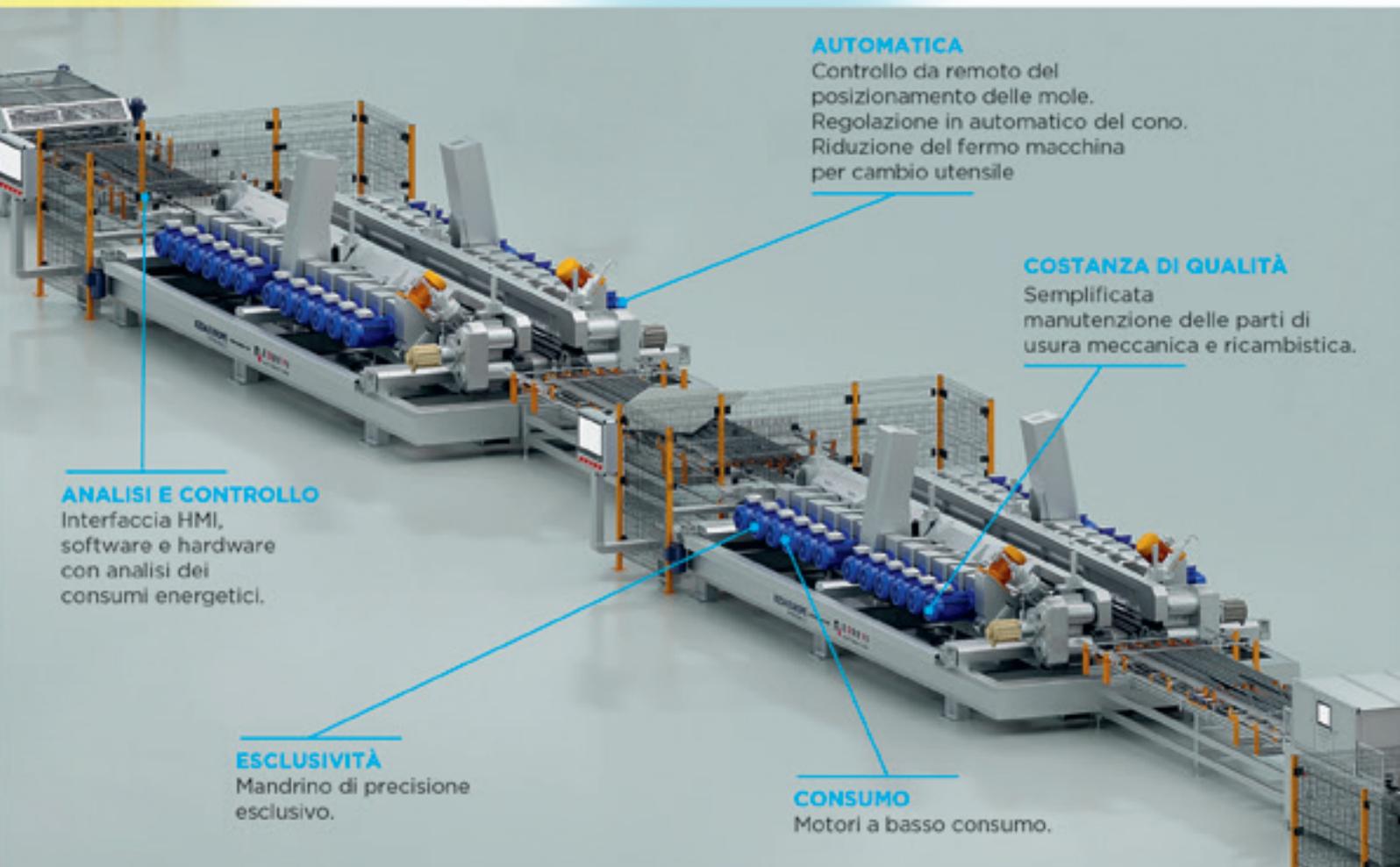
LA SCELTA SICURA PER OGNI COPERTURA

info@ibatici.it - 0598677161



Linea di rettifica e bisellatura a secco progettata e sviluppata a **Maranello**

MOD. DGBS "EXTREMA" da 16 a 30 teste per modulo
Formati fino a 1800x3600mm



AUTOMATICA

Controllo da remoto del posizionamento delle mole.
Regolazione in automatico del cono.
Riduzione del fermo macchina per cambio utensile

COSTANZA DI QUALITÀ

Semplificata manutenzione delle parti di usura meccanica e ricambistica.

ANALISI E CONTROLLO

Interfaccia HMI, software e hardware con analisi dei consumi energetici.

ESCLUSIVITÀ

Mandrino di precisione esclusivo.

CONSUMO

Motori a basso consumo.

KEDA EUROPE IN MARANELLO

RICAMBISTICA MECCANICA ED ELETTRONICA DISPONIBILE A MARANELLO

Keda Europe.
Esperienza
e assistenza
tecnica.



**ASSISTENZA E
RICAMBISTICA**



**GARANZIA DI PERFETTO
AVVIAMENTO**

POWERED BY

ERREVI
AUTOMATION

Via Martinella, 59
41053, Maranello
T +39 0536240811

www.kedaurope.it
info@kedaurope.it

 [keda-europe-srl](https://www.linkedin.com/company/keda-europe-srl)

A BRAND OF **KEDA**

KEDA INDUSTRIAL GROUP CO. LTD.
N1 Huan Zhen West Road, Guanglong Ind. Zone, Shunde, Foshan City, China
www.kedagroup.com

SYSTEM CERAMICS RINNOVA IL REPARTO SCELTA DI PIEMME

Piemme adotta tecnologie 4.0 per una gestione più efficiente degli impianti



Ceramiche Piemme consolida la sua partnership con System Ceramics (Gruppo Coesia), affidandole l'incarico di rinnovare il reparto di fine linea. L'obiettivo è garantire una gestione più efficiente degli impianti grazie alle tecnologie 4.0. Piemme è infatti partita adottando Hypermate powered by Prime, la piattaforma software che consente di organizzare i flussi informativi di interi stabilimenti in modo integrato e connesso. La fornitura prevede poi l'installazione di 4 macchinari: Qualitron, il sistema di visione per il rilevamento del tono della superficie ceramica che cattura l'immagine con una rete di telecamere di ultima generazione; Multigecko, sistema di smistamento che permette un cambio prodotto e formato senza fermo macchina; la linea di confezionamento Multiflex, in grado di realizzare fino a 9 confezioni al minuto. Infine Griffon, il pallettizzatore automatico per formati medi e grandi che garantisce la massima stabilità e una corretta associazione tra il barcode dei pallet e i colli ad esso abbinati.

INCO RINNOVA IL LABORATORIO

Rinnovati i laboratori della sede di Pavullo per migliorare l'attività di ricerca

Inco, storico colorificio italiano con sede a Pavullo, in provincia di Modena, ha recentemente rinnovato il suo laboratorio dedicato alla ricerca e controllo qualità, dotandolo di strumentazioni all'avanguardia che permettono uno studio approfondito di tutti i parametri tecnico scientifici dei prodotti commercializzati. Tra i

nuovi strumenti inseriti figurano uno spettrofotometro XRF, un diffrattometro XRD, un granulometro laser (sia base acqua che base solvente), un reometro, un viscosimetro rotazionale e uno capillare, un tensiometro, un pHmetro, un conduttimetro, il microscopio e un termo gravimetro. L'aggiornamento della dotazione consentirà di migliorare ulteriormente l'attività di ricerca e garantire un controllo qualità sempre più scrupoloso.



I-TECH ANCORA IN FORTE CRESCITA

L'azienda sassolese ha chiuso il 2022 con ricavi a +44% sul 2021



Il 2022 è stato un altro anno di forte espansione per I-Tech, azienda sassolese specializzata nella progettazione, costruzione e fornitura di macchine, impianti e soluzioni software integrate per applicazioni di tinting, milling e per la distribuzione intralogistica di prodotti semilavorati liquidi (smalti, engobbi ed

inchiostrati). I ricavi sono cresciuti del 44% su un già ottimo 2021 che si era chiuso con un +23% sull'anno precedente. Per Bruno Bettelli, amministratore unico dell'azienda, il risultato è frutto di una strategia ben chiara, fatta di «diversificazione dei prodotti, dei settori e dei mercati, continua ricerca e innovazione. Sono questi gli aspetti fondamentali che guidano il nostro progetto di crescita – commenta Bettelli - mentre Industria 4.0 e Lean Manufacturing sono i due pilastri sui quali basiamo lo sviluppo di tutti i nostri prodotti. Professionalità, passione, puntualità e precisione, intesa come qualità, sono le 4P che giustificano il nostro successo».



Make it incredible

Una nuova tecnologia sta cambiando il mondo della **decorazione digitale**.
Stiamo scrivendo un futuro in cui la **riproduzione di estetiche naturali** sarà essenziale.
Un futuro in cui saranno le menti più rivoluzionarie ad avere successo.
Sorprendente? No, incredibile.
systemceramics.com.

GENESIS™

**SYSTEM
Ceramics**

a coesia company

SICER... PRIMA DI TUTTO MADE IN ITALY

Lo storico colorificio ribadisce con orgoglio la sua identità al 100% italiana



Sicer continua ad investire nel MADE IN ITALY, ribadendo con orgoglio la sua identità 100% italiana. Dopo l'esodo intorno agli anni '90 di quasi tutti i colorifici italiani che hanno di fatto trasferito in Spagna la loro produzione, Sicer è rimasta una delle pochissime realtà che ha continuato ad investire in maniera rilevante sul territorio nazionale, sia sugli stabilimenti, facendone un modello di efficienza, sia nelle risorse umane. Il MADE IN ITALY è diventato un vero e proprio marchio di fabbrica: in questi anni Sicer ha intrapreso un'importante percorso di crescita ed internazionalizzazione che gli ha permesso di potenziare la sua presenza in tutti i principali mercati della ceramica, con stabilimenti produttivi e sedi commerciali nei principali distretti del mondo, ma gran parte della produzione dell'alto di gamma è rimasta italiana. L'azienda ha infatti recentemente inaugurato nella sede italiana di Torriana un'innovativa area produttiva di oltre 6.000 mq (che si va ad aggiungere alla preesistente di 13.000mq) con importanti investimenti in tecnologie per la produzione di speciali graniglie per superfici ceramiche di grande formato.

BMR: NUOVO IMPORTANTE INGRESSO NEL GRUPPO SACMI

L'operazione si inserisce nel quadro della strategia di completamento dell'offerta in ambito Tiles



Dal 27 febbraio BMR è una società al 100% SACMI. L'operazione completa il percorso già avviato nel 2019, quando SACMI aveva acquisito il 20% delle quote della società con sede a Scandiano (Reggio Emilia). Già prevista all'atto dell'ingresso di SACMI nel capitale sociale di BMR, l'opzione di acquisto/vendita delle quote residue si completa nei tempi stabiliti, rinnovando, spiega il presidente di SACMI, Paolo Mongardi, «la piena condivisione degli obiettivi di sviluppo commerciale e industriale con BMR». Fondata nel 1968, BMR è leader riconosciuto nella fornitura di tecnologie Made in Italy per la squadratura, il taglio, la lappatura e il trattamento delle superfici ceramiche. Nel 2022, l'azienda ha sviluppato un fatturato di quasi 96 milioni di euro.

TECNO DIAMANT POTENZIA LA LOGISTICA

Assorbito totalmente l'aumento dei costi senza farli ricadere sul cliente



In un momento difficile, caratterizzato da difficoltà nell'approvvigionamento dei materiali, Tecno Diamant, azienda leader nella produzione di utensili diamantati, decide di assorbire totalmente l'aumento dei costi senza farli ricadere sul cliente. Un'azione concreta resa possibile anche

dalla lungimiranza del responsabile della logistica, che in tempi non sospetti decise, viste le condizioni allora particolarmente favorevoli, di aumentare le scorte a magazzino. Accanto al taglio dei costi, la logistica targata Tecno Diamant spicca anche per ridotti tempi di gestione. Grazie al suo essere connesso in rete, il nuovo gestionale 4.0 è in grado, una volta ricevuto l'ordine, di fare partire la commessa automaticamente dando inizio così alla produzione e alla documentazione necessaria.



be different
be colourful



Ceramic tiles, bricks and roof tiles glazing equipments



OFFICINE SMAC SPA
Fiorano Modenese - Italy
www.smac.it - info@smac.it



smart inkjet decoration

robust, reliable and performing
inkjet printers



EFI Cretaprint has been in the global tile industry for 25 years with digital decoration solutions that include a wide range of inkjet printers, inks, and color management software. It is an innovative ecosystem delivering reliability and high image quality.

efi Cretaprint

www.efi.com · cretaprintsales@efi.com

SMAC OFFICINE: DSR

Macchina per applicazione a secco di graniglie, fritte e polveri caratterizzata da semplicità di uso, innovativo sistema di alimentazione e ridotte dimensioni di ingombro. Consente un'applicazione a campo pieno con pochi grammi di materiale fino a coperture con quantità elevate adatte a successive lappature, con stesura costante e uniforme su piastrelle e lastre fino a 2200 mm di larghezza. La gestione è completamente automatica, tramite quadro elettrico di controllo con PLC e tastiera di programmazione.



Composta da una struttura autoportante completamente chiusa per evitare dispersioni in ambiente, la macchina si avvale di un rullo motorizzato rivestito in gomma per gestire l'estrazione e il dosaggio del materiale da applicare, di una vasca di raccolta in acciaio inox con sistema antintrusione, di un gruppo di alimentazione, trasporto e riciclo polveri e di tramoggia per dosatura con sistema di distribuzione autolivellante.

PROMO

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

ALLFORTILES.

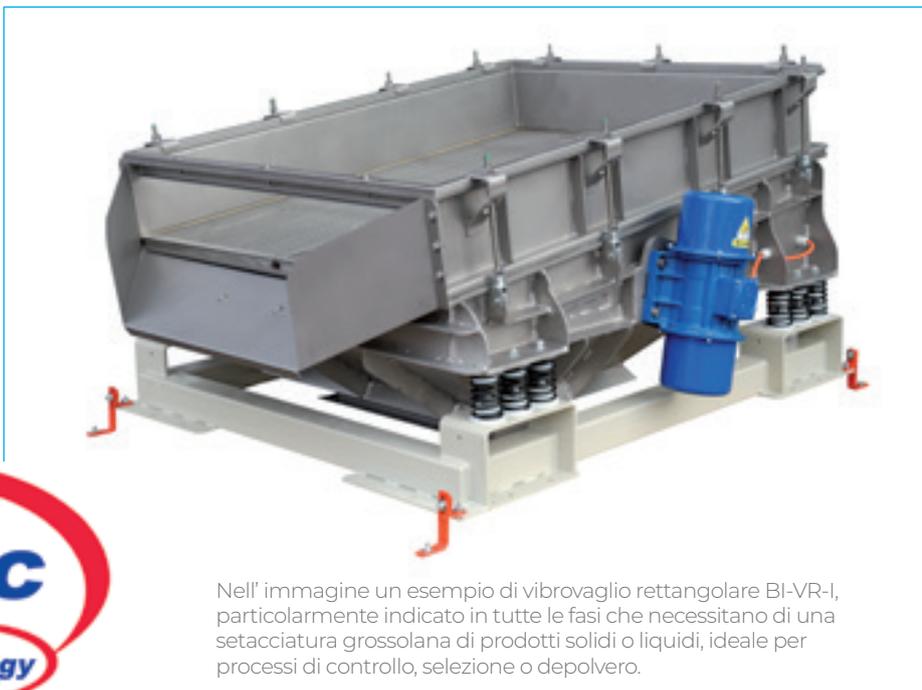
Se siete interessati a promuovere i Vostri 'dettagli' potete scrivere a:

redazione@ceramicanda.com



I.MEC: VIBROVAGLIO RETTANGOLARE BI-VR-I

Leader da oltre 30 anni nel settore della vagliatura, la I.MEC SRL propone una vastissima gamma di soluzioni anche per l'industria ceramica e chimica. Supportiamo i nostri Clienti, individuando le migliori soluzioni nei più svariati processi produttivi.



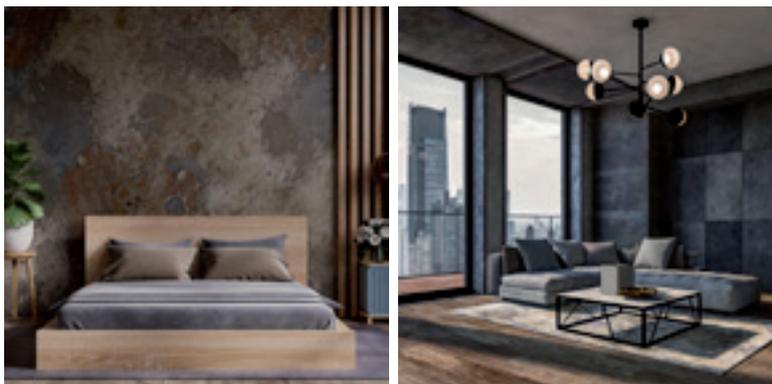
Nell'immagine un esempio di vibrovaglio rettangolare BI-VR-I, particolarmente indicato in tutte le fasi che necessitano di una setacciatura grossolana di prodotti solidi o liquidi, ideale per processi di controllo, selezione o depolvero.



SMALTICERAM: NASCE INNOVATION 3D

Dagli anni '70, Smalticeram accompagna la ceramica nei processi di innovazione. Continua ricerca, tecnologie avanzate e attenzione all'ambiente sono i principi che da sempre guidano l'azienda nello sviluppo di nuove soluzioni per il mercato ceramico. **Innovation 3D** è l'ultimo progetto nato dai laboratori della storica azienda reggiana: un sistema innovativo in grado di portare la stampa digitale a un altro livello. Nasce così un capitolo nuovo per l'industria ceramica: è ora possibile ottenere incredibili effetti a rilievo su infinite combinazioni grafiche. Innovation 3D si articola in tre diverse soluzioni operative per rispondere a tutte le esigenze della ceramica contemporanea.

SJ Riservax: inchiostro strutturante per incisioni di superficie. È lo strumento ideale per ottenere effetti tridimensionali su superfici lisce o leggermente a rilievo. Combinato con smalti specifici crea delle perfette incisioni sulla superficie che danno vita a spettacolari effetti rilievo. SJ Riservax è perfettamente compatibile con tutte le unità di stampa.



SJW + GF: la colla digitale a base acqua a fusibilità variabile abbinata alle graniglie della serie GF rende possibile la creazione di infiniti effetti rilievo e diverse superfici tattili. Il tutto è riproducibile in tempo reale grazie a un sistema totalmente digitalizzato.



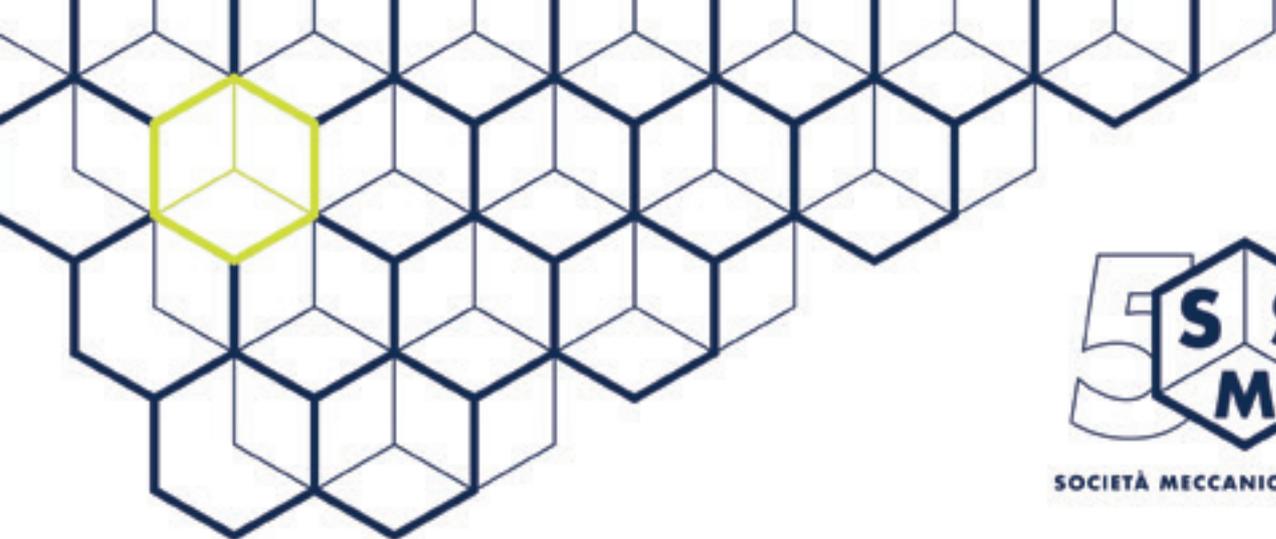
SMALTI SJT: smalti digitali in soluzione totalmente acquosa per applicazioni a rilievo. Questa è un'innovazione made in Smalticeram. L'applicazione degli smalti di SJT mediante apposite unità di stampa, permette di ottenere superfici ad alto spessore con la precisione assoluta della stampa digitale. Gli smalti SJT consentono di riprodurre qualsiasi tipo di struttura ceramica.



Il sistema **Innovation 3D** è perfettamente compatibile con tutti i materiali a emissioni ridotte della serie SJ 9000.

Grazie per averci scelto

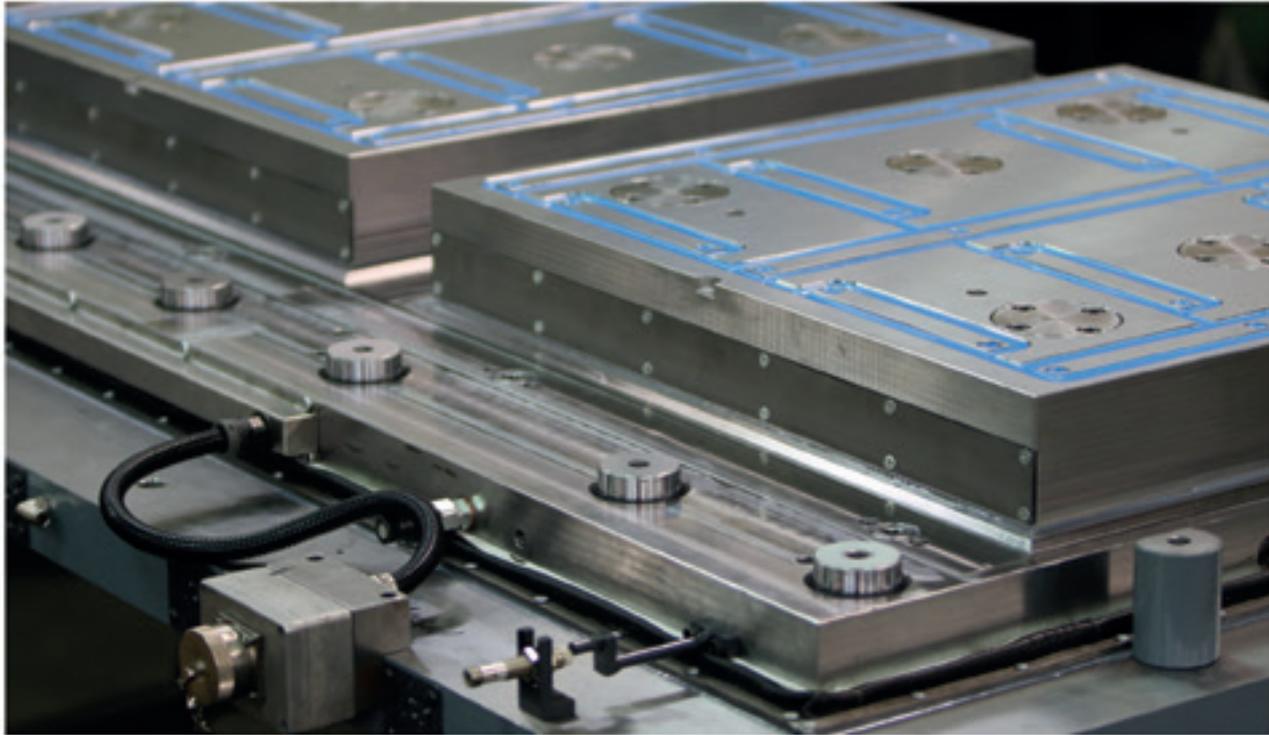
	pag.
ACIMAC	14-15
ANCORA	28-29
BMR	11-22-23
DAXEL	5
EFI CRETAPRINT	37
GRUPPO B&T	16-17
IBATICI	31
ICF&WELKO	20-21
INCO	6
KEDA EUROPE	32
RCM	26-27
SMAC OFFICINE	36
SMALTOCHIMICA	24-25
SMS	41
SURFACES GROUP	18-19
SYSTEM CERAMICS	34
ZAMA SETER	30



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

