



M A G A Z I N E

TECNOLOGIA | MATERIE PRIME | SERVIZI | DETTAGLI | IDEE

25

GENNAIO - APRILE
2026



ALLFORTILES

Appuntamento
a dicembre

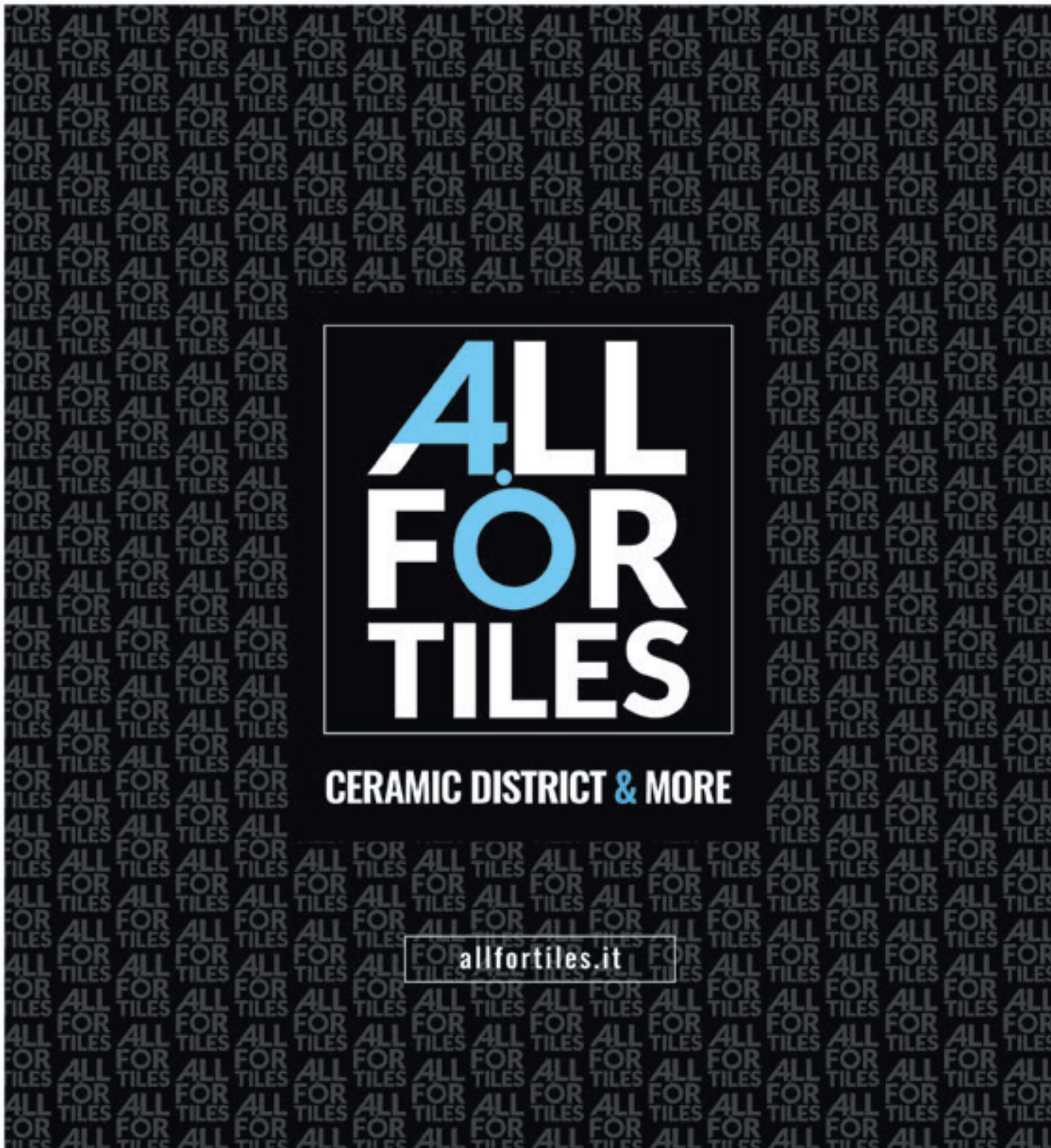
SPECIALE

Materie prime
e logistica

TECNOLOGIA

Mercato 'freddo',
momento complesso

Appuntamento...
a dicembre
con l'edizione
2026



ALL FOR TILES

CERAMIC DISTRICT & MORE

allfortiles.it

DETTAGLI, SOLUZIONI, IDEE PER L'INDUSTRIA CERAMICA

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

evento a cura di



EDITORIALE

L'accorduccio

di **Roberto Caroli**

carocaroli@ceramicanda.com



L'accordo commerciale tra Europa e India delle scorse settimane è stato salutato con lo sventolio festante di fazzoletti colorati fuori dai davanzali delle finestre. Nemmeno con l'arrivo degli americani venuti a liberarci dai tedeschi avevamo assistito a tanto entusiasmo! Sicché anche i media italiani hanno titolato a caratteri cubitali del trionfale risultato di Ursula von der Leyen, dipingendolo come l'accordo del secolo, in grado di spalancare le porte del Paese di Modi alle importazioni dei prodotti europei, nonché le porte del Vecchio continente alle auto, ai frutti della terra e manufatti indiani; i produttori asiatici, forse, i più soddisfatti dell'accordo. Ovunque in Europa si è assistito a tale baldoria, per nulla contenuta. Non qui nel distretto ceramico, dove il motore dell'economia, checché se ne dica,

rimane il settore ceramico, con i suoi oltre 25 mila lavoratori, con i suoi 375 milioni di metri quadri annui, con i suoi colorifici e i produttori di macchine e impianti per la ceramica, Cina permettendo, destinati a tutto il mondo. Se i produttori di beni strumentali sorridono (l'accordo prevede la cancellazione del 42% di dazi), quelli delle piastrelle e superfici ceramiche piangono, e non poco. Loro che negli ultimi anni avevano cercato in tutti i modi di arginare l'avanzata delle ceramiche indiane, attraverso lo strumento dell'antidumping e l'applicazione, nei loro confronti, di maggiori dazi doganali, dei quali chiedevano con forza un deciso rialzo. Dopo il Green deal e il costo spropositato dell'energia, un'ulteriore tegola si aggiunge così ai danni subiti dai produttori di



ceramica italiani. Non c'era modo peggiore di iniziare questo 2026, con un mercato che, nel primo mese e mezzo, in modo particolare quello interno, non ha dato i segnali di ripresa sperati. Ancora una volta dobbiamo segnalare quanto le politiche europee siano distanti dal nostro settore, e quanto, è nell'evidenza dei fatti, la ceramica europea nel suo complesso non rientri tra le priorità della nostra amata Commissione. In un mondo governato dai numeri non c'era che da aspettarselo. Se confrontiamo il valore occupazionale e del fatturato globale rimaniamo distantissimi rispetto a settori quali l'automobilistico, il siderurgico, l'agricolo, il turismo, l'ospitalità e la ristorazione. Ce ne dobbiamo fare una ragione, anche politica: non portiamo consenso e voti, il motore che fa girare il mondo. E

allora perché perdere il nostro tempo con viaggi e incontri bruxelliani inascoltati? Perché continuare a sdraiarsi e prostrarsi di fronte al politico e amministratore pubblico di turno? Perché non fare da soli? In fondo l'epopea del nostro settore l'abbiamo incontrata quando le politiche venivano fatte al Bar Cristallo e al Bar delle Vergini; quando tra noi e il mercato non si interponeva nulla, se non la nostra inventiva, il nostro gusto, la nostra capacità di relazionarci con il mondo. Elementi distintivi per un manufatto realizzato con l'argilla, l'acqua, il fuoco e la testa. Soprattutto la testa. E allora lavoriamo per tenerle qui, le belle teste pensanti formate nelle scuole e nelle università italiane; anche perché non possiamo permetterci di smarrire anche quelle. Senza perdere la speranza dell'aiutino europeo!



Anno XXIII - Numero 162 - GENNAIO - APRILE 2026
(Chiuso in tipografia il 03/04/2026)

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
"Protection"
collage analogico
di Cristina Faedi | Infinite Possibilità
con foto di Luigi Ottani
@infinite8possibilita

STAMPA E CONFEZIONE
CHINCHIO
INDUSTRIA GRAFICA S.r.l.

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

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



2 Editoriale

L'accorduccio

6 ALLFORTILES

Appuntamento a dicembre
con l'edizione 2026

8 Speciale

Logistica e materie prime:
la geopolitica ridisegna lo scenario

17 Mercato

Tecnologia, il momento è complesso:
«Flessione attesa, guardiamo avanti»

21 News Aziende

Impianti e servizi

27 Dettagli

Idee e soluzioni
per l'industria ceramica

PRIMO PIANO

12 - Smaltochimica
14 - Mapei

28 Grazie per averci scelto



DAXEL DAXEL DAXEL DAXEL

DAXEL



ALLFORTILES: a dicembre appuntamento con l'edizione 2026

a cura di Stefano Fogliani

Il 1 e 2 dicembre
torna la 'due giorni'
di Ceramicanda:
programma in divenire



Manca ancora qualche mese. E ci piace pensare che 'qualche mese' possa essere il tempo che serve ad organizzare il tutto al meglio. Così, in via De Amicis, alla Veggia, dove sorge il quartier generale di Ceramicanda, la 'macchina' si è già messa in moto. Fissando la linea del traguardo a dicembre, e segnatamente tra martedì 1 mercoledì 2 dicembre, quando andrà in scena l'edizione 2026 di ALLFORTILES, la 'due giorni' con la quale Ceramicanda mette, ormai quasi

da un decennio (l'anno zero fu il 2017, con la prima edizione che si celebrò nel bolognese, a Villa Zarrì), il distretto ceramico allo specchio. Negli anni, la due giorni pensata e voluta da Roberto Caroli ha evoluto e modificato il proprio format, senza tuttavia alterare quello spirito che spinse il Direttore ad 'inventarsi' una formula che, possiamo dirlo, ha fatto scuola. Convegni e B2B, incontro e confronto, momenti espositivi affiancati ad un approfondimento che ha visto,



vede e vedrà, esperti e addetti ai lavori dibattere del presente e del passato, ma più spesso del futuro, del distretto ceramico. Cambiando punto di osservazione e collocazione temporale, evolvendo il proprio format e il programma in modo da fare aderire l'uno e l'altro alle esigenze di 'incontro e confronto' delle quali la 'nostra' due giorni ha fatto sintesi negli anni. Nel corso dei quali ALLFORTILES è riuscita a ritagliarsi uno spazio privilegiato all'interno di quell'anno ceramico che per convenzione comincia a settembre, con il Cersaie: ha modificato location avvicinandosi al distretto (dopo Villa Zarri ci siamo spostati prima a Villa Spalletti, nelle campagne di Casalgrande, poi a ModenaFiere e al Palakeope), ha coinvolto le aziende offrendo loro spazi espositivi che hanno fatto da cornice al programma di convegni e tavole rotonde che hanno analizzato tematiche di stringente attualità e oggi è qualcosa di più di una scommessa vinta. E' un asset sul quale il Gruppo editoriale fondato e diretto da Roberto Caroli ha puntato ed investito, ALLFORTILES, e sul quale lo staff di Ceramicanda continua a lavorare, muovendosi per tempo, in vista dell'edizione 2026. Sulla quale è doveroso, da parte dell'organizzazione, non svelare nulla, se non per dire che la formula sarà, di massima, quella che ha consolidato il successo della 'nostra' due giorni. Divenuta, per usare una metafora cara a Roberto Caroli, una sorta di specchio di fronte al quale il distretto ceramico pone sé stesso, alla ricerca di spunti di riflessione riguardo i tanti temi che ne condizionano l'oggi e, per quanto si può già intuire, ne condizioneranno il domani. Non per caso abbiamo scelto di collocare l'edizione 2026 della nostra due giorni a dicembre. Sarà già tempo di bilanci rispetto ad un anno che ha suggerito tanto, al settore, e sarà occasione per analizzare anche le prospettive che il 2027 riserverà al distretto ceramico oltre che, come di consueto, un'opportunità di incontro tra gli uomini, le aziende e le realtà che fanno il quotidiano di questo cluster raccolto tra le sponde reggiane e modenese del Secchia che chiamiamo 'distretto ceramico'.



La geopolitica ridisegna la logistica

a cura della redazione



Hormuz bloccato fa il paio con i passeggeri lasciati a terra e con il traffico merci che singhiozza al cospetto dell'ennesima crisi della logistica. Uno dei presupposti della globalizzazione è la connessione, nel senso più ampio del termine, ovvero di persone e merci che si spostano.

Assunto dato per scontato, nel mondo contemporaneo, ma gli ultimi cinque anni ci suggeriscono che di scontato, a ben vedere, non c'è nulla. Asset fondamentale su cui si basa l'economia mondiale,

**Oggi Hormuz, ieri la Russia e l'Ucraina, ma anche Suez...
Le tensioni internazionali cambiano tutto.
E non lo cambiano gratis...**

la logistica – dalla Treccani, 'il complesso delle attività organizzative, gestionali e strategiche che, in un ente, struttura, azienda, governa i flussi di materiali e delle relative informazioni dall'origine fino alla consegna-disponibilità dei prodotti finiti agli utenti-clienti – va periodicamente in crisi sulla scorta di accadimenti che, periodicamente appunto, ne ridisegnano le traiettorie. Moltiplicandone i costi. Perché di questo si parla, di costi che impazziscono, trainati da domanda che resta quella o cresce, e offerta che la difficoltà di trasporto contrae.

Oggi il combinato disposto tra il blocco dello stretto di Hormuz e le difficoltà del trasporto aereo, ieri il Covid, con le limitazioni al traffico di merci e persone che fece impazzire i costi.

E, da allora ad oggi, abbiamo visto anche molto altro, indotto con frequenza crescente da fattori molteplici, spesso imprevedibili e quasi mai prevedibili, in grado di far saltare il banco, causando quelle incertezze che sono, per definizione, nemiche di ogni attività di impresa come della programmazione e della propensione all'investimento sul medio/lungo termine. Dal canale di Suez al conflitto russo-ucraino, dalle speculazioni finanziarie fino alle interruzioni delle tratte ferroviarie tra Italia e Germania e a quei dazi che alterano la libertà degli scambi commerciali il catalogo è quantomeno ampio, e l'effetto domino assicurato.

Da una parte le tensioni geopolitiche, sulle quali si innestano ovi contraccolpi a livello finanziario, cambiano lo scacchiere e ridisegnano alleanze e rapporti di forza, dall'altra le dinamiche commerciali, che chiameremo 'normali' anche se normali non sono. In mezzo ci sono tratte che si affollano e più spesso si allungano all'infinito e costi che impazziscono: il quadro è questo, e ciclicamente si ripete...



«Uno scenario come quello del Covid»

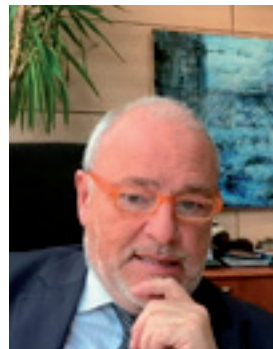


«Se la crisi non si risolve in fretta il rischio è quello di uno scenario non dissimile da quello che caratterizzò il periodo del Covid». Non ha dubbi **Claudio Ferrari**, che registra come «da Hormuz passa buona parte dei fattori produttivi indispensabili alle nostre economie. Le tensioni geopolitiche

hanno prima moltiplicato del 300% i costi di assicurazione, mentre l'incremento dei prezzi dei carburanti ha alzato i costi di trasporto, determinando aumenti diffusi». Un effetto domino, indotto dalla stretta interconnessione tra le diverse economie mondiali, con dinamiche che si riverberano sul quotidiano di ognuno, «come peraltro conferma quanto sta accadendo: basti pensare al caro-bollette, al prezzo dei carburanti e alla loro incidenza fino al nostro carrello delle spesa. L'attuale crisi allunga la supply chain e cambia le caratteristiche della domanda. Anche perché delle materie prime che passano lungo quelle tratte – aggiunge Ferrari – nessuna economia evoluta può fare a meno». Il problema, non l'unico ma forse il più urgente, è capire quanto possa durare una crisi appesa a tensioni internazionali rispetto alle quali gli scenari sono molteplici, «e più una situazione del genere si prolunga, più si allungano i tempi di un possibile ritorno alla normalità. Ad oggi, in due, tre settimane al massimo, il sistema dovrebbe tornare a regime, ma vanno valutati anche i danni apportati, nel frattempo, ad infrastrutture e giacimenti, oltre che su tratte che, inevitabilmente, si affollano. Basti pensare – conclude Ferrari – a quanto sta succedendo al GNL o al petrolio, i cui volumi in arrivo sono in diminuzione, con tutto quel che ne consegue: la verità è che la dipendenza energetica ha un costo e questo costo va pagato».

Claudio Ferrari è docente di Economia Navale e Traffici Marittimi presso UniGe

«Il rischio è la tempesta perfetta»



La tempesta perfetta, scatenata da una doppia inflazione indotta dalla logistica che impazzisce? Scenario non fantascientifico, ma la crisi che ha mandato in tilt i trasporti «ancora non ha imboccato una direzione definita, e vale la pena sperare si risolva in tempi ragionevoli». Quindi, dice

Enrico Musso, niente panico, anche se le attuali criticità sembrano destinate a condizionare a lungo l'economia globale e non solo. «Al momento, ad esempio, gli aeroporti di Dubai, Doha e Abu Dhabi, hub fondamentali per il trasporto mondiale, non svolgono la loro funzione. Parliamo – spiega Musso – degli scali principali verso far east e Asia in generale, e della sede di compagnie aeree tra le più importanti del mondo. Siamo in presenza di una strozzatura che potrebbe portare ad una contrazione del mercato del trasporto aereo». Ripercussioni inevitabili, in questo caso, sulla mobilità collettiva, sul turismo, sulla sostenibilità di un sistema che, ad avviso di Musso, «in questa situazione può resistere alcuni mesi. Forse tre, quattro, anche se il contesto è incerto e il mercato del trasporto aereo, come tutti i mercati, l'incertezza la patisce. Se le attuali difficoltà non si risolvono entro l'estate le conseguenze saranno devastanti: per la mobilità aerea ma anche per il trasporto marittimo». Già, si complicano, fuor di metafora, i piani di volo, e alle tratte navali non va meglio. «La situazione che si è venuta a creare a Hormuz è simile a quella che si determinò con il canale di Suez, anni fa, con i missili lanciati dagli Houthi. La differenza è che il canale di Suez si poteva bypassare, mentre le materie prime che passano da Hormuz hanno in quello stretto un passaggio obbligato. Allora il piano B era circumnavigare l'Africa, oggi il piano B non c'è».

Enrico Musso è Ordinario di Economia dei Trasporti all'Università di Genova



Materie prime: diversificare è strategico

a cura della redazione

Gli aumenti dei costi
impongono una continua
ricerca di alternative



Era stato, il binomio tra logistica e materie prime, uno dei temi conduttori di una delle tavole rotonde più riuscite in occasione dell'edizione 2025 di ALLFORTILES. Parliamo di qualche mese fa, ma di un tema che resta sul tavolo, solo parzialmente risolto. Questione di reperibilità e costi, ma anche di tratte e traiettorie, di

geopolitica. In una parola, anzi due, questione complessa. Ebbene, un primo punto lo ha fatto un convegno di I.Cer.S, Società Ceramica Italiana, a febbraio, a confermare come il tema ci sia, e come per il distretto ceramico sia fondamentale sfilarsi da un impasse che comporta diversificazione degli approvvigionamenti in



modo da bypassare supply chain che vanno, ad avviso degli addetti ai lavori, necessariamente riviste. I costi di trasporto sono aumentati (oltre il 200% rispetto al pre-Covid), sono aumentati, anche del 30, quando non del 50%, i prezzi di quanto il distretto, spiazzato dal conflitto russo ucraino, ha dovuto cercare tra Turchia, Portogallo, India. Vale per l'energia, vale anche per le materie prime, l'assunto di cui leggettate un paio di pagine fa: «la dipendenza si paga». E si paga carissima, quindi la diversificazione delle fonti di approvvigionamento resta una delle sfide da vincere, ridisegnando le catene di fornitura a favore di paesi più lontani – India ma non solo – in cambio di sicurezza nelle forniture. Diversamente, lo disse il panel convocato a ModenaFiere in occasione di ALLFORTILES e lo hanno confermato gli addetti ai lavori che si sono confrontati in occasione del convegno annuale di I.Cer.S, il distretto rischia di restare ostaggio di fattori esogeni che alterano la catena del valore e precludono una gestione strategica di risorse delle quali i nostri sistemi produttivi non possono fare a meno.

Sempre per stare ai numeri, infatti, i circa 380 milioni di metri quadrati prodotti in Italia 'valgono' circa 8 milioni di tonnellate di materie prime per impasto. Lo ha detto, in occasione del già citato convegno di I.Cer.S, il Direttore Generale di Confindustria Ceramica Armando Cafiero, aggiungendo come «la ricerca di materie prime alternative resta una priorità e un obiettivo strategico». Morale? I dati più recenti dicono che il distretto importa, attraverso il porto di Ravenna, 2,1 milioni di tonnellate di feldspato turco, e circa 1,8 milioni di tonnellate di argille importate per lo più da Turchia (il 27%), India (il 24%), Ucraina (il 23%) e per il 26% da altri paesi. A queste si aggiungono circa 50mila tonnellate di caolino provenienti da Turchia (28%), Francia (22%), Brasile (19%), Ucraina (15%) e altri paesi (16%), mentre la Germania, che viaggia su ferro, vale circa un altro milione di tonnellate. La sintesi? Una fragilità causata da una dipendenza ostaggio di un'instabilità geopolitica che sta imponendo, al distretto e non solo, prezzi altissimi da pagare.

Argille: Dinazzano potenzia lo stoccaggio



L'efficientamento della logistica dello scalo di Dinazzano, hub strategico per il transito delle argille nel distretto ceramico al centro di un incontro, svoltosi presso l'Hotel Boiardo e promosso da DB Cargo Full Load Solutions che ha presentato il nuovo sistema di stoccaggio predisposto presso lo scalo reggiano. L'obiettivo, si è detto, «garantire la continuità delle forniture, andando oltre le naturali fluttuazioni dei servizi di trasporto». Materie prime e logistica intersecano tra di loro le reciproche necessità, «e quello che abbiamo promosso – spiega Massimiliano Giaresti, AD di DB Cargo FLS Italia – è un momento di confronto proattivo e costruttivo». La nuova struttura nasce per garantire «continuità alle forniture» e schiude importanti prospettive a livello di volumi. «L'anno scorso – ha detto Annarita Polacchini, AD di Dinazzano Po – abbiamo movimentato circa 3mila vagoni e oltre due milioni di tonnellate di materie prime. Grazie a questi nuovi investimenti c'è la reale possibilità di raddoppiare i volumi».

Smaltochimica: sostenibilità e territorio, tra business ed etica d'impresa

a cura della redazione



Federico Piccinini

Grande attenzione al territorio e alla sostenibilità sono le parole d'ordine con le quali Smaltochimica ha chiuso un 2025 di consolidamento. «Ci attestiamo sulla falsariga del 2024 quindi possiamo essere soddisfatti, considerato anche

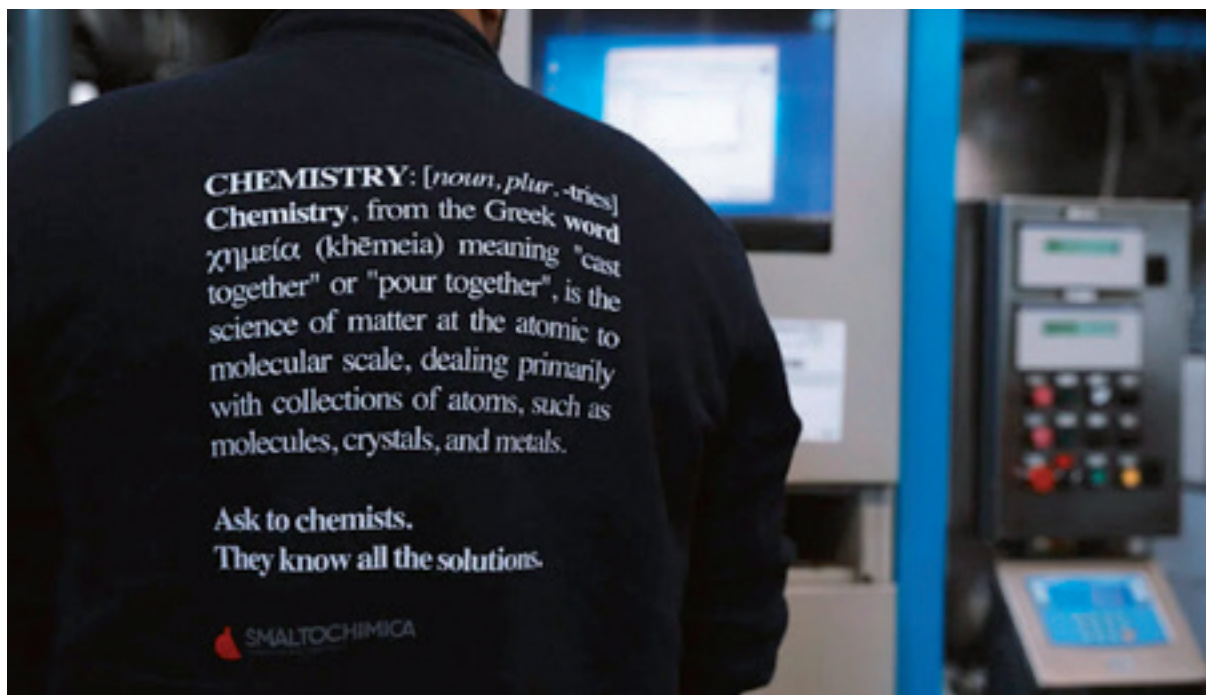
Dopo un 2025 che ha consolidato i risultati dell'anno precedente, l'azienda fiorense rilancia il proprio impegno, anche in ottica sociale e 'green'

il contesto», il commento di **Federico Piccinini**, Amministratore Delegato dell'azienda fiorense, una delle realtà storiche del distretto ceramico modenese, legata a doppio filo al territorio e ad un'etica di impresa che ne caratterizza in modo tangibile il 'saper fare' anche in un momento che Piccinini definisce non privo di incognite. «Le difficoltà del settore ceramico di oggi sono molteplici e complesse, spesso indipendenti dal business: penso – dice Piccinini – agli scenari geopolitici e ai loro impatti, evidenti, tanto sui costi energetici quando sulla libertà di operare sui mercati. Di contro, registro anche una grande apertura nel confronto di un made in Italy che resta apprezzato». Questione anche di filosofia di impresa, di quell'etica di cui si diceva prima, ma anche di capacità di innovazioni non comuni, sulle quali Smaltochimica fa leva per proporre al settore ceramico novità di prodotto che si rifanno a quella sostenibilità diventato, negli anni, un driver di sviluppo irrinunciabile. «A dicembre abbiamo presentato Greentech,

Greentech: la nuova linea per una chimica circolare

Greentech nasce da un investimento mirato in ricerca e sviluppo ed è prodotto grazie all'impiego di materie prime di recupero provenienti da fonti rinnovabili. Eco-materie di origine alimentare, risorse rigenerate di derivazione industriale o vegetale e oli esausti della filiera alimentare diventano nuove risorse, inserite in modo responsabile all'interno del





nuova linea di additivi sviluppata per rispondere in modo concreto alle esigenze di sostenibilità dell'industria ceramica, senza rinunciare alle performance», spiega ancora Piccinini, sottolineando la necessità, da parte delle imprese, di non smettere di proporre innovazione, avvantaggiandosi anche del forte radicamento all'interno di quel distretto ceramico e di quel territorio cui Smaltochimica è legata a doppio filo, interprete di un 'genius loci' espresso da una dinamica che diventa 'cultura' e vede l'azienda fioranese impegnata in prima fila anche sotto il profilo socio-economico. Il 2026 vedrà l'azienda spingere ancora sul 'green' con l'installazione di pannelli solari, ma già a novembre è stato

presentato il volume, realizzato dal fondatore di Smaltochimica e padre di Federico, Ivano Piccinini, sulle acquasantiere votive in maiolica «che esprimono, a mio avviso, un tratto della grande creatività che ha sempre caratterizzato questi territori», e a dicembre Smaltochimica ha scelto di partecipare, da protagonista, agli eventi natalizi promossi dal Comune di Fiorano collocando in piazza Menotti l'installazione 'Il mondo è nelle tue mani'. «Un'opera di grande impatto, realizzata da Lorenzo Lunati». Espressione di una riuscita sinergia tra un'azienda che muove dal distretto ceramico per guardare a quel mondo rappresentato da Lunati e al quale Smaltochimica non smette di guardare.

ciclo produttivo. I test e le applicazioni industriali confermano che gli additivi Greentech garantiscono la stessa efficienza e affidabilità dei prodotti tradizionali Smaltochimica. Le prestazioni restano elevate, mentre l'impatto ambientale si riduce in modo significativo, con un approccio che porta la circolarità nella chimica di processo. Greentech è quindi una

scelta concreta per le aziende ceramiche che vogliono innovare in modo consapevole, integrando soluzioni più sostenibili nei propri processi produttivi, senza compromessi sulla qualità finale del prodotto. Il lancio della linea Greentech è stato presentato al convegno 'Ceramica di Valore' promosso a novembre da Acimac.



Keraflex diventa Zero: un nuovo capitolo nella storia di un'icona Mapei

a cura della redazione

Un passo significativo,
che integra la dimensione
della sostenibilità anche
nelle soluzioni più diffuse



Da sempre la famiglia Keraflex rappresenta un punto fermo nella posa della ceramica e dei materiali lapidei. È una gamma storica, solida, conosciuta in cantiere per affidabilità e versatilità: dalla posa quotidiana ai grandi formati, dai sottofondi irregolari alle situazioni che richiedono tempi rapidi. Come tutte le soluzioni Mapei, è una gamma che negli anni ha saputo evolversi senza perdere di vista le sue caratteristiche fondamentali: adesione elevata, lavorabilità costante, prestazioni durature.

**Come tutte le soluzioni Mapei,
ha saputo evolversi senza perdere
di vista le sue caratteristiche
fondamentali: adesione elevata,
lavorabilità costante,
prestazioni durature**

Dentro questa storia tecnica oggi si apre un nuovo capitolo, perché Keraflex — nella sua versione standard — entra ufficialmente nella Linea Zero, la gamma di prodotti le cui emissioni di CO₂ vengono calcolate lungo l'intero ciclo di vita e completamente compensate. Si tratta di un passo significativo, che integra la dimensione della sostenibilità anche nelle soluzioni più diffuse, ampliando concretamente la possibilità di adottare prodotti a impatto compensato nelle applicazioni. Questo avanzamento si inserisce in un percorso





avviato da tempo, che ha progressivamente consolidato l'impegno di Mapei verso la riduzione e la compensazione delle emissioni. Dieci anni fa, infatti, Mapei fu la prima a introdurre la compensazione delle emissioni proprio con un prodotto di questa famiglia, Keraflex Maxi S1 Zero. Da lì è iniziato un percorso che nel 2022 ha visto anche l'iconico Ultracolor Plus entrare tra i prodotti compensati, dando vita al primo sistema carbon neutral per la posa della ceramica.

Accanto a questa evoluzione, la gamma Keraflex continua a crescere anche sul fronte tecnico. Un esempio è Keraflex S1 Evolution Zero, l'adesivo di nuova generazione che unisce prestazioni tecniche avanzate a un'impronta ambientale

significativamente ridotta. La sua formula è stata ottimizzata con leganti a bassa impronta di carbonio che permettono di diminuire in modo rilevante il Global Warming Potential del prodotto.

A questa riduzione reale, ottenuta in fase di formulazione, si affianca la compensazione delle emissioni residue tramite crediti ambientali certificati, rendendo Keraflex S1 Evolution Zero una soluzione completa per chi cerca performance elevate e responsabilità ambientale nello stesso prodotto. In un settore che richiede performance elevate e durabilità, Keraflex continua a confermarsi un riferimento.

E oggi lo fa offrendo anche una direzione più consapevole alla filiera.



INFINITY SKY



A NEW ERA FOR CERAMIC SURFACES

Infinity Sky is the latest evolution in **digital decoration** by System Ceramics: the advanced printing solution designed to deliver **maximum flexibility, outstanding print quality, and long-lasting performance**.

With a cutting-edge **automated maintenance system** and a modular configuration of up to **16 independent bars**, Infinity Sky enables the creation of **complex graphic effects**, refined gradients, and sharp textures. The **ink recirculation inversion system** combined with **ultrasonic activation** ensures consistent operation, reduced waste, and extended component life.

Infinity Sky sets a new standard in ceramic decoration: a **sustainable, fully customizable** solution that reflects the **technological excellence** that has made System Ceramics a global leader in industrial innovation.



Visit systemceramics.com
to discover more!



a coesla company

«La flessione era attesa: guardiamo avanti»

a cura della redazione



Paolo Lamberti

«Il 2025 è stato migliore di quanto ci aspettassimo a inizio dell'anno». La flessione, era prevista e c'è stata ma, ad avviso di **Paolo Lamberti**, «è decisamente meno marcata rispetto a quella registrata alla fine dell'anno scorso. E intravediamo – aggiunge il Presidente di ACIMAC - segnali concreti che possono trainare la domanda: la prospettiva di una ripresa dell'edilizia nel medio termine e l'esigenza, in vari paesi, di sostituire impianti obsoleti»

Lo scenario, tuttavia, resta complesso...

«Senza dubbio: ne prendiamo atto, consapevoli di

Il Presidente di ACIMAC

Paolo Lamberti:

«il nostro settore vive di cicli: al netto delle attuali complessità, intravediamo segnali concreti in grado di trainare la domanda»

come la competizione internazionale si sia fatta più aggressiva e imponga un'attenzione costante alle strategie commerciali e produttive. E resta vero che il nostro è un settore che vive di cicli: i dati dell'ultimo biennio risentono, inevitabilmente, anche dei tantissimi investimenti cui i principali produttori mondiali di superfici ceramiche hanno dato corso tra 2021 e 2023. La flessione di questi ultimi due anni era, in un certo senso, attesa»

Il mercato, però, rallenta. E la Cina si fa sempre più vicina...

«C'è un mix di fattori con i quali sappiamo di doverci misurare. Da una parte è un dato di fatto che l'installato è superiore, oggi, a quanto richiede il mercato, con tutto quel che consegue in tema di dinamiche tra domanda e offerta. Dall'altra sul mercato globale operano attori, e penso principalmente ai cinesi, che giocano con regole diverse dalle nostre. Anche per questo, ci uniamo al richiamo di Confindustria. È importante che l'Unione Europea valorizzi il proprio sistema industriale e il Made in Europe, creando condizioni di competizione più eque rispetto ai competitor internazionali».

«La competizione internazionale si è fatta più aggressiva: si impone un'attenzione costante alle strategie sia commerciali che produttive: sul mercato globale, infatti, operano attori che giocano con regole molto diverse dalle nostre»

La Cina è già arrivata in India, sta guadagnando quote di mercato in Turchia, e comincia ad affacciarsi con rinnovata forza anche in Europa...

«Dobbiamo maturare, a mio avviso, una sana consapevolezza di quello che è il contesto all'interno del

quale ci troviamo ad operare. La Cina la conosciamo, e ne conosciamo la forza: è una sorta di grande azienda che produce tecnologie e superfici cera-





Il Direttivo di ACIMAC con il vicepresidente della Regione Vincenzo Colla

miche, proponendole ad un mercato interno che tuttavia oggi non è in grado di assorbire l'offerta: ovvio, quindi, che cerchi altri mercati»

L'inverno si annuncia comunque 'freddo': cosa può fare ACIMAC, a suo avviso?

«L'associazione deve lavorare per mettere insieme risposte da proporre ai nostri associati. Insieme si può fare sistema, si possono elaborare strategie, anche di comunicazione, che evidenziano come il made in Italy della tecnologia continui a vantare,

rispetto ai competitors esteri, una serie di fattori che ne garantiscono il valore, in termini di innovazione e servizio.

Si tratta, in sintesi, di ragionare su logiche non necessariamente comuni, perché ogni azienda ha le sue peculiarità, ma quantomeno condivise. Per affrontare i mercati facendo squadra e dando il nome giusto, nel segno della qualità, a quello che il made in Italy della tecnologia è in grado di proporre ai mercati».

Giro d'affari a 1,73 miliardi

Una flessione del 5,1% per il comparto, che nel 2024 aveva registrato, tuttavia, un calo molto più significativo

Il settore italiano delle macchine e attrezzature per l'industria ceramica chiude il 2025 con un fatturato totale di 1.732 milioni di euro. Un risultato in calo del 5,1% rispetto ai 1.825 milioni del 2024, anno che aveva registrato una flessione ben più significativa, pari al -24%. Le vendite 2025 del comparto si assestano quindi sui livelli del 2019. La contrazione, secondo i preconsuntivi elaborati dal Centro Studi Mecs - Acimac, interessa sia l'export sia il mercato domestico. Il mercato interno si

Tecna, appuntamento a settembre

a cura della redazione



Gian Paolo Crasta

«Paradossalmente, è proprio nei momenti di difficoltà che le aziende si avvicinano alla nostra associazione, nei confronti della quale la fidelizzazione è comunque già molto forte». Prende atto dei lasciti del 2025, il Direttore Generale di ACIMAC **Gian Paolo Crasta**, e rilancia. Il 2026 sarà un anno importante per l'associazione, e non solo perché a settembre si celebra il TECNA, quanto perché l'intenzione è quella di reinventare la narrazione del settore «attraverso una campagna ad hoc, che possa

attesta infatti a 518 milioni di euro, per un -3,1% rispetto all'anno scorso. La corsa delle esportazioni si è invece fermata a 1,214 miliardi di euro, segnando un -5,9% rispetto al 2024. I numeri diffusi dall'associazione di Villa Marchetti a fine 2025 si collocano all'interno di uno scenario che resta indubbiamente complesso, di fronte al quale il comparto conferma comunque la sua resilienza, in presenza «di fattori che possono sostenere un

«L'edizione 2026 – spiega il DG di ACIMAC Gian Paolo Crasta – raccoglierà attorno a sé tutti i plus della tecnologia made in Italy»

far parlare anche altro, oltre agli aspetti prettamente tecnici. Negli anni – ammette Crasta – abbiamo forse 'dimenticato' i plus della tecnologia italiana nel mondo, che provvederemo ad evidenziare come meritorio». Prende atto, Crasta, anche delle importanti novità introdotte dal Governo a favore delle imprese, ovvero della proroga dell'iperammortamento e dei 3,5 miliardi, buona parte dei quali per rifinanziare il piano di Transizione 5.0, e parla di «segnali che rappresentano un riscontro importante rispetto alle istanze evidenziate da Confindustria nei confronti del Governo». Non sono ancora sufficienti, aggiunge il Direttore Generale di ACIMAC, nominato peraltro a dicembre anche Segretario generale di Federmacchine, «ma ci sono, e già questo ha la sua importanza». Poi c'è l'edizione 2026 di TECNA: la consueta cornice della Fiera di Rimini si prepara ad ospitare, aggiunge Crasta, «un evento che vogliamo superi la logica del 'contenitore', raccogliendo attorno all'evento stesso tutti i protagonisti di una filiera di fornitura sempre più forte ed omogenea, confermando anche quei Tecnawards che riconoscono i giusti meriti a chi ha elaborato le soluzioni più innovative non solo dal punto di vista della tecnologia, ma anche a livello di upgrade produttivo».

percorso di recupero nel medio periodo». Il contesto socioeconomico internazionale, tuttavia, resta instabile e caratterizzato da una pressione competitiva crescente da parte dei produttori esteri, in particolare dell'area asiatica ed il settore sconta il fisiologico assestamento successivo ai forti investimenti compiuti negli ultimi anni dai principali gruppi, che hanno sensibilmente rallentato di recente.

THE LARGEST RANGE OF RUBBER LININGS

FOR CERAMIC
INDUSTRY



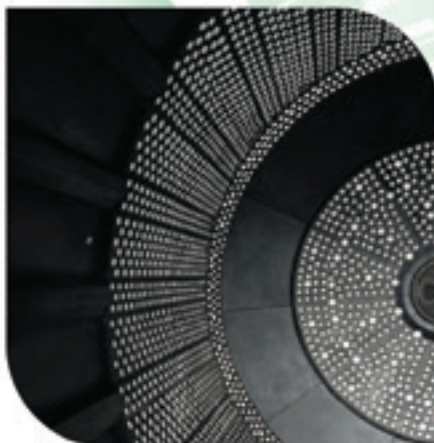
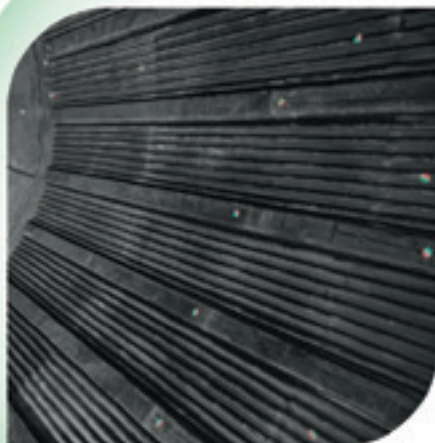
TYPHON

Anti-wear rubber lining suitable for every type of grinding bodies. Strong structure, reliable and resistant.



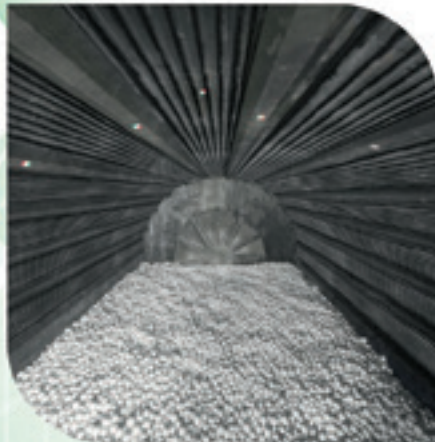
ROTEX

Anti-wear rubber lining suitable for grinding bodies in alumina. It reduces the grinding and refining time of the product.



ROTEX STRONG

Anti-wear rubber lining, more resistant than traditional rotex lining. Suitable for alumina grinding bodies.



ALURUBBER

Composite lining made of rubber and high-density alumina suitable for every type of grinding bodies. This lining, with a high anti-wear power, it is used in the first zone of a mill with continuous grinding.

www.cerotech.it

CERTECH

NCM RADDOPPIA CON GRUPPO B&T

Un impianto completo in grado di garantire elevate performance, flessibilità e un supporto post-vendita continuo

Negli ultimi anni il mercato ceramico in Algeria ha conosciuto una crescita notevole, spingendo numerosi imprenditori locali a investire nella produzione diretta. Grazie alla propria esperienza e alle tecnologie avanzate, Gruppo B&T è riuscito ad affermarsi in questo territorio con una presenza solida e riconosciuta. A conferma di questo, NCM Céramique Si – Mustapha, azienda algerina nata nel 2018 proprio in partnership con Gruppo B&T, ha realizzato un impianto completo in grado di garantire elevate performance, flessibilità e un supporto post-vendita continuo. Da questa collaborazione è nata una storia di successo che oggi porta NCM a raddoppiare la propria capacità produttiva. Il nuovo impianto rappresenta un salto di qualità, anche dal punto di vista tecnologico: NCM ha infatti deciso di integrare nella sua linea le principali novità di Gruppo B&T, tra cui avanzati sistemi per la squadratura Tornado® e la linea di scelta e classificazione automatica Wizard®, che assicurano precisione, finiture di alto livello e flussi produttivi ottimizzati. A queste soluzioni si aggiunge l'innovazione della decorazione digitale di Projecta, con la stampante PRO Plus da 12 barre e il sistema Dryfix 112. La prima garantisce altissima produttività, massima flessibilità nella gestione dei parametri di stampa e continuità operativa, mentre il secondo consente applicazioni digitalizzate di graniglie e polveri, aprendo la strada a effetti 3D e contrasti materici dall'impatto estetico unico. Due tecnologie che permettono di ampliare la varietà e la qualità del prodotto finito, rafforzando la competitività dell'azienda sul mercato.



ELLEK AUTOMAZIONI CRESCE NEL 2025

Grazie a un team specializzato e a un costante aggiornamento, l'azienda continua a distinguersi per la capacità di integrare soluzioni su misura



E' proseguita, anche nel 2025, la crescita di Ellek Automazioni. L'azienda scandinava ha confermato il proprio trend di crescita, consolidando la presenza nel settore dell'automazione industriale con la realizzazione di nuovi impianti e revamping in diversi ambiti produttivi. Tra i diversi progetti conclusi negli ultimi mesi per il settore ceramico, c'è la realizzazione di un impianto di colorazione barbottina per un importante produttore del comprensorio sassolese. Il sistema, interamente progettato e sviluppato da Ellek Automazioni assieme ai tecnici dell'azienda cliente, gestisce in modo automatico le fasi di dosaggio, miscelazione e distribuzione della barbottina colorata, garantendo precisione, tracciabilità e ripetibilità del processo produttivo. Sempre nel settore ceramico, ad esempio, ha portato a termine un importante revamping di un impianto di dosaggio materie prime destinato alla preparazione di miscele per due mulini continui. L'intervento ha previsto il completo aggiornamento della parte elettrica e di automazione, con particolare attenzione al controllo dei nastri pesatori, cuore del sistema di dosaggio. Grazie a una gestione precisa e dinamica delle portate, il nuovo impianto garantisce ripetibilità, uniformità e tracciabilità delle miscele, ottimizzando l'alimentazione dei mulini e riducendo tempi morti e scarti di produzione. Un altro ambito in cui Ellek Automazioni ha registrato una forte espansione è quello della logistica e intralogistica, dove ha sviluppato sistemi automatici per la movimentazione, il dosaggio e la tracciabilità dei materiali, confermando la propria versatilità e competenza nell'integrazione di tecnologie evolute.





EFFEDIESSE



DELFI
MADENCILIK

MATERIE PRIME

— RAW MATERIALS —

PER L'INDUSTRIA E LOGISTICA
FOR IN INDUSTRY AND LOGISTICS



EFFEDIESSE S.r.l.

Sede operativa: Via del Passatore 73
41011 Campogalliano (Mo)
tel: 059 525495 info@effediesse.net
www.effediesse.net

DELFI MADENCILIK LTD. STI

Erzene Mah. 115 Sokak - No:24
D:3 Bornova, IZMIR, TURKEY
Mob: +90 532 583 80 84
Tel: +90 232 375 53 54
info@delfimineral.com
www.delfimineral.com



OUR PARTNERS

*Kale Maden



STRATON



GHANI CERAMICS RADDOPPIA CON IL NUOVO FORNO FCC SACMI PER GRANDI FORMATI

Lungo 359,9 metri, è il più grande di sempre e potrà gestire sino a 25.000 m²/giorno nei diversi formati, fino al 90x180 cm.

SACMI consolida la propria partnership con l'azienda pakistana Ghani Ceramics, con la fornitura di un secondo forno FCC dedicato ai grandi formati. Lungo 359,9 metri e con luce utile tra le colonne di 2.950 mm, si tratta del forno più grande e performante di sempre operativo nell'impianto di Lahore e potrà gestire la produzione di 25.000 m²/giorno di gres porcellanato. Ad alimentare il nuovo forno saranno due presse SACMI PHC 8200 "Red Edition", la soluzione più potente della gamma che consente un incremento di produttività del 20% rispetto alla generazione precedente, a fronte di consumi ridotti. Il progetto sostiene la strategia di crescita di Ghani basata sull'ampliamento di gamma e formati, da destinare sia al mercato domestico sia all'export. L'integrazione della nuova linea consentirà al cliente di incrementare in modo significativo sia i volumi sia la versatilità del proprio portafoglio, con focus sui formati 60x120, 75x150, 80x160 e fino a 90x180 cm. La nuova linea affianca la precedente, già da anni in esercizio con successo in Ghani Ceramics, con le tecnologie chiave fornite da SACMI, tra cui due presse PHC 4300 e un forno FCC da 201 metri per 13.000 m²/giorno. Qualità costante e ripetibile, gestione e manutenzione semplificate, superiore affidabilità sono le caratteristiche riconosciute al prodotto SACMI, che Ghani conferma a supporto dei nuovi obiettivi di crescita. Attivo in diversi settori industriali – tra cui mining, vetro,



agroalimentare e costruzioni – Ghani Group investe così in modo decisivo sul rafforzamento del proprio polo ceramico: con questo nuovo impianto diventa infatti il maggior produttore di piastrelle in monocottura del Pakistan.

ERCOPAC E TECNOFERRARI: PARTNERSHIP STRATEGICA PER L'AUTOMAZIONE DEL FINE LINEA

Con questa operazione prende forma un gruppo da oltre 90 milioni di euro di fatturato, più di 300 collaboratori

Nel mondo della manifattura interconnessa, la separazione tra produzione, confezionamento e logistica è ormai un'illusione. Le aziende più evolute cercano soluzioni end-to-end, dove ogni fase – dalla pallettizzazione al carico su camion – viene gestita da



un unico sistema coordinato. È in questo scenario che si inserisce la nuova partnership strategica tra Ercopac e TecnoFerrari, un'alleanza industriale nata per offrire una regia tecnica unica e impianti completamente integrati, pensati per rispondere alle sfide più complesse della produzione moderna. Con questa operazione prende forma un gruppo da oltre 90 milioni di euro di fatturato, più di 300 collaboratori e un piano di crescita che punta ai 150 milioni nei prossimi cinque anni. Da novembre, TecnoFerrari è entrata nel capitale sociale di Ercopac, rafforzando una collaborazione basata su visione condivisa, compatibilità tecnologica e obiettivi comuni. Ma non si tratta di un semplice accordo finanziario: è la nascita di una nuova entità in grado di progettare e fornire impianti integrati per il fine linea e la logistica. Da una parte, Ercopac, specialista in automazione fine linea per i settori food, beverage, tissue e ceramico, con soluzioni ad alta efficienza e fasciatura a basso consumo, dall'altra, TecnoFerrari, player globale nella logistica interna, con navette AGV/LGV, software di movimentazione intelligente e presenza capillare nei mercati chiave. Creare valore attraverso innovazione sostenibile e competitività internazionale. Paola e Donatella Ferrari, titolari di TecnoFerrari, parlano di «una nuova energia industriale capace di guidare lo sviluppo congiunto di soluzioni reali, scalabili e adattive».



Light your business

produzione
insegne
luminose

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

MODULA INAUGURA LA NUOVA SEDE IN GERMANIA

«Un edificio – ha detto il presidente Franco Stefani - che incarna la nostra visione: coniugare architettura moderna e tecnologia avanzata per creare ambienti di lavoro efficienti e sostenibili»

Modula celebra un traguardo strategico con l'inaugurazione della sede di Gersthofen, tappa chiave nel percorso di internazionalizzazione e digitalizzazione dei processi aziendali. La presenza di Modula in Germania è ormai decennale: l'apertura della nuova sede – tre piani, una superficie complessiva di 2200 m² - rafforza ulteriormente la vicinanza ai clienti e la capacità di offrire un servizio completo e integrato. «E' un edificio che incarna la nostra visione: coniugare architettura moderna e tecnologia avanzata per creare ambienti di lavoro efficienti, sostenibili e orientati all'innovazione. Un passo decisivo – il commento del presidente di Modula Franco Stefani - nel nostro percorso di crescita internazionale». Percorso che nel 2025 ha visto nuove sedi in Colombia, Singapore, Australia, Danimarca e India: Con la sede di Gersthofen, sintesi perfetta tra architettura moderna, efficienza funzionale e customer experience, Modula conferma la propria missione di portare nel mondo l'eccellenza della logistica automatizzata italiana, combinando innovazione tecnologica, cura del cliente e cultura industriale in un progetto che guarda con decisione al futuro, con un cuore made in Italy.



SOSTENIBILITÀ SICER: NUOVI TRAGUARDI ESG

Tra i risultati più significativi l'ottenimento della certificazione ESG di Ecovadis e l'adesione al programma Responsible Care che integra responsabilità ambientale e sociale nelle strategie aziendali



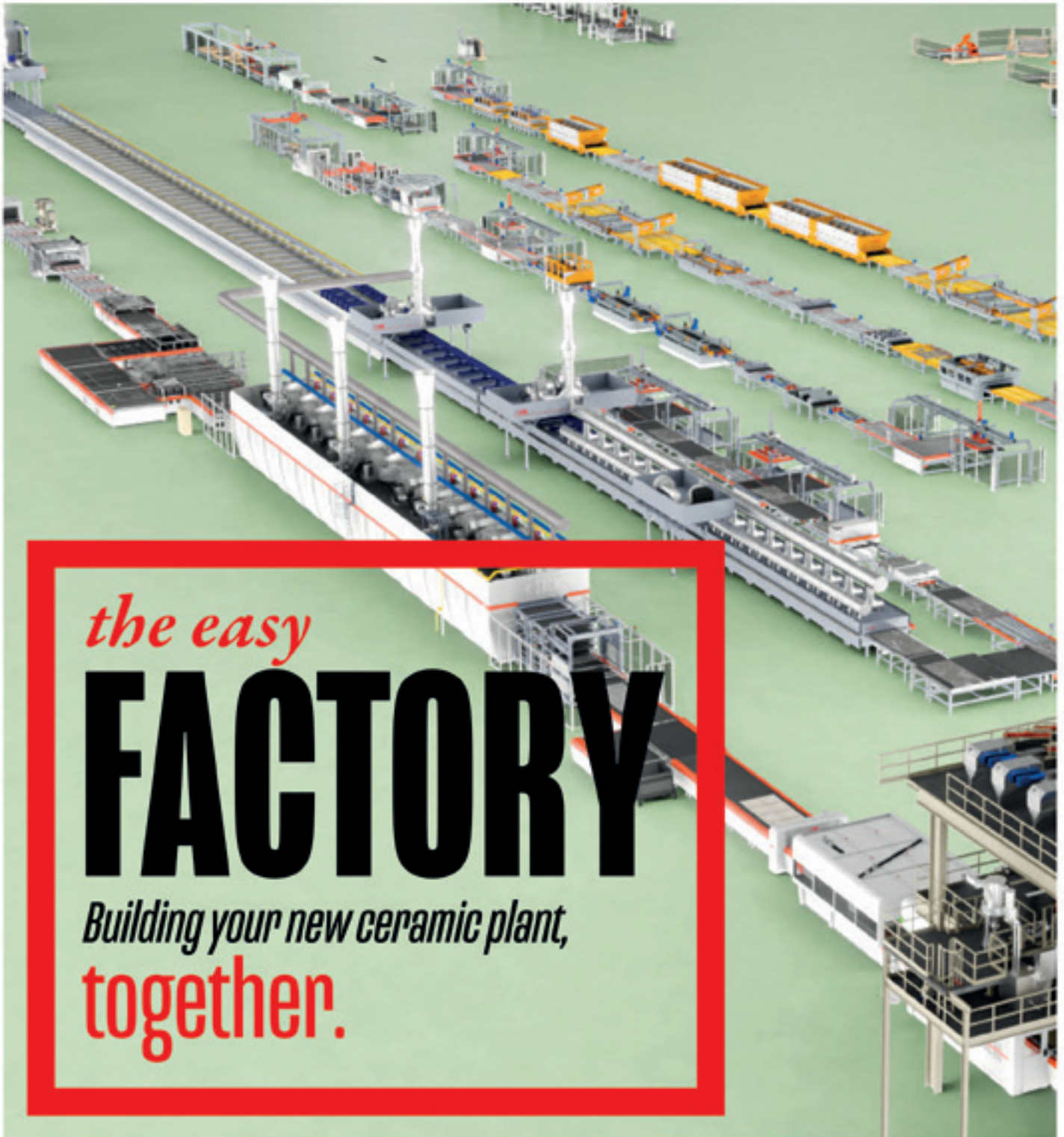
La seconda edizione del Bilancio di Sostenibilità ha confermato l'impegno del Gruppo Sicer verso uno sviluppo responsabile: più investimenti green, progetti di ricerca sostenibile, attenzione alle persone e al territorio. Tra i risultati più significativi spiccano l'ottenimento della certificazione ESG di Ecovadis, con la Medaglia di Bronzo e un punteggio di 58/100, e l'adesione al programma Responsible Care, l'iniziativa volontaria dell'industria chimica promossa da Federchimica e Cefic per integrare responsabilità ambientale e sociale nelle strategie aziendali. Contestualmente, nel corso del 2024, il Gruppo Sicer ha investito 957 mila euro in impianti fotovoltaici, ha raggiunto un tasso di riciclo dei rifiuti pari al 95% e ha confermato un modello di gestione attento alla valorizzazione delle persone, con il 92% dei dipendenti assunti a tempo indeterminato e 1.99 ore di formazione erogate su salute, sicurezza, ambiente e competenze tecniche. L'impegno verso il territorio si è concretizzato anche attraverso una filiera di approvvigionamento responsabile, con il 53% della spesa destinata a fornitori locali dell'Emilia-Romagna, a sostegno del tessuto produttivo in cui l'azienda opera. Il documento evidenzia, inoltre, i progetti di ricerca e innovazione finanziati dal MISE, orientati alla riduzione dei consumi energetici e delle emissioni, e lo sviluppo di soluzioni di prodotto sempre più sostenibili, come le linee LOW EMISSION e WATER BASED, formulate per abbattere le emissioni odorifere e migliorare le prestazioni ambientali. Attualmente detiene 12 brevetti che coprono processi produttivi e formulazioni sempre più sostenibili. Con un valore economico distribuito pari al 91,6% del totale generato, il Gruppo Sicer conferma il proprio modello di impresa responsabile, capace di generare crescita condivisa e benessere diffuso.





SACMI

ENDLESS INNOVATION SINCE 1919



the easy

FACTORY

*Building your new ceramic plant,
together.*

GAIOTTO
Automation

BMR
made in Italy

ITAL VISION
INDUSTRIAL VISUAL SYSTEMS

SACMI
INTRALOGISTICS

PRIMA CER: CAOLINO PURIFICATO E CIOTTOLI DI SILICE PER I PRODUTTORI CERAMICI

L'azienda sassolese, al traguardo dei 25 anni di attività, amplia la propria gamma di articoli con due prodotti dedicati al settore ceramico. Il primo, un prodotto di consumo per la macinazione di impasti ceramici, è un ciottolo di silice che per caratteristiche intrinseche di durezza e rotondità risulta estremamente performante garantendo una efficiente macinazione in termini di tempi e risultati. Nel secondo caso si tratta di un caolino levigato, una materia prima comunemente usata dai produttori ceramici per la produzione di smalti ed engobbi. In particolare, questo prodotto subisce un processo di raffinazione a umido (wet processing) atto a purificare il materiale grezzo, separando la Kaolinite dalle impurità come sabbia, quarzo, mica e ossidi di ferro/titanio ed ottenendo così un caolino ad alta purezza e bianchezza.



**PRIMA
PCER**

RAW MATERIALS FOR INDUSTRY

**MATERIE PRIME
CIOTTOLI DI SILICE
E SFERE DI ALLUMINA
PER OGNI ESIGENZA**

PRIMA CER S.R.L. UNIPERSONALE

Via Ragazzi del '99 n. 12

41049 Sassuolo (MO) Italy

Tel. +39 0536 813148 - Fax +39 0536 888970

www.primacer.it - info@primacer.it

Grazie per averci scelto

	pag.
CERTECH	20
DAXEL	5
EFFEDIESSE	22
INSIGNA	24
MAPEI	14-15
PRIMACER	27
SACMI	26
SMALTOCHIMICA	12-13
SYSTEM CERAMICS	16
ZAMA SETER	29



Zama SETER®



Leader nella produzione di termocoppie...