



M A G A Z I N E

TECNOLOGIA | MATERIE PRIME | SERVIZI | DETTAGLI | IDEE

18 MAGGIO - LUGLIO
2024



ALLFORTILES

La formula 'forum B2B'
premiata dal pubblico

FOCUS

Ceramica e idrogeno:
la parola alle imprese

GEOPOLITICA

Ucraina e Turchia
viste da Dario Fabbri

ALL FOR TILES

CERAMIC DISTRICT & MORE

**GRAZIE A TUTTI
E ARRIVEDERCI
ALLA PROSSIMA
EDIZIONE**

evento a cura di



redazione@ceramicanda.com



EDITORIALE

Strada provinciale 467

di Roberto Caroli
carocaroli@ceramicanda.com

In Italia si vive e si legifera per non disperdere la memoria, anche quella legata all'architettura industriale. E' (anche) per questo che fabbriche dismesse vengono spesso preservate, protette di fronte a idee demolitorie. Nel distretto ceramico non è difficile imbattersi in capannoni, del cui passato è rimasto soltanto lo scheletro, trasformati in attività artigianali, commerciali e altro. Personalmente questo genere di soluzione non mi ha mai entusiasmato, anzi, a volte penso sia meglio radere al suolo tutto e ricostruire da capo, ex novo. Il risultato che ne conseguirebbe sarebbe di maggiore eleganza, di più alto valore estetico. Quello che è invece sotto i nostri occhi di elegante ha ben poco, anzi,

è privo di identità ed il percepito è di qualcosa senza capo né coda. Percorrendo la provinciale 467, per esempio, statale fino a qualche lustro fa, sponda reggiana del fiume Secchia, ci si accorgerà, giunti all'altezza del comune di Casalgrande, dei tanti esercizi ricavati da ex stabilimenti ceramici. A destra e sinistra del manto stradale se ne contano tantissimi e occupano oggi aree importanti. Una riqualificazione di vecchi capannoni nata dalle ceneri di attività industriali che da tempo hanno cessato di produrre e di esistere. Forse a Casalgrande spetta il poco esaltante primato di comune del distretto che vanta, si fa per dire, il maggior numero di fabbriche ceramiche dismesse e



trasformate: Miriam, Italgrès, Europea, Roma, colorificio Mastro Giorgio, Minerva, Para, Costi, Urania, Belvedere, Impero grès, Smov, Omega, Continental, e ne ho sicuramente dimenticate qualcuna. Per lo più smaltifici che negli anni Settanta, con l'avvento del 'semigres', nascevano come funghi, in virtù delle piccole aree necessarie all'industrializzazione, della semplicità del loro contesto produttivo: linea di smaltatura, essiccatoio e forno, rigorosamente a tunnel, linea di scelta e confezionamento. Fu allora che si consolidò il detto affibbiato ai pionieri dell'epoca («faccio una fabbrica o una partita a briscola?») riferito alla facilità e velocità con cui si diventava imprenditori. Poi, con l'avvento

della monocottura da pavimento, moltissime chiuderanno per lasciare spazio alle nuove attività che vediamo oggi. Il compianto Eliseo Baroni ne fece una rubrica sul periodico, inviato alle famiglie di Casalgrande, dal titolo "statale 467". La cittadina reggiana è quindi forte di una storica vocazione ceramica, ed è lì che Ceramica-canda ha scelto di organizzare ALLFORTILES, nella versione Forum B2B. Al PalaKeope che, manco a dirlo, deve molto al settore ceramico. Perché i convegni, le tavole rotonde, i talk, le occasioni di incontro e confronto servono, sì, a non disperdere la nostra storia e ad occuparci del presente, ma con uno sguardo attento al futuro.



Anno XXII - Numero 155 - MAGGIO - LUGLIO 2024
(Chiuso in tipografia il 04/07/2024)

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

IMMAGINI DI COPERTINA
CRISTINA FAEDI/
INFINITE POSSIBILITÀ
"Paradise"
IG @infinite8possibilita

STAMPA E CONFEZIONE
ARTELITO SPA

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

SOMMARIO

2 Editoriale

Strada provinciale 467

7 L'evento

ALLFORTILES 'forum' fa centro

11 ALLFORTILES/1

Economia e geopolitica:
i nodi del 2024

14 L'opinione

Turchia e Ucraina
viste da Dario Fabbri

17 ALLFORTILES/2

La ceramica a idrogeno:
utopia o realtà?

21 Personaggi

Presidenza ACIMAC: un altro
mandato per Paolo Lamberti

27 News Aziende

Impianti e servizi

40 Dettagli

Idee e soluzioni per l'industria ceramica

PRIMO PIANO

32 - Vetriceramici

34 - RCM

36 - Colorobbia

38 - Mapei

42 Grazie per averci scelto

CERAMICANDA ◆
COMMUNICATION PROPOSALS

CERA
MICA
NDA ◆

TV

il Dstretto

FREEPRESS

ALL
FOR
TILES

FIERA
+ ON THE ROAD

ECCE
TILE

WEB

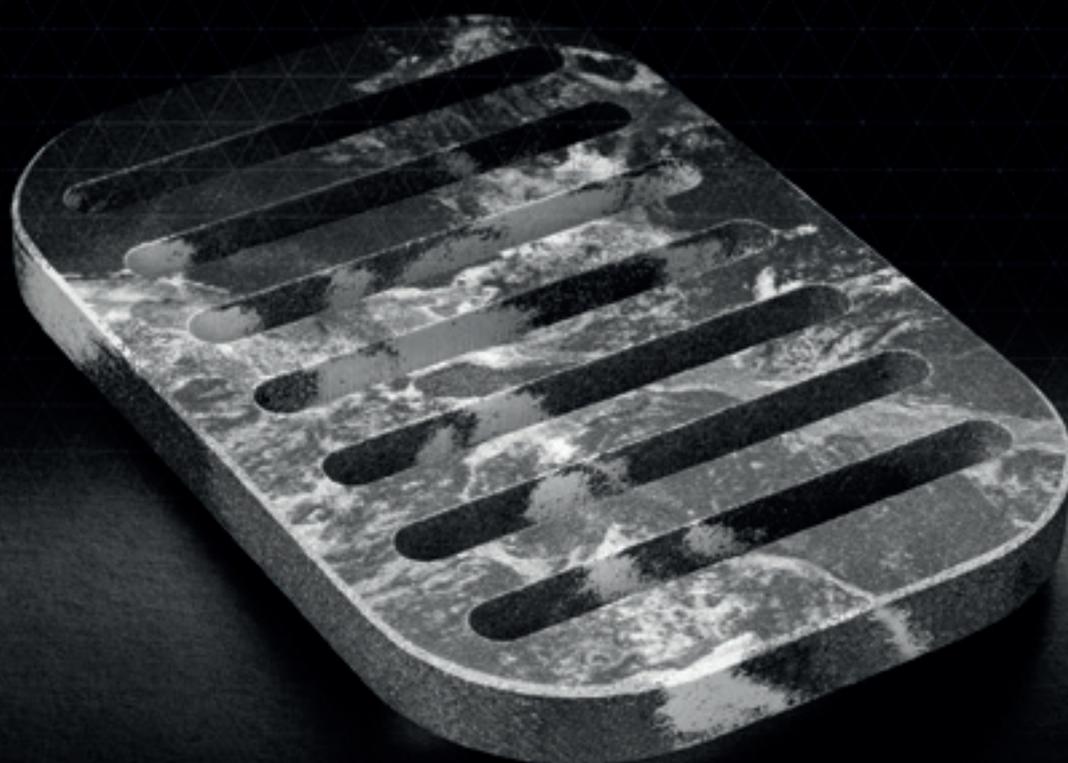
Via De Amicis, 4
42013 Veggia di Casalgrande (RE)
T. +39 0536.990323
F. +39 0536.990402
redazione@ceramicanda.com
ceramicanda.com





V NATURE

La natura, fatta in ceramica



La nobiltà del marmo. Il lusso della pietra.
L'accoglienza del legno. La creatività delle resine.
Insieme alla durezza, la ripetibilità
e la sostenibilità della ceramica.
Solo con SACMI V-Nature.



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.
Sorpriendente? No, incredibile.
systemceramics.com.

GENESIS™



**SYSTEM
Ceramics**

a coesia company

Oltre le aspettative: ALLFORTILES forum B2B fa centro

a cura di Stefano Fogliani

La 'due giorni' di Ceramicanda consolida il proprio ruolo confermandosi manifestazione in grado di suscitare l'interesse dei più



Dei numeri leggete altrove e, visto che quelli registrati sono andati ben oltre le nostre aspettative, noi passiamo oltre. Per dire che, al di là dei numeri, il motivo di maggiore soddisfazione che ci accompa-

gna in questi giorni in cui facciamo il bilancio della due giorni del Palakeope di Casalgrande è quello di registrare come, pur cambiando nelle modalità (ma non nello spirito) il format che ci inventammo





nell'ormai lontano 2017, facendone poi evolvere il modello, continui a dire la sua. Raccogliendo attorno a sé quel pubblico – addetti ai lavori, ma non solo - la cui attenzione è sempre più difficile da catturare, complice una diffusione delle informazioni che si è fatta rapida e smart, quando non frenetica. Ebbene, il cambiare la formula – prima appuntamento eminentemente convegnistico, poi (anche) espositivo, infine forum B2B – non ha cambiato il *mood* di ALLFORTILES, né ha cambiato l'interesse che una manifestazione di questo tipo continua a suscitare. Quelli del Palakeopeo sono

La 'nostra' due giorni conferma quanto il distretto, nelle sue molteplici realtà, abbia bisogno di un'agorà all'interno della quale confrontarsi

stati due giorni che hanno confermato quanto il distretto, nelle sue molteplici realtà, abbia bisogno tanto di un'agorà all'interno della quale confrontarsi, quanto di un'occasione di incontro che faccia, per dirla con Roberto Carli, 'spogliatoio' saldando la 'chiacchiera' alla necessità di guardarsi negli occhi, l'uno con l'altro, specchiandosi dentro una realtà che è di tutti. Più temi in discussione (dalla logistica alla geopolitica, dall'economia alle materie prime fino all'energia e all'AI) ed un parterre d'eccezione, con 33 relatori di livello assoluto come Galeazzo Bignami, Dario Fabbri, Carlo Cottarelli,





Alberto Forchielli, Andrea Maffei e Vincenzo Colla che si sono alternati, sul palco, a imprenditori, rappresentanti delle associazioni che 'fanno' il distretto e addetti ai lavori. Si poteva far meglio, ci siamo detti nel corso della prima riunione organizzata qui in via De Amicis, quartier generale di Ceramicanda, dopo la due giorni di Casalgrande (acustica, accoglienza, disposizione degli spazi), ma se il Forum B2B è stato un test per l'ALLFORTILES che verrà crediamo di averlo superato. E, ovviamente, abbiamo preso atto, oltre che dei complimenti, anche dei feedback ricevuti dai tanti che hanno partecipato. Ci teniamo stretti i primi e dai secondi, invece, ripartiremo per migliorare, in vista della prossima edizione, il poco (concedetecelo) che non ha funzionato.

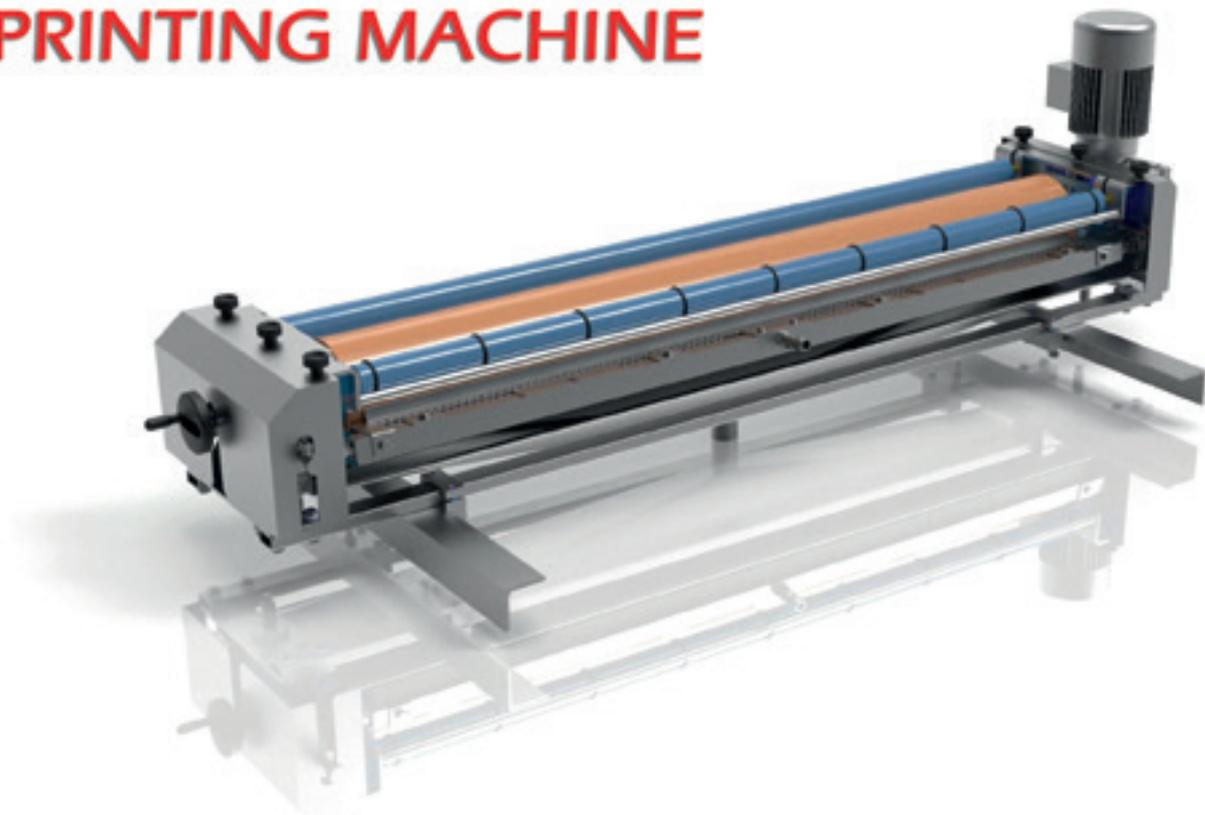
Grazie a tutti, e arrivederci

«Grazie alle aziende che si sono prestate al b2b, ai relatori, agli sponsor e agli oltre seicento visitatori che non hanno voluto mancare al nostro appuntamento». Così il Direttore e fondatore di Ceramicanda, Roberto Caroli, in coda alla 'nostra' due giorni tenutasi al Palakeope di Casalgrande tra il 14 ed il 15 maggio. Poche parole, ma significative, con sottolineatura (dovuta, e non scontata) rispetto a numeri di tutto rilievo – **quattro tavole rotonde, cinque 'talk', 37 aziende impegnate nei B2B, oltre 600 visitatori** - e l'altrettanto dovuto ringraziamento alle aziende che hanno sostenuto questo nuovo progetto di Ceramicanda. Il successo di ALLFORTILES forum B2B, infatti, è anche di chi ne ha reso possibile la realizzazione, di quelle realtà che ne hanno accompagnato la nascita e la crescita. Realtà che salutiamo, ringraziandole e citandole una per una. Eccole, allora: protagonisti dei B2B presso gli spazi allestiti al Palakeope sono stati A.J. Mueller, ATN srl, Bocedi, Caolino Panciera, CBC/Remix, Daxel, DB Cargo, Di Floor, Effediesse, Galli srl, GL&T Cargo, Ibatici, ICF&Welko, Mectiles Italia, Metroconsult, Mineral, Mineraria di Boca, Min-Ind, Moneyadvisor SCF, Smac, Prima Cer, Progind International, RCM, Rama Motori, Sicer, Smalticeram, Sofit, Spallazani, TQ srl, United Symbol, Vetriceramici, Tecnomec Borghi, Gruppo B&T, Bal-co, Confapi Emilia, Spallanzani Linea Legno, Assmo RCM, Brunacci & Partners, Real Meccanica/MASS. I convegni aziendali sono stati promossi da Effediesse, Moneyadvisor SCF, Rama Motori, main sponsor della 'nostra' due giorni erano Marazzi Group e Banco BPM. Gli amici di ALLFORTILES erano invece Cerdomus, Kaolin, Laminam, Keope, Aakriti India, Geomix, Expo-Legno, F.Ili Ceresoli. La manifestazione godeva del patrocinio di Confindustria Ceramica ed ACIMAC.



Q-ROLL

BACK PRINTING MACHINE



THE DEFINITIVE INNOVATION TECHNOLOGY FOR ENGOBE PRINTING



SMAC

OFFICINE SMAC SPA

Via Sacco e Vanzetti 13/15, 41042 Fiorano Modenese (MO), Italy
Phone +39 0536 832050 - Fax +39 0536 830089 - www.smac.it - info@smac.it

Economia e geopolitica: gli ostacoli del 2024

a cura della redazione

Il mare in cui nuota l'Italia resta in evoluzione, ma è parecchio 'mosso': resteremo a galla?



da destra Teresio Testa, Carlo Cottarelli, Alberto Forchielli e il Direttore Roberto Caroli

Le bibliche cavallette, ancora non sono viste. Ma ci sono recessione strisciante, calo della domanda globale, tassi di interesse 'ballerini', inflazione alta, tensioni geopolitiche e conflitti in essere. Negli ultimi cinque anni, dal 2019 del covid a oggi, il mondo marcia 'dispari'. Ed il 2024 è una corsa a ostacoli, per il

Belpaese come per il settore ceramico. Come saltarli e come poterli saltare non si sa, ma per fotografare la situazione ALLFORTILES forum B2B ha scelto tre big come **Carlo Cottarelli**, già senatore e commissario straordinario per la spesa pubblica di due governi, **Teresio Testa**, chief leading officer di Banco BPM





e un imprenditore come **Alberto Forchielli**. E se l'Italia, dice Testa, «tutto sommato sta bene, perché il tessuto imprenditoriale è cresciuto, investendo, innovando e internazionalizzando grazie alla forza delle aziende», gli ostacoli restano lì.

Poteva andar peggio...

Lo dice Testa, che parla di «aziende italiane forti» e di «sistema bancario solido». Lo conferma Forchielli, ad avviso del quale le aziende di casa nostra, oggi, sono «più *belle* di quelle tedesche». E lo conferma Cotta-

relli, che aggiunge come «si credeva la situazione potesse essere peggiore, tra tensioni geopolitiche e rialzi dei tassi d'interesse che promettevano recessione. Invece il quadro è di una tenuta generale, con una crescita che viaggia a velocità di crociera ma cresce. Poi ovvio che in questo quadro c'è chi sta meglio e chi sta peggio»

Usa e Cina, ad esempio...

«Gli Stati Uniti stanno bene, l'Europa così così. Ma il contesto di oggi è quello di un cambiamento del potere economico. USA e Cina che pesano più di tutti, ma anche ai cosiddetti BRICS stanno

«Le criticità ci sono, ma l'Italia tiene, e la situazione è meno peggiore di quanto ci si potesse aspettare»

spostando l'asse», aggiunge Cottarelli, mentre Forchielli il mirino lo punta su USA e Cina. Passano da lì gli equilibri economici mondiali del prossimo futuro e, detto che «andrebbero d'accordo solo in caso di invasione aliena, tanto sono distanti oggi», va aggiunto, e Forchielli non si sottrae al vaticinio che «la Cina vuole lo sbocco sul Pacifico, gli USA non glielo concedono: farei attenzione a Taiwan, dove immagino un conflitto inevitabile. E più in generale all'Asia, che è in ebollizione e attende di capire come 'muoveranno' gli americani dopo le elezioni».

Dumping e antidumping

Servono misure più efficaci nei confronti della concorrenza indiana

E' tra gli 'ostacoli' del 2024, la concorrenza straniera. I paesi 'emergenti', ovviamente emergono, e tra questi nel mirino non può non finire l'India, che in pochi anni si è presa la fetta maggiore del mercato mondiale, aumentando esponenzialmente volumi produttivi e quota export mentre il mercato stesso fletteva del 20% medio. «Una progressione geometrica», agevolata da quella che il DG di Confindustria Ceramica **Armando Cafiero** definisce «concorrenza sleale, nei confronti della quale vanno assunti i provvedimenti del caso». Vedi alla voce dazi, allora: sul palco, oltre a Cafiero, il CEO di Italcer **Graziano Verdi** e l'europarlamentare, nonché



L'Europa e l'Italia, invece?

«Secondo me – dice Cottarelli – l'unico modo che ha l'Europa di imporsi è quello di stare insieme. Si tratta di evitare l'irrelevanza, ma la rilevanza dell'Europa la 'fanno' gli Stati che la compongono, che oggi scontano il fatto che l'Europa oggi pesa a livello legislativo, come ben sappiamo in Italia, ma molto meno a livello economico».

Quanto all'Italia, dice Testa, «il paese che vediamo noi resta in crescita: tessuto economico che ha saputo rinnovarsi e sistema bancario solido garantiscono una stabilità che incide, eccome, sulle performance generali»

Poi ci sarebbero il debito...

«Ma quello resta perché – spiega Forchielli – è legato al consenso. In Italia è impossibile mantenerlo, il consenso, senza spendere». Il paradosso, è che «tra 2020 e 2021 sono piovuti sull'Italia 270 miliardi, e questo – dice Cottarelli - ha spostato l'attenzione da quel debito sul quale, ricordiamolo, l'Italia paga fior di interessi, con cui sottrae risorse a scuole, sanità, o alla riduzione della pressione fiscale».

Ne conviene Testa, che ammette come la vigilanza dell'Europa si sia fatta stringente, «ma il sistema-paese è solido e il Paese è economicamente forte», mentre Cottarelli dietro al debito che continua a crescere ved una potenziale, e pericolosa, dipendenza nei confronti della BCE che «non ci mette al sicuro

da shock geopolitici ed economici che potrebbero avere conseguenze non immaginabili. Allo shock del Covid si è ovviato con il PNRR, ma al PNRR abbiamo dato seguito quanto a ripresa, perché cresciamo, ma non quanto a resilienza perché le riforme che andavano fatte sono ancora lettera morta»

... e la transizione

Qui Cottarelli e Forchielli sono d'accordo nel dire che non la si può imporre a qualcuno sì e a qualcuno no. «L'Italia sono vent'anni che lavora alla riduzione delle emissioni, ma quel che riduce l'Italia e quel che non riducono gli altri è compensato dai paesi in via

«Cina e USA andrebbero d'accordo solo in caso di invasione aliena, che forse combatterebbero insieme»

di sviluppo, nei quali non vedo la stessa determinazione con cui l'Europa persegue i suoi obiettivi». Vero: il traguardo emissioni zero sarebbe il 2050, «la Cina ha detto che non ce la fa, l'India ha detto che loro arrivano nel 2070: noi in Europa – si chiede Cottarelli – cosa facciamo?». La risposta la dà Forchielli, categorico nel dire che «la Cina brucia quel che ha, per produrre, ovvero carbone. E nessuno, sullo scenario mondiale, è in grado di far deviare i cinesi rispetto ai percorsi che si sono dati per raggiungere i loro obiettivi».



presidente del Forum Europeo della Ceramica **Elisabetta Gualmini**. «Nel caso dell'India ci sono evidenze clamorose. Vendono ad un prezzo medio che non riesce a tenere conto di un terzo dei fattori di costo che ci sono sul prodotto», spiega Verdi, alludendo a dazi troppo bassi, e trova sponda in Gualmini, che parla di «istruttorie in atto per rivederli: in Europa abbiamo battuto i pugni sul tavolo – dice Gualmini – ottenendo qualcosa, ma non ancora abbastanza. Che i dazi nei confronti dell'India siano inefficaci è lampante, e ci si sta lavorando».

Turchia e Ucraina secondo Dario Fabbri

a cura di Roberto Caroli



Dario Fabbri

«Come finisce in Ucraina? Dipende molto dagli USA, che tuttavia mi sembra abbiano, adesso, perso entusiasmo nel sostenere la causa di Kiev». La Turchia, invece? «I nostri rapporti commerciali con Erdogan resteranno saldi ancora a lungo». C'era anche Dario Fabbri, apprezzato analista geopolitico e Direttore di 'Domino', sul palco di ALLFORTILES forum, per disegnare una traiettoria ideale che congiunga Ucraina

L'analista geopolitico fa il punto sia sul conflitto russo-ucraino che sulla posizione della Turchia rispetto all'Europa

e Turchia, due bacini indispensabili al settore ceramico, fornitori strategici di materie prime.

Qui Kiev...

«Il conflitto russo-ucraino, ormai da un anno e mezzo, è in consunzione. Si svolge lungo un fronte di poche decine di chilometri, e da lì non si sposta. Dire come possa finire – dice Fabbri – diventa difficilissimo, ma ritengo molto dipenda dagli USA, che tuttavia mi sembra abbiano interesse a congelare il conflitto sulle attuali posizioni. Anche perché gli USA sembrano sempre meno attenti al sostegno all'Ucraina: la guerra drena risorse, distrae gli USA da altri fronti e soprattutto ci si rende conto che il conflitto ha spinto la Russia tra le braccia della Cina». Nessun dubbio, tuttavia, che se la Russia prende il Donbass («ipotesi concreta») il settore ceramico dovrà necessariamente prescindere da quelle materie prime, «ma con un asterisco, perché a mio modo di vedere – dice Fabbri – una volta finito il conflitto gli USA cercheranno il modo di parlare di nuovo con i russi, proprio per interromperne l'avvicinamento alla Cina.

La mozzarella, il pomodoro e la pizza....

La mozzarella e il pomodoro stanno alla pizza come l'argilla ucraina e il feldspato turco alle superfici ceramiche. Senza la prima e il secondo non si fa la pizza, senza argilla e feldspato è difficilissimo fare prodotti ceramici evoluti. Morale? Dall'Ucraina arrivano, o meglio arrivavano, circa 2 milioni di tonnellate di argilla, mentre dalla Turchia arrivano 5 milioni di feldspato diretti in Italia, Spagna, Polonia o altrove. Giusto, dunque, capire che momento vivono due aree del mondo cui il settore ceramico guarda con la dovuta attenzione....



Oggi sembra fantascienza, domani chissà». Quanto all'Europa, inutile cercarne responsabilità specifiche: «il conflitto è figlio di cinque secoli di tensioni e di una situazione particolarmente complessa: da sempre i russi, nei confronti degli ucraini hanno un atteggiamento tossico, di tipo sentimentale patologico e criminale allo stesso tempo: dell'Ucraina i russi vogliono sia il territorio che gli abitanti, considerando propri gli uni e gli altri. Per questo dico che il conflitto verrà con tutta probabilità congelato, ma non risolto».

... a voi Ankara

«La Turchia è un impero, o come tale si considera, complice un'idea di sé smarginata. Gioca su più tavoli, cerca nell'Unione Europea uno sbocco commerciale, non certo di far parte di un sistema». La fotografia che Fabbri scatta al paese della mezzaluna è questa: un paese in cui Erdogan, come Putin in Russia, comanda perché espressione della massa («ancorché un autocrate tra i più spregiudicati») ma anche un paese «che gioca al tavolo dei grandi e ci giocherà a lungo, mentre l'Italia è più defilata: non partiamo alla pari con loro, e non lo saremo mai». Se sulle tratte commerciali tra Italia e Ucraina è prevedibile ci saranno problemi che si aggiungeranno a quelli attuali, le cose tra Roma ed Ankara vanno meglio, né ci sono tensioni alle viste. «La situazione è relativamente normale e i rapporti tra Italia e Turchia credo miglioreranno con l'organizzazione congiunta dei Mondiali del 2030, che saranno un bel trampolino per noi, ma soprattutto per loro». Quanto alla questione dei diritti civili, Fabbri guarda altrove: «nel nostro reclamare il rispetto di alcuni diritti in alcuni paesi c'è una forma di razionalità, ma spesso si tratta di razzismo un po' ingenuo e di poca conoscenza del mondo: i diritti umani, per come li conosciamo, li abbiamo creati noi, e aggiungo per fortuna, ma la stragrande maggioranza dell'umanità non vive con quei valori come universali, ma come un portato unicamente occidentale, che non appartiene necessariamente a loro». Quindi finisce che noi consideriamo il nostro modello



«C'è una parte di mondo, molto più grande di quella che abitiamo noi, che non considera il nostro modo di vivere il punto più alto di un'evoluzione»

culturale superiore, mentre altri, di modelli culturali ne hanno altri, che non sono i nostri: così se una volta andavamo in giro a imporre la nostra cultura con la spada e mettevamo paura, oggi invece veniamo *spernacchiati*. C'è una parte di mondo, molto più grande di quella che abitiamo noi, che non considera il nostro modo di vivere sia il punto più alto di un'evoluzione. Giusto, moralmente, pretendere il rispetto dei diritti, altrettanto necessario conoscere gli altri, perché quando decidi tu cosa devono fare gli altri, di solito finisce male».



Aquamaster EVO



Rilassati c'è Aquamaster EVO

Aquamaster EVO è la membrana liquida pronta all'uso per impermeabilizzare velocemente terrazze e balconi: oggi impermeabilizzo e domani posso già posare!



Monocomponente pronto all'uso



Posa dei rivestimenti già dopo 24 h
Idoneo per la sovrapposizione a piastrelle già esistenti



Non necessita di bandelle sigillanti



Risparmi tempo e materiale

Innumerevoli campi applicativi: pavimenti e pareti, sia interni che esterni.



piscine



terrazze e balconi



aree umide



centri benessere



fontane

Made In Italy

A bassissima emissione di VOC come previsto da GEV-Eurocode e normative francesi.



LITOKOL
HI-PERFORMANCE BUILDING PRODUCTS

www.litokol.it



La ceramica a idrogeno: utopia o realtà?

La prima di due puntate sul tema: ecco cosa ne pensano gli imprenditori

a cura della redazione



C'è chi è già pronto a produrre, e in quella direzione ha investito e chi è scettico. C'è chi lavora, attraverso ricerche sempre più 'spinte', e chi

'vede' il traguardo. Per altri, invece, il traguardo è lontano. Se permettete parliamo di idrogeno, e dopo la 'nostra' due giorni al Palakeope diamo voce, per primi, agli imprenditori. Che un'idea, in proposito, ce l'anno eccome. «Non è solo una questione etica, ma di sopravvivenza imprenditoriale»: il primo 'paletto' dentro il dibattito lo pianta Federica Minozzi CEO di Iris Ceramica Group, che registra come «l'attenzione all'ambiente, l'ecologia, l'impatto sociale dei tessuti produttivi sono i valori richiesti dai consumatori del domani, ai quali dobbiamo guardare». E se a quelli guardano le imprese, a quelli guardano anche quanti vendono tecnologie alle imprese. «L'idrogeno è una possibilità fra tante: noi stiamo lavorando su diversi blend energetici, e l'idrogeno è oggetto di ricerca costante. E per quanto mi riguarda fanno bene gli imprenditori a studiare nuove soluzioni», il parere di Luca Bazzani, CEO di System Ceramics, cui fa eco il Presidente di Sacmi Paolo Mongardi quando dice «se non studi nuove tecnologie resti fermo, e questo la tecnologia non può permetterselo». Vero: quindi si studia, si sperimenta, «si registra – dice Fabio Tarozzi, AD di Gruppo B&T – una

In questa prima puntata della nostra inchiesta sull'idrogeno, mutuata dalla tavola rotonda andata in scena in occasione di ALLFORTILES forum, diamo voce agli imprenditori intervenuti, ovvero Fabio Tarozzi, Vicepresidente Federmeccanica, AD Gruppo B&T, Paolo Mongardi, Presidente Sacmi, Roberto Magnani, AD Icf-Welko, Luca Bazzani, Ceo System Ceramics, Federica Minozzi, Ceo Iris Group. Nella prossima puntata daremo invece conto dei pareri tecnico-accademici, ovvero quelli di Marcello Romagnoli, Direttore H2MORE, e di Andrea Lugli di Programma Energia.





mentalità che cambia e alla quale dobbiamo adattarci, anche se l'obiettivo oggi è stringente. Troppo stringente, a mio avviso, ma i termini che ci sono stati imposti, anche se venissero spostati in avanti, non spostano i termini del problema». La ricerca è pronta, par di capire, ma il contesto dentro la quale farla fruttare no («tutti – dice Roberto Magnani, AD di ICF&Welko – abbiamo la soluzione a idrogeno, ma l'idrogeno chi ce l'ha?») e si torna al via. A quali saranno i combustibili che domani

«La tecnologia è pronta per l'idrogeno, ma l'idrogeno chi ce l'ha? E soprattutto, ce n'è abbastanza?»

faranno funzionare forni, atomizzatori, essiccatoi? L'idrogeno, magari, il nucleare di quarta generazione, le rinnovabili? Chissà, di sicuro, quello che emerge dalla nostra tavola roton-

da è la certezza che il settore ceramico, che dell'innovazione e della capacità di investire sul nuovo ha fatto uno dei suoi tratti distintivi non si sottrarrà a questa

nuova sfida. Guardando avanti e pensando, come ha sempre fatto in anticipo rispetto ad altri, al domani. (1-continua)





LA SCELTA SICURA PER OGNI COPERTURA

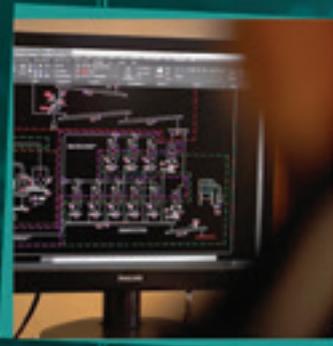
info@ibatici.it - 0598677161



AVVIAMO IL TUO FUTURO

DAL 1999

DALLA PROGETTAZIONE DEL
SOFTWARE ALLA REALIZZAZIONE
DELL'IMPIANTO FINITO



Via per Reggio 30/0, 42019
Arceto di Scandiano (RE) Italia

Tel. (+39) 0522 764011
Fax (+39) 0522 764034

www.ellek.it

info@ellek.it

L'Acimac conferma Paolo Lamberti alla presidenza

Resta in carica fino al 2026: l'assemblea dell'associazione ha ratificato la nomina in occasione dell'Assemblea Generale

a cura di Stefano Fogliani



Paolo Lamberti

Resta in sella, il Presidente di Acimac **Paolo Lamberti**, fino al 2026. Confermata anche la 'squadra' dei vicepresidenti (Paolo Mongardi, Bruno Bettelli, Luca Bazzani) in coda alla ratifica delle nomine arrivata a seguito dell'Assemblea Generale dei Soci, svoltasi presso Villa Marchetti,

sede modenese dell'associazione. Una scelta di continuità, che guarda al futuro più immediato (a settembre, in quel di Rimini, c'è l'appuntamento con Tecna, la vetrina internazionale più attesa e importante al mondo per il settore) e anche a quello prossimo, riguardo al quale Lamberti non nasconde ovvie preoccupazioni. «Ci aspettano anni non facili per via di una congiuntura economica non favorevole, ma a livello associativo abbiamo potenziato i servizi, attivato importanti progetti di education e, grazie al network con le associazioni partner Amaplast e Ucima, abbiamo consolidato il nostro ruolo di interlocutore con le istituzioni. Inoltre abbiamo lanciato ufficialmente il nostro nuovo brand We Are Acimac, orientato alla promozione internazionale e alla valorizzazione delle tecnologie Made in Italy», spiega Lamberti che fotografa un contesto «non particolarmente favorevole», rispetto al quale le aziende del settore hanno comunque le potenzialità per farsi valere.

Un settore da 2,3 miliardi

Qualcosa più di 2 miliardi, 2,31 per la precisione. I dati sono le stime della fine dell'anno scorso relative alle aspettative di fine 2023, e chissà se verranno confermate a luglio, quando Acimac presenterà i consuntivi. Questo, ovvero più di 2 miliardi, vale tuttavia il giro d'affari del comparto della tecnologia per ceramica, che sconta il raffreddamento del mercato mondiale con un saldo del -1,7% rispetto al 2022. L'export, tradizionale traino del comparto con oltre il 70% dei volumi, si attesta a 1,62 miliardi di fatturato, con una riduzione rispetto al 2022 del -4,1% compensata tuttavia da una crescita sul mercato domestico (687 milioni di euro) del +4,6%, frutto tuttavia non necessariamente, fa sapere il centro studi MECS che ha raccolto i dati, non tanto di una ripresa 'strutturale' quanto piuttosto della coda del cosiddetto boom post pandemico.



«La flessione c'è e si vede, condizionata dalle note tensioni geopolitiche e da un clima di incertezza più generale, legato alla contingenza elettorale che coinvolge le istituzioni europee e anche alla poca chiarezza in ordine a provvedimenti governativi, penso al piano sul 5.0, che avrà anche, una volta attuato, effetti retroattivi, ma oggi non permette alle aziende

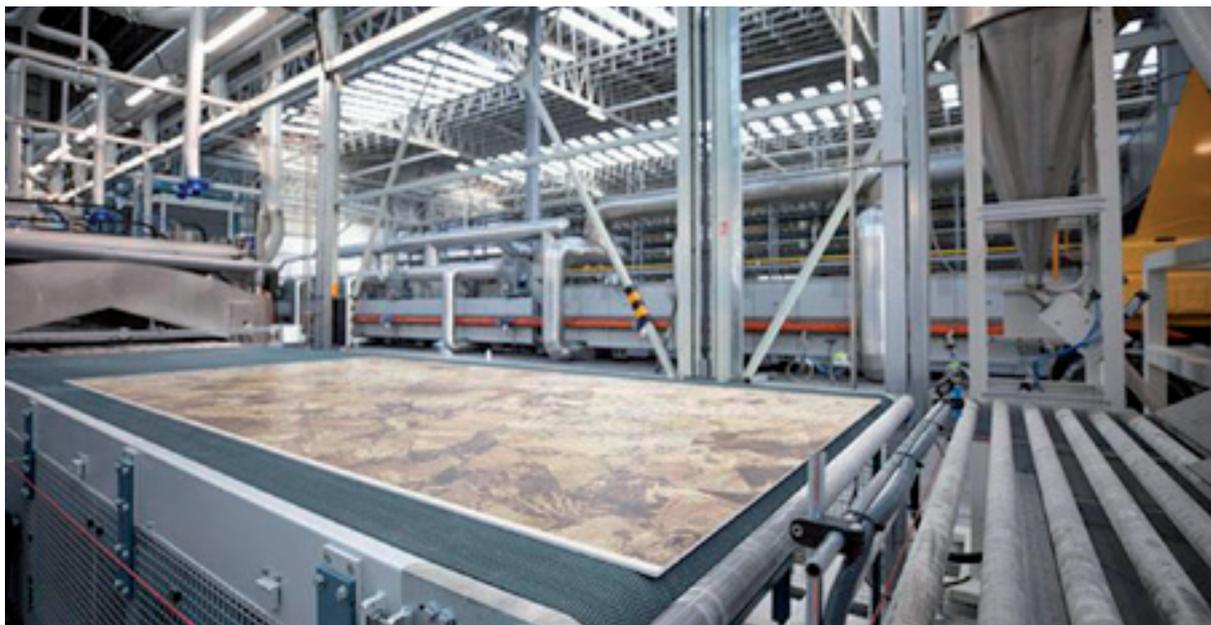
Secondo i dati diffusi a fine 2023, il settore vale 2,30 miliardi, con volumi di export che si attestano oltre il 70%

di programmare la loro attività che le certezze che servono». Non tornano, rispetto ad un 'piano' che vale oltre 6 miliardi, le tempistiche e le modalità di applicazione e, nell'attesa che il Governo faccia chiarezza, tocca alle imprese combattere la 'giusta battaglia' su mercati ancora ricettivi, ci mancherebbe, ma teatro di un confronto spesso impari a causa di una

«Servono politiche per una maggiore integrazione tra le associazioni»

Così il Vice Presidente di Confindustria Maurizio Marchesini





concorrenza, da parte dei competitors stranieri, sempre più aggressiva. «Qualche segnale di ripresa, in questi ultimi mesi, lo si intravede, ci sono investimenti che si rimettono in moto e, per usare una metafora, il mondo continua a girare ma – argomenta ancora Lamberti – i dati economici necessari a recuperare le difficoltà di fine 2023 e di inizio 2024 dovranno neces-

«Qualche segnale di ripresa, in questi ultimi mesi, lo si intravede, con investimenti che si rimettono in moto»

sariamente essere eccezionali e non è detto lo siano». Morale? Si guarda avanti, alla ricerca di una mediazione necessaria «tra la necessità, da parte delle nostre imprese, di continuare ad innovare ed investire e quella di trovare una sintesi compiuta nei confronti di legislazioni e politiche, nazionali ed europee, che ancora non rispettano i tempi e le istanze delle imprese».

Intervenuto all'assemblea generale di Acimac, il Vice Presidente di Confindustria **Maurizio Marchesini**, registra con soddisfazione ad un percorso di sempre maggiore integrazione e sinergia tra le associazioni. «Le qualità distintive del sistema produttivo italiano, ovvero *flessibilità, qualità e livello di personalizzazione*, possono ancora rappresentare un vantaggio significativo per superare le gravi criticità attuali», ha detto, sottolineando come «il nostro mercato, costituito per lo più da imprese di nicchia, innovative e particolarmente dinamiche nell'export ha trovato nel tempo la strada

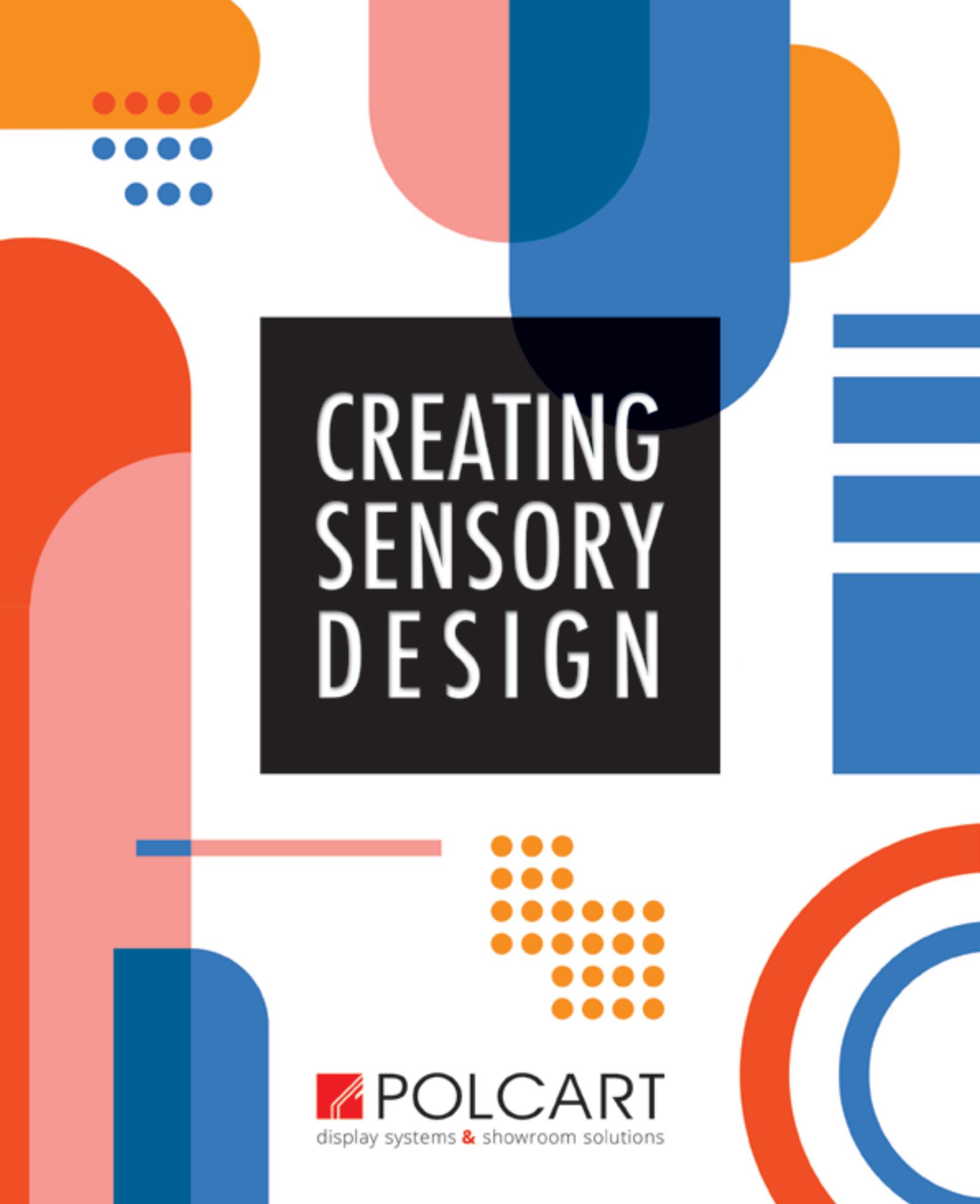
per crescere e occupare uno spazio di rilievo in tutto il mondo». Confindustria, ha detto Marchesini, «appoggia con energia l'avvio di nuove politiche e strumenti che sostengano una *maggiore integrazione tra le imprese*: forme associative fortemente inclusive e a esclusivo vantaggio della capacità del nostro sistema industriale di proporsi da protagoniste sui mercati esteri, accelerando contestualmente e uniformemente quella transizione tecnologica e ambientale che è diventata dirimente per la sopravvivenza, non solo a livello globale»



Zama SETER[®]



Leader nella produzione di termocoppie...



CREATING SENSORY DESIGN



POLCART
display systems & showroom solutions



ALE SpA Building and Consulting è un'azienda che si occupa di edilizia industriale, specializzata nella costruzione di capannoni in calcestruzzo e in opere edili complementari. Nelle proprie realizzazioni si avvale di tecnologie all'avanguardia, di professionisti esperti e delle migliori soluzioni per rispondere alle istanze di un mercato in costante evoluzione. Per avvicinarsi ulteriormente alle esigenze dei propri clienti, ALE SpA è costantemente alla ricerca di sistemi innovativi, efficaci e sostenibili dal punto di vista ambientale, strutturale e finanziario: tra questi un sistema di copertura metallica di nuova generazione che permette di massimizzare la superficie fotovoltaica, ottenendo la copertura totale di tetti industriali piani, curvi o di qualsiasi forma.



ale spa
building & consulting
EDILIZIA INDUSTRIALE e CAPANNONI IN CLS



ALE SpA Building & Consulting
 SASSUOLO (MO) - TRAVERSETOLO (PR)
 Tel. 0536.882774 - info@alespa.net
www.alespa.net

PARTNERSHIP



BMR SI ESPANDE E ACQUISISCE ITALVISION

L'integrazione garantirà proposte ancora più efficaci per la finitura di superfici

BMR, azienda scandinava dal 2023 al 100% del Gruppo Sacmi, ha acquisito il 52% del capitale di Italvision integrando nella sua compagine e nella sua offerta un know-how d'eccellenza: da oltre 20 anni Italvision è leader di settore nella progettazione di sistemi per il controllo della qualità e dei processi di produzione grazie a sistemi di visione artificiale. L'integrazione permetterà a entrambi i brand di essere ancora più efficaci nel proporre al mercato ceramico soluzioni integrate per la finitura di superfici, dotate di sistemi di visione artificiale d'avanguardia. Una risposta di qualità ai nuovi trend che si stanno via via affermando nei settori manifatturieri: la servitization e l'intelligenza artificiale. BMR e Italvision collaborano già su specifici progetti per varie aziende ceramiche in tutto il mondo: ad avviso di Giovanni Lancieri, Amministratore Delegato di BMR, l'integrazione permetterà inoltre «di abbinare i prodotti Italvision a quelli di Surface Inspection, con una gamma unica al mondo per i sistemi di visione intelligente». «È un grande ed emozionante passo per Italvision: entrare a far parte della glassia Sacmi – ha detto invece Marco Capponi, amministratore delegato di Italvision - è un'opportunità che ci metterà nelle condizioni di diventare un player sempre più forte a livello globale.



GRUPPO SACMI, FATTURATO 2023 OLTRE 2 MILIARDI DI EURO

Crescita a due cifre dei ricavi, occupazione oltre le 5.200 unità, risultati positivi in tutti i settori



SACMI archivia il 2023 con ricavi oltre i 2 miliardi di euro (2,036, +12%), il miglior risultato nella storia del Gruppo, con patrimonio netto a quota 883 milioni. È quanto emerge dal Bilancio Consolidato, presentato all'Assemblea dei Soci della Capogruppo, SACMI Imola. «Rafforziamo ulteriormente

reputazione e leadership – ha sottolineato Paolo Mongardi, Presidente di SACMI – investendo su nuovi prodotti, competenze e sul potenziamento di strutture e servizi di assistenza al cliente». Nonostante un quadro macroeconomico caratterizzato da perdurante incertezza, tutti i Business SACMI chiudono l'anno con indicatori in positivo. A contribuire al risultato sia l'onda lunga dell'eccezionale ripresa del 2022 che la capacità dell'azienda di accompagnare il mercato con ulteriori innovazioni a livello di prodotto, processo e servizio. Tra queste la realizzazione del primo prototipo di forno per piastrelle 100% a idrogeno, gli impianti per sanitario che riducono fino al 90% l'uso di acqua e l'accelerazione, in ambito packaging, sui nuovi standard di capsule e sui nuovi materiali d'incarto ecosostenibili, fino all'ulteriore sviluppo del business dei materiali avanzati e della nuova Divisione Energy (impianti fotovoltaici). SACMI migliora inoltre il profilo ambientale delle proprie strutture produttive (-9% dei consumi di gas e delle emissioni dirette, energia elettrica autoprodotta +10%, produzione di rifiuti a -13%) e consolida il suo impegno sulla R&D – i brevetti sfiorano le 6mila unità – con più del 50% dei nuovi assunti under 30. Si conferma anche l'attenzione ai territori, con l'89% degli acquisti da fornitori locali e 1,9 milioni di euro investiti negli ultimi 3 anni su progetti benefici per le comunità in cui hanno sede le strutture produttive del Gruppo.





Signs whit Soul

**MAKING
SIGNS
BETTER**

Via Ghiarola Vecchia,53/E
Fiorano Modenese (MO)
Tel. 0536 802321
insigna@orion.it
www.insignapubblicita.com

LA SOSTENIBILITA' AL CENTRO DELLA PARTNERSHIP TRA GRUPPO B&T E RIWAL

Nuova Riwal Ceramiche installa una nuova linea completa con le tecnologie più avanzate per le fasi chiave del processo



Efficienza energetica e sostenibilità sono temi centrali nelle politiche di sviluppo del settore ceramico. Sfuggire alle fluttuazioni del costo del gas e rispondere alle normative europee in tema di economia circolare ed efficienza energetica è un imperativo ed in questo contesto l'obiettivo della massima sostenibilità dei processi è al centro del progetto realizzato da Gruppo B&T per Nuova Riwal Ceramiche.

Per il suo stabilimento di Roteglia, in provincia di Reggio Emilia l'azienda, parte del Gruppo Casalgrande Padana, ha installato una linea produttiva completa per superfici in gres porcellanato avvalendosi delle tecnologie più innovative del Gruppo B&T. La formatura del prodotto è affidata ad una SUPERA® Rapida equipaggiata con il sistema brevettato Start&Stop®. Tramite il taglio in crudo Green Cut sviluppato da Ancora, SUPERA® Rapida garantisce la massima flessibilità e versatilità in termini di formato di prodotto e di spessore mentre a valle della pressa, Gruppo B&T ha fornito un essiccatoio orizzontale a 7 piani. Il reparto cottura è stato dotato di un forno a rulli monostrato Titanium®H2 all'uscita del quale si trova la linea di squadratura a secco TORNADO sviluppata da Ancora.

SICER: UNA NUOVA GALLERY PER LO STABILIMENTO AMERICANO DI LEBANON

Presso la nuova sala mostra trovano spazio le ultime innovazioni per l'industria ceramica dedicate al mercato americano e internazionale

Sicer, apre una nuova Gallery nella sede americana di Lebanon, Tennessee. Una nuova sala mostra pronta ad accogliere tutti i clienti del mercato statunitense realizzata nello stile che contraddistingue tutti gli showroom Sicer nel mondo. Il nuovo stabilimento produttivo SICER USA è stato inaugurato a metà del 2023 ed è situato nel cuore del distretto ceramico statunitense. Si espande su una superficie di oltre 10.000 metri quadrati ed ospita nuovissimi impianti di compostaggio e filtraggio inchiostri, rafforzando l'impegno di Sicer verso la sostenibilità e l'efficienza. La nuova Gallery sarà un luogo suggestivo dove si potranno ammirare le ultime novità di prodotto lanciate dai laboratori del colorificio ed interagire con un team Sicer dedicato. La sede nordamericana di Sicer rappresenta un punto di riferimento fondamentale per l'azienda, consentendo di offrire soluzioni personalizzate e conformi alle normative americane e alle richieste dei mercati internazionali, garantendo tempi di risposta rapidi, un'assistenza tecnica impeccabile e un supporto continuo per la massima soddisfazione dei clienti locali. È importante ricordare che la maggioranza dei produttori di ceramica americani sono aziende partecipate da gruppi italiani, per questo Sicer ha deciso di investire in quest'area strategica, per essere ancora più vicina ai propri clienti storici. La nuova struttura rispecchia gli standard di eccellenza dell'azienda, fondendo tradizione e tecnologia e incarnando l'identità distintiva di Sicer come marchio globale di qualità e innovazione "made in Italy".





“Perché volare, Jonathan? Perché non essere come gli altri gabbiani?”

Richard Bach - IL GABBIANO JONATHAN LIVINGSTONE



Scegli di volare oltre la mediocrità.

Dal 2010, il costante processo di ricerca e sviluppo rende inimitabili le pompe a triplo corpo PEMO S-ATM.

Investi nell'originalità, ottieni l'eccellenza.

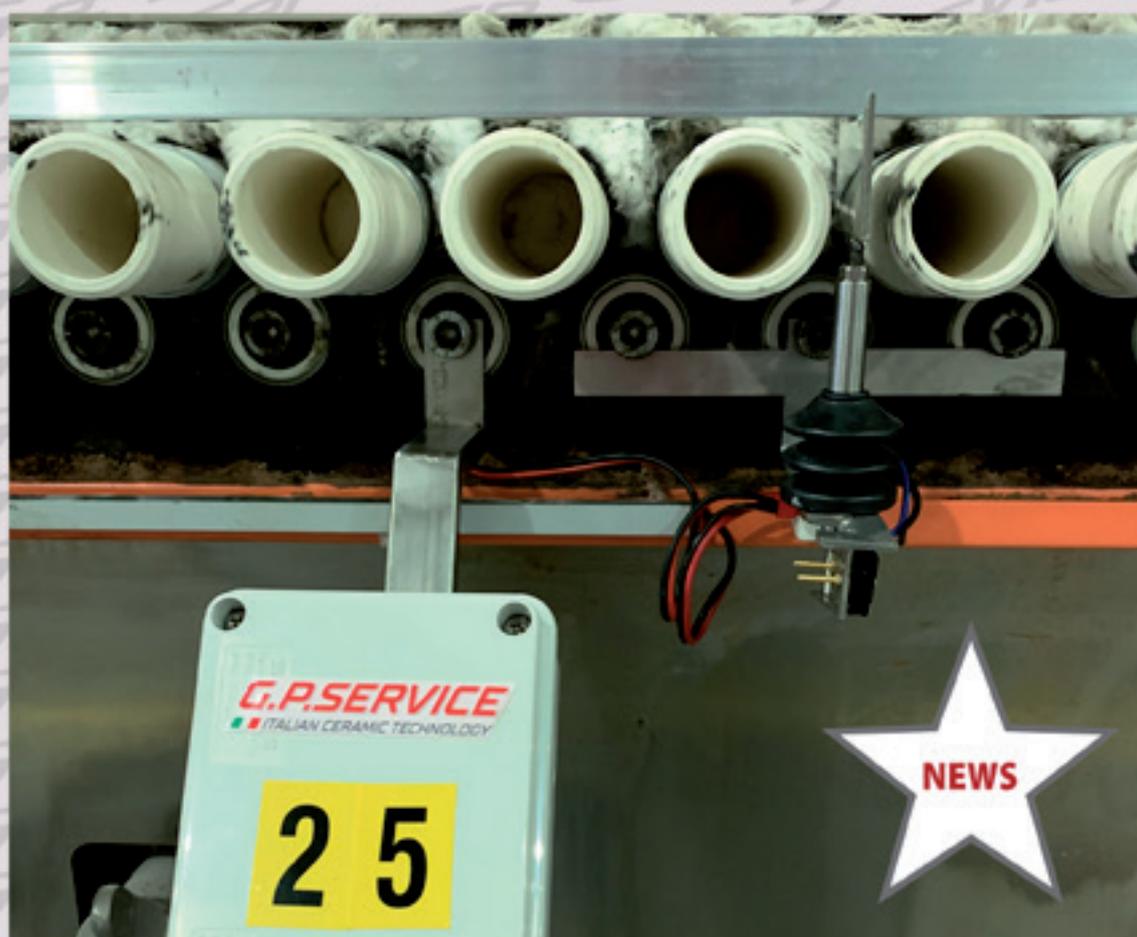


Macchine, Impianti e Ricambi per Industria Ceramica
Machinery, Plants and Spare parts for Ceramic Industry

ROLL - BAR

SISTEMA DI ALLARME WIRELESS PER ROTTURA RULLI
ROLLER WIRELESS ALARM SYSTEM

PATENTED N°1.0.2019.5976



C.NS.RZI., per fare la differenza

a cura della redazione

Dalla collaborazione di quattro aziende del distretto nasce **CONSORZIO**, innovativo progetto di ricerca che coinvolge **Vetriceramicsi**, **Hydrodesign**, **Luna Abrasiv** e **Digital Design**



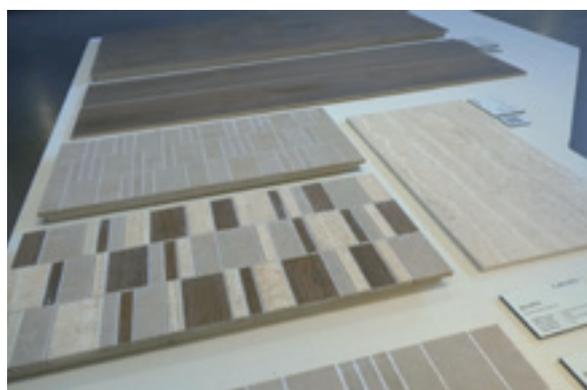
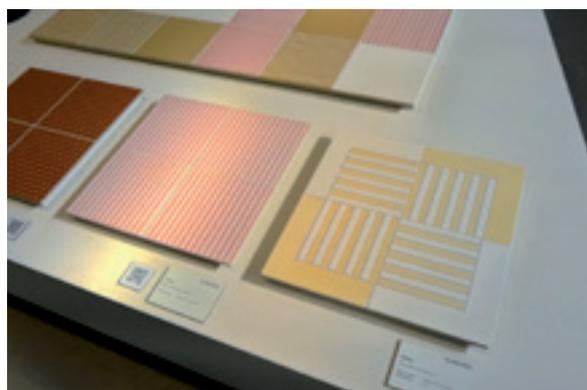
«Le quattro aziende che collaborano a questo progetto si occupano sostanzialmente di ricerca perché offrono un servizio differente, ma a suo modo complementare». Lo racconta così, il Diret-

tore Creativo **Massimo Nadalini, CONSORZIO**, il progetto che ha visto quattro importanti realtà del distretto ceramico unirsi con un obiettivo comune, ovvero «studiare soluzioni organiche



coordinate di tecnica, design e materia: **Digital Design** – spiega Nadalini - propone grafiche e tamponi e quindi fa ricerca in quella direzione, la stessa cosa la fanno **Vetriceramici** per quanto riguarda gli smalti ed **Hydrodesign** rispetto ai tagli e alle incisioni mentre **Luna Abrasiv** ‘tratta’ il tema della finitura di superficie». **CONSORZIO** rappresenta un modello diverso e vincente nel panorama imprenditoriale ed economico contemporaneo, grazie alla sinergia tra creatività, ricerca, ispirazione, design e materie uniche: il risultato è un percorso in continuità nello sviluppo di tematiche il cui approdo, per quanto riguarda il primo step, è rappresentato da quattro concept (**Flaw, Balance, Pura, Twenties**) all'interno dei quali ogni azienda ha espresso identità e valori, mettendoli a factor comune per offrire la possibilità di sperimentare soluzioni inedite, creando superfici innovative e differenti alternative di decorazione. La convivenza di anime diverse si fonde in un'unicità che fa sintesi di differenti sensibilità, «di aziende – spiega l'AD di Digital Design **Elena Pellesi** – mosse, nella loro attività di ricerca, soprattutto dalla passione per l'innovazione e la sperimentazione. Il risultato di questo primo passo crediamo si possa considerare soddisfacente, e stiamo già lavorando per migliorare ulteriormente, ampliando quello che consideriamo un contenitore di idee che resta aperto a diverse soluzioni». «Parliamo – spiega **Cinzia Lugli**, Responsabile Marketing di Vetriceramici - di superfici particolarmente innovative, molto ricercate a livello estetico e al contempo forti di caratteristiche funzionalizzanti: sono antiscivolo, antiacido, resistenti alla prova del coltello in alcuni casi».

Quanto ai quattro concept, il punto lo fa **Eros Giavelli**, Responsabile Sviluppo Prodotti di Vetriceramici, individuando nella riproduzione dell'usura del tempo il tratto che caratterizza Flaw, nel colore e nel gloss l'essenza di Pura, «mentre Balance – spiega Giavelli – è stata realizzata con le ultime tecnologie che ci permettono di fare le strutture tridimensionali e Twenties si rifà a quei materiali utilizzati tra gli anni Venti e gli anni Sessanta, molto lucidi e particolarmente intensi a livello di cromie».



**Digital
Design**

**LUNA
ABRASIV**
SURFACES GROUP

VETRICERAMICI

**HYDRO
DESIGN**

«Toh... Spunta ASSMO»

a cura della redazione

Un servizio di noleggio all'avanguardia



Questo è il titolo di un articolo pubblicato qualche tempo fa su una importante rivista del Cleaning, quando si scoprì il servizio di noleggio offerto da ASSMO, messo in piedi prima di tutti gli altri competitors del settore, un po' in sordina, come è nello stile della famiglia Raimondi (quelli della RCM, per intenderci).

Da allora sono passati alcuni anni e ASSMO ha perfezionato il suo noleggio, con un servizio puntuale, preciso e competente.

Mettendo a disposizione della propria clientela

tutta la conoscenza tecnica, per quanto riguarda le macchine, coniugandola con la conoscenza nell'ambito del settore delle pulizie acquisita nel tempo.

I clienti vengono curati con grande attenzione fin dal primo approccio, consigliandoli nella scelta delle macchine, degli accessori e dei prodotti, al fine di ottenere il risultato desiderato e non per "appioppare" una macchina, come a volte può capitare rivolgendosi a qualche commerciante del settore.





L'USATO PER ECCELLENZA

Dall'ampio parco macchine a noleggio, poi arrivano le macchine usate. Macchine che molte volte sono recenti, e vengono revisionate completamente e perfettamente, con ricambi originali e con la competenza di chi le ha progettate ed è in grado non solo di revisionarle, ma anche di correggerne eventuali criticità, restituendole alla loro efficienza. «Le nostre macchine usate sono molto apprezzate e richieste, anche all'estero, dove ormai l'azienda è conosciuta, e ricono-

sciuta, per serietà ed affidabilità. Ad affiancare queste attività resta sempre la manutenzione e riparazione (ASSMO è l'acronimo di Assistenza Motoscope), affidata ad una bella squadra di tecnici, costantemente formati per risolvere tutti gli eventuali problemi tecnici sulle macchine vendute». Tutte le macchine noleggiate sono prodotte da RCM, come ovviamente anche quelle usate e revisionate con ricambi originali e garanzia di future disponibilità e di qualità, tratto che da sempre contraddistingue il marchio RCM.



COLLECTIO Bali – 2024 Made in Italy, Innovating the world

a cura della redazione

Un evento all'avanguardia,
proiettato nel futuro,
con un network italiano
autentico e d'eccellenza



Dopo il successo della prima edizione, organizzata in Vietnam nel luglio del 2023, Colorobbia propone anche quest'anno l'evento **COLLECTIO**, spostandosi in Indonesia, più precisamente presso l'Hotel Mulia Resort Nusa Dua a Bali, dal 18 al 20 luglio. Colorobbia e la sua consociata Colorobbia Indonesia promuovono infatti il **COLLECTIO** in Bali, un convegno con un format esclusivo creato da Colorobbia per sostenere e far conoscere le eccellenze italiane del settore ceramico: la manifattura, il design, la tradizione e le innovazioni in campo scientifico e tecnologico di questo comparto industrial. L'evento rappresenta inoltre un momento di riflessione su temi di attualità quali la sostenibilità dei prodotti e dei processi produttivi e un modello di innovazione compatibile con il rispetto dell'ambiente e della salute delle

persone. **COLLECTIO** è il primo evento al mondo che promuove il Made in Italy nel settore ceramico in un contesto professionale con relatori esperti che rappresentano tutte le aziende italiane leader del settore e si terrà nei giorni 18-19-20 Luglio 2024 presso l'Hotel Mulia Resort Nusa Dua Bali. Un vero e proprio seminario formativo che anche quest'anno vedrà la presenza tra i relatori di tutti i più importanti fornitori italiani di materiali, macchine, impianti e servizi, oltre alla stessa Colorobbia. Interverranno: **Digital Design, Durst, Fabbrica del Sale, Gruppo B&T, Industrie Bitossi, Inter Ser I-Tech, Lamberti, Nitida, Origostyle (Gruppo Mass), Projecta, Sacmi, SMAC, Smaltochimica, Stylgraph, Surfaces, System Ceramics, Tecnoferrari, Tecnodiamant, Tosilab, Z&S Ceramco**. L'organizzazione di questa





‘maratona di idee’ è rivolta ad aziende asiatiche leader, innovative, attente ai nuovi trend oltre che ad esperti e creative, con l’obiettivo di coinvolgere la community ceramica nell’ambito dell’innovazione tecnologica del Made in Italy. Quest’anno il format prevede due giorni di conferenza in sessione plenaria, un terzo giorno per incontri personalizzati e privati con i vari relatori e differenti stakeholders di interesse, sia tre working lunch, e una serata conviviale di gala con tutti i manager ed esperti del settore presenti. La significativa partecipazione di aziende ceramiche provenienti da più di 10 differenti nazioni (Filippine, Malaysia, Corea del Sud, Australia, Bangladesh, India, Indonesia, Giappone, Taiwan R.O.C., Sri Lanka, Thailandia, Vietnam) conferma l’interesse e la grande attrattiva che **COLLECTIO** ricopre a livello regionale.

Il ricco programma convegnistico del **COLLECTIO** offre anche ad un settore che sta evolvendo in modo rapido una possibilità di formazione che diventa un elemento fondamentale per restare competitivi a livello globale. Tre i trend caratterizzanti: la sostenibilità, la customizzazione e la digitalizzazione delle soluzioni. Tutti i settori si stanno infatti muovendo verso criteri di produttività improntati all’ottimizzazione delle risorse e al rispetto dell’ambiente, mentre la digitalizzazione sta collegando progressivamente i mercati e rendendo sempre più personalizzabili le soluzioni presentate, che si tratti di materiali, di finiture o soluzioni tecnologiche. I lavori saranno aperti da un intervento di uno studio di architettura italiano con base a Bali in merito all’evoluzione dell’edificio e della città sostenibile e smart in un contesto tropicale.



Per ogni progetto una scelta di sostenibilità con Mapei

a cura della redazione

Le soluzioni della linea Zero, a emissioni di CO₂ totalmente compensate

Nei laboratori Ricerca & Sviluppo Mapei si lavora costantemente per mantenere la durabilità e la qualità che da sempre contraddistinguono i prodotti Mapei ma riducendo al tempo stesso gli impatti ambientali, in ottica di riduzione di CO₂. Non potendo arrivare a zero emissioni si ricorre a quella che viene definita compensazione delle emissioni di CO₂ attraverso l'acquisto di crediti di carbonio: è una pratica che mira a bilanciare le emissioni di gas serra generando riduzioni equivalenti in altri luoghi o settori.

Vediamo in dettaglio come Mapei opera per ridurre le emissioni di CO₂.

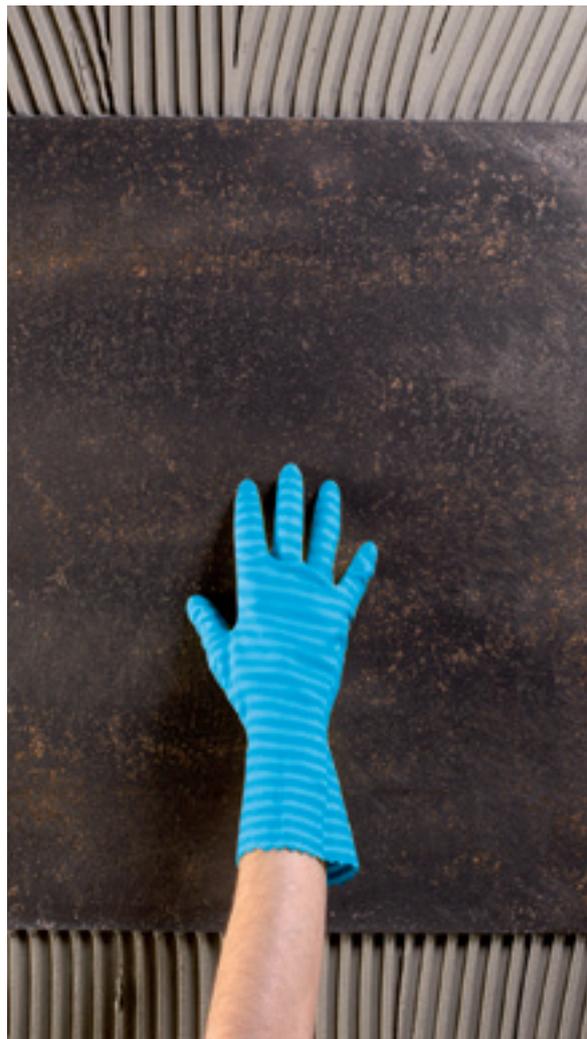
Misurazione delle emissioni: il team di Corporate Environmental Sustainability calcola le emissioni di gas serra tramite la metodologia

standardizzata LCA (Life Cycle Assessment) lungo tutto il ciclo di vita dei prodotti Mapei. Gli impatti ambientali calcolati sono poi verificati e certificati da ente terzo tramite le EPD (Environmental Product Declaration).

Riduzione delle emissioni: grazie al lavoro della Ricerca&Sviluppo, si riducono le emissioni attraverso l'ottimizzazione della formula, l'uso di fonti di energia rinnovabile e la scelta di supplier locali.

Compensazione: le emissioni residue che non possono essere ridotte vengono compensate attraverso l'acquisto di crediti di carbonio. Questi crediti rappresentano riduzioni di emissioni verificate e certificate attraverso progetti di riforestazione, tutela della biodiversità, energie rinnovabili. Esistono standard e protocolli che





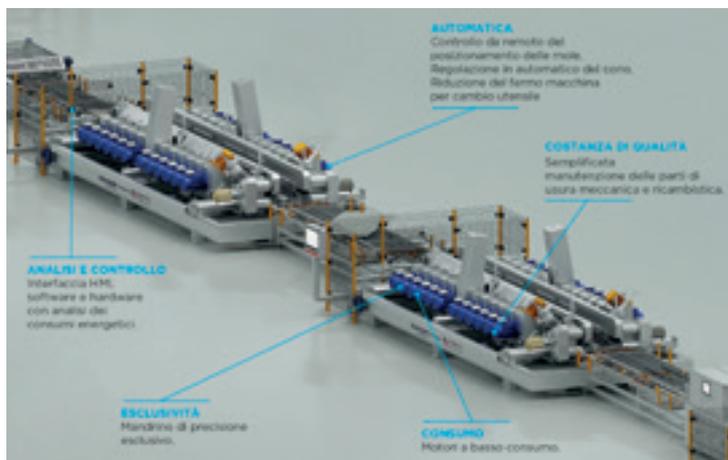
certificano la validità e l'efficacia delle riduzioni di emissioni. Insieme all'uso dei crediti di carbonio, provenienti da fonti affidabili e progetti sostenibili, Mapei continua a perseguire strategie per ridurre le emissioni dei propri prodotti. Frutto di questo lavoro è linea Zero: una gamma di prodotti ottimizzati da Mapei per essere durevoli e con impatti ambientali ridotti, le cui emissioni di CO₂ residue sono totalmente compensate. Ciò che rende la compensazione della CO₂ efficace per affrontare i cambiamenti climatici è che venga utilizzata in combinazione con sforzi significativi per ridurre le emissioni dirette e promuovere l'adozione di fonti energetiche rinnovabili e pratiche sostenibili: è per questo che la Ricerca & Sviluppo di Mapei si impegna

costantemente per trovare soluzioni durevoli, di qualità e a ridotti impatti ambientali. Per regolamentare quelli che sono i green claims e dichiarazioni ambientali, la Comunità Europea ha pubblicato una direttiva che mira a prevenire la pubblicità ingannevole o fuorviante, assicurando che le affermazioni ambientali siano accurate, verificabili e significative. Per Mapei è quindi indispensabile avere una EPD (Environmental Product Declaration) per ogni prodotto compensato: tali dichiarazioni ambientali sono infatti certificazioni basate sulla metodologia scientifica standardizzata LCA (Life Cycle Assessment): questo garantisce estrema trasparenza e affidabilità su tutti i prodotti della linea Zero.



ICF&WELKO: NUOVA LINEA SQUADRATRICE E BISELLATRICE A SECCO 'EXTREMA'

La ICF&WELKO S.p.A. presenta la nuova linea squadratrice e bisellatrice a secco "Extrema". Con questa macchina, forte della grande esperienza specifica della capogruppo "KEDA", leader mondiale del settore, la ICF&WELKO è in grado di proporre un prodotto che rappresenta l'odierno stato dell'arte della automazione applicato a questa tipologia di macchine. "Extrema" viene proposta nelle configurazioni da 16 a 30 teste per moduli, è adatta a formati fino a 1800x3600 mm, e si distingue per innovative soluzioni tra cui: innovativo brevetto esclusivo per il controllo posizione delle mole, mandrino con doppia riduzione per controllo assoluto della posizione, motori a basso consumo, in media 2A in meno della media del mercato, interfaccia HMI software e hardware con analisi dei consumi energetici.



La ICF&WELKO è a disposizione dei propri clienti per illustrare meglio le caratteristiche specifiche di questo innovativo prodotto.



IL MONDO CABOL PER LA CERAMICA



Servizio, qualità e garanzia sono i tre pilastri di Cabol

www.cabol.eu

Stability automatico e manuale

Sistema elettroidraulico di controllo pressione interna ai tamponi

Il sistema Stability automatico monitora e regola la pressione idraulica nei tamponi isostatici degli stampi ceramici, ripristinando automaticamente i valori di pressione impostati in caso di piccole perdite. Al contrario, lo stability manuale svolge la stessa funzione, ma richiede l'intervento dell'operatore per ripristinare i valori di pressione in caso di perdite minori. Entrambi i sistemi mirano a garantire la stabilità della pressione durante il funzionamento dello stampo.



Q-ROLL: L'INNOVAZIONE DEFINITIVA DELLA TECNOLOGIA PER LA STAMPA DELL'INGOBBIO

Officine Smac, forte di un'esperienza di oltre quarant'anni nella tecnologia della stampa a rullo, presenta Q-ROLL l'ultima evoluzione per l'applicazione di ingobbio sul retro delle piastrelle.

Q-ROLL grazie allo speciale rullo siliconico inciso al laser, consente un'applicazione regolare ed uniforme con possibilità di pesi controllati

anche con superfici non perfettamente piane, grazie ad un innovativo sistema di allineamento del rullo. Una corretta stesura dell'ingobbio sulla superficie inferiore è indispensabile per evitare la contaminazione causata dal contatto diretto tra piastrelle e rulli ceramici del forno durante il processo di cottura.



Un'applicazione non corretta potrebbe causare gravi danni quali:

- Rapido deterioramento dei rulli ceramici
- Deformazione della planarità delle piastrelle
- Accumuli indesiderati di pezzi all'interno del forno

Q-ROLL si distingue per la sua estrema semplicità d'uso e per la sua adattabilità a qualunque linea produttiva, evita consumi indesiderati di materie prime, non contamina i bordi delle piastrelle e consente la stampa di loghi o altri disegni.

**ALL
FOR
TILES**

PROMO

Questa 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



SPALLANZANI

LINEA & LEGNO

SOLUZIONI ESPOSITIVE

WWW.SPALLANZANI.COM

ESPOSITORI IN LEGNO
ESPOSITORI IN CARTOTECNICA

PANNELLI BORDATI
TRUCIOLARI, NOBILITATI

MDF

SINOTTICI

FOREX

PVC

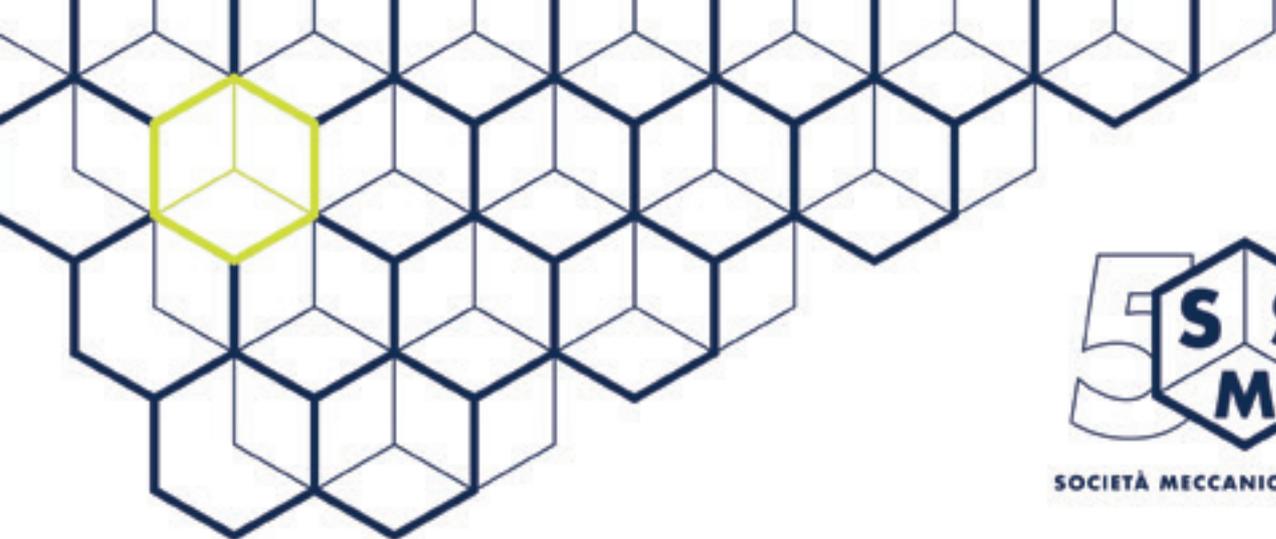
PROGETTAZIONE
GRAFICA & DESIGN
STAMPA



Grazie per averci scelto

	pag.
ALE	26
CABOL	40
COLOROBBIA	36-37
ELLEK	20
GP SERVICE	31
IBATICI	19
INSIGNA	28
LITOKOL	16
MAPEI	38-39
PERISSINOTTO	30
POLCART	25
RCM	34-35
S.M.S.	43
SACMI	5
SMAC OFFICINE	10
SPALLANZANI	41
SYSTEM CERAMICS	6
VETRICERAMICI	32-33
ZAMA SETER	24

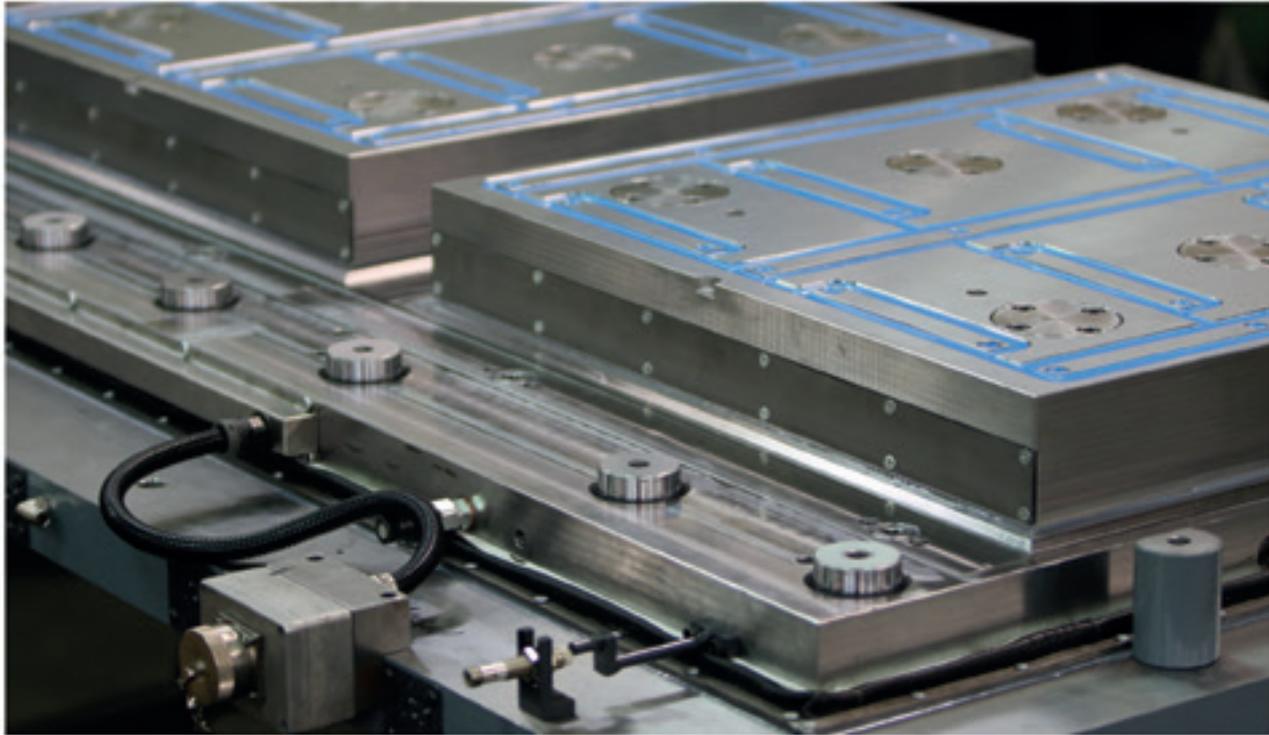




SOCIETÀ MECCANICA SASSOLESE

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

