



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

27

AGOSTO - SETTEMBRE
2026



TECNA 2026

Crescono buyer e visitatori:
un'edizione da record

MERCATO

Tecnologia: il futuro
tra qualità e servizio

MATERIE PRIME

Argille: la Germania
di nuovo 'über alles'

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

**CERA
MICA
NDA**

EDITORIALE

La cura è nelle nostre mani

di Roberto Caroli

carocaroli@ceramicanda.com

La lettura che ho scelto per le vacanze è l'ultimo romanzo di Matteo Nucci – 'Platone. Una storia d'amore' - candidato al Premio Strega 2026. Il libro racconta in modo minuzioso la vita del filosofo greco, il suo arrovellarsi sul tema dell'eros, le perle di saggezza che arricchiscono il romanzo. Ne ho scelto una che sintetizzo. Platone attendeva fuori dalla palestra il fratello, quando chiese ad un vecchio che nel frattempo si era fermato a far riposare il cavallo «vecchio, come si raggiunge la felicità?». «Facendo il minor numero di errori», fu la sua risposta. Come a dire che la felicità dipende da noi ed è nelle nostre mani. E quando mi sono trovato a scegliere cosa scrivere sul primo numero di questo giornale in

uscita dopo le vacanze ho scelto di non uscire completamente dal bel romanzo di Nucci, e di fare alcune brevissime ed estemporanee riflessioni sul nostro stato d'animo in relazione al momento che stiamo attraversando. Scusate la digressione. Mentre l'Europa sente finalmente vicina la fine dell'estate più calda degli ultimi secoli, con l'Italia intera alle prese con il caso Ranucci e gli sportivi da stadio catturati e distratti dal calciomercato, c'è chi comincia già a pensare con preoccupazione all'autunno che abbiamo davanti. Sono gli stessi che da mesi nuotano nel mare agitato dell'incertezza angosciati dalle problematiche che non accennano a sgonfiarsi e che riguardano il nostro Paese, il



ΠΛΑΤΩΝ
PLATO

ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ
ΖΗΤΕΙ ΤΟ ΑΕΙ

—
LA FILOSOFIA
CERCA L'ETERNO

Vecchio Continente, il Mondo. Forse è proprio la mancanza di un confine, l'immagine di un futuro incerto che continua la sua corsa, gira intorno al mondo per ritornare là dove è partito, cioè nelle industrie di casa nostra, nei negozi, nei ristoranti, negli alberghi delle città, nelle case, nelle famiglie. E tutti a sperare di vederne prima o poi la fine, seduti sul muretto in attesa che il mondo riprenda a girare come prima. Abbiamo superato la Seconda Guerra Mondiale, l'Olocausto, il Nazismo, il Fascismo e il Comunismo, ci siamo rimessi in piedi dopo i terremoti e le alluvioni, figuriamoci se anche questa volta non riusciremo a ritrovarci. Il problema è che il nostro destino non è più nelle nostre mani;

perché davanti alle azioni di Trump, a quelle di Putin, Netanyahu, Zelenskyj o Khamenei, noi rimaniamo impotenti e possiamo soltanto subirne le conseguenze e, come si fa in questi casi, incrociare le dita. Ed è questo il motivo che sta alla base della nostra angoscia, che ci porta di conseguenza a nuotare nell'incertezza e a interrogarci su «come posso continuare ad avere un'idea di futuro?». Ancora una volta la filosofia potrebbe aiutarci a rispondere, nello specifico le conclusioni di Epicuro: «Non dobbiamo permettere che gli avvenimenti del mondo occupino tutta la nostra vita». Sarebbe un errore. E come suggeriva il vecchio saggio a Platone, meno errori facciamo, meglio è! Per il nostro bene.



Anno XXIII - Numero 164 - AGOSTO - SETTEMBRE 2026
(Chiuso in tipografia il 09/09/2026)

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

"Nulla è come sembra"
collage analogico
di Cristina Faedi I Infinite Possibilità
@infinite8possibilita

STAMPA E CONFEZIONE

CHINCHIO
INDUSTRIA GRAFICA S.r.l.

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

SOMMARIO

2 Editoriale

La cura è nelle nostre mani

7 L'appuntamento

Tecna 2026: verso un'edizione da record

11 Intervista

Bruno Bettelli: «il futuro?

Si costruisce facendo squadra»

14 L'opinione

«Qualità e servizio: la tecnologia
deve alzare il livello»

18 Materie prime

Argille: la Germania
di nuovo 'über alles'

21 ALLFORTILES

Appuntamento a dicembre
con la *due giorni* di Ceramicanda

34 News Aziende

Impianti e servizi

39 Dettagli

Idee e soluzioni
per l'industria ceramica

PRIMO PIANO

26 - Mapei

28 - EffeDiesse

30 - R.M.P.A.

42 Grazie per averci scelto

CERAMICANDA ♦
COMMUNICATION PROPOSALS



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



DAXEL DAXEL DAXEL DAXEL

DAXEL



YOU'LL NEVER *work* ALONE

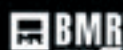
From machines
to products.
From process
to perfect results.
Together.



22-25 SEPTEMBER 2026



SACMI



La tecnologia si da' appuntamento a Rimini

a cura di Stefano Fogliani

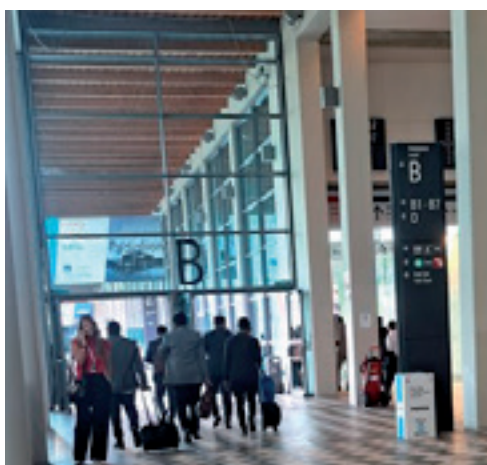
Presenza dei buyer internazionali raddoppiata e visitatori in crescita, provenienti da 85 diversi paesi: si va verso un'edizione da record



I presupposti sono oltremodo incoraggianti e confermano TECNA - The Global Expo for Ceramics and more, il punto di riferimento mondiale per tecnologia, impianti, estetica e design dell'industria ceramica e dei laterizi, con una platea di operatori qualificati che arriva da ogni continente. Quanto state leggendo è stato scritto una decina di giorni fa, ma i numeri della vigilia erano già sufficienti a delineare il profilo di un'edizione caratterizzata da una presenza molto elevata di visitatori internazionali. Organizzata da IEG - Italian Exhibition Group in collaborazione con

ACIMAC, la manifestazione raddoppierà, grazie ad uno specifico programma messo a punto con ICE, la presenza dei buyer esteri: se nel 2024 erano arrivati a Rimini in 120, oggi il dato è più che raddoppiato e si attesta a 250, con 44 paesi rappresentati. Il dato più interessante non è però soltanto quantitativo. La provenienza dei buyer restituisce una fotografia estremamente variegata, con alcune aree chiave che emergono per numero di operatori: Nord Africa, Asia centrale e meridionale (a cominciare dall'India) e America Latina, che insieme valgono più



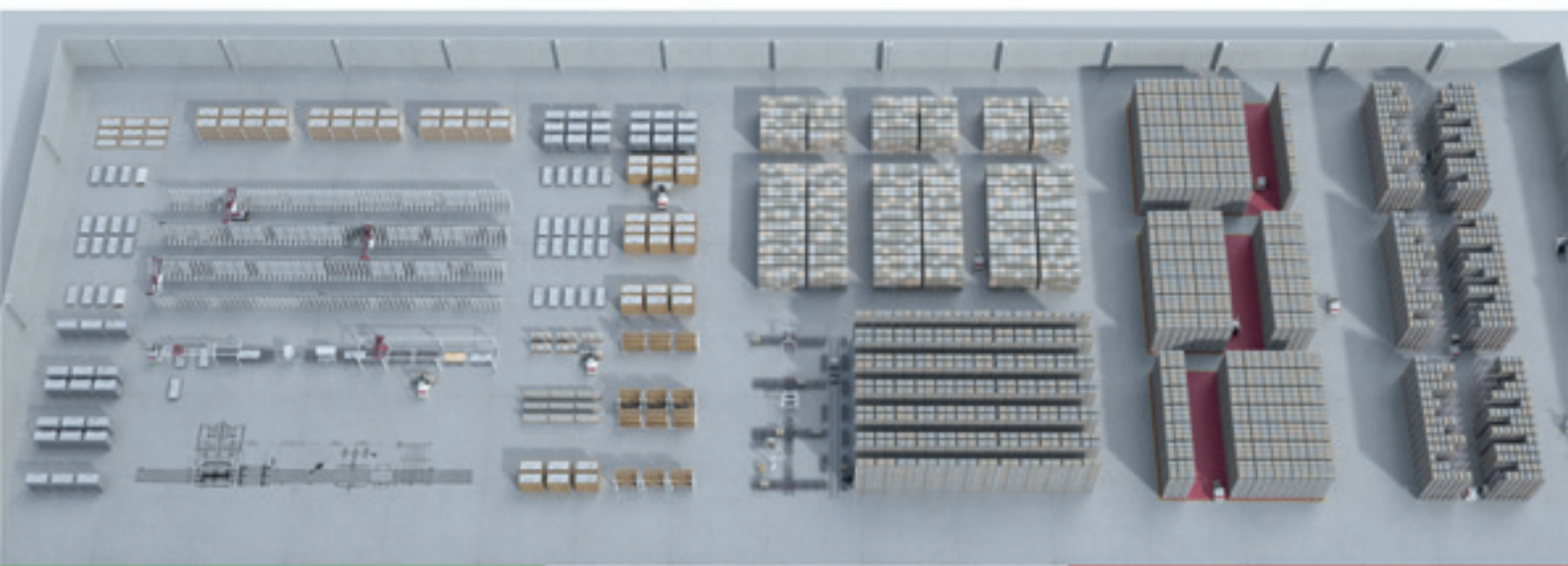


della metà dei buyer selezionati. Proprio l'America Latina si conferma una delle aree più dinamiche e rappresentate, ragione per cui questa edizione dedica un focus specifico all'area Mercosur, oggi tra i bacini di maggior interesse per l'industria delle superfici e per la tecnologia italiana. «Il raddoppio dei buyer internazionali rispetto alle scorse edizioni e la varietà delle aree da cui arrivano ci danno un segnale preciso: l'attenzione all'evoluzione della tecnologia è molto alta a tutte le latitudini – commenta Gian Paolo Crasta, direttore ACIMAC – e continua a guardare all'Italia come punto di riferimento. Parliamo di un interesse che coinvolge Asia, Africa, Medio Oriente e America Latina, con il Mercosur come area di particolare attenzione per questa edizione. TECNA arriva a questo appuntamento rappresentando al meglio il ruolo che le è proprio: essere il luogo dove la filiera mondiale delle superfici si incontra e capisce in anticipo dove il settore sta andando». Detto che

risposte importanti sono attese anche dal punto di vista dei visitatori, con prenotazioni in crescita del 10% e 85 diversi paesi rappresentati, resta da dire di un programma che fa della manifestazione di Rimini la fiera leader del settore a livello internazionale, non solo vetrina tecnologica, ma piattaforma di relazioni, conoscenza e visione strategica per l'intera filiera delle superfici. E che si apre con la Cerimonia di Premiazione dei TECNAwards, il riconoscimento internazionale con cui Tecna valorizza i migliori investimenti tecnologici realizzati nel periodo 2024-2026 dalla clientela degli espositori internazionali, proseguendo con il Convegno inaugurale a cura di IEG e ACIMAC, dedicato agli "Scenari geopolitici internazionali nel settore ceramico", una tavola rotonda sugli equilibri geopolitici che stanno ridefinendo il settore, con particolare attenzione alle dinamiche e alle opportunità offerte dai mercati delle Americhe.

DENSITÀ. PRECISIONE. SICUREZZA.

Logistica ad alta densità: massima flessibilità, tracciabilità totale e un picking impeccabile.



TECNOFERRARI



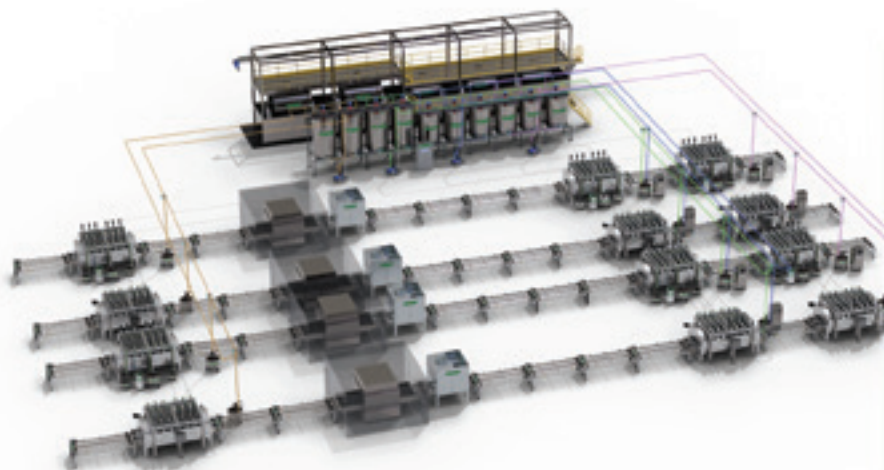
Progetta con noi il futuro del tuo magazzino.

TECNA | 22-25 SETTEMBRE
PADIGLIONE B2 — STAND 001

CERTECH

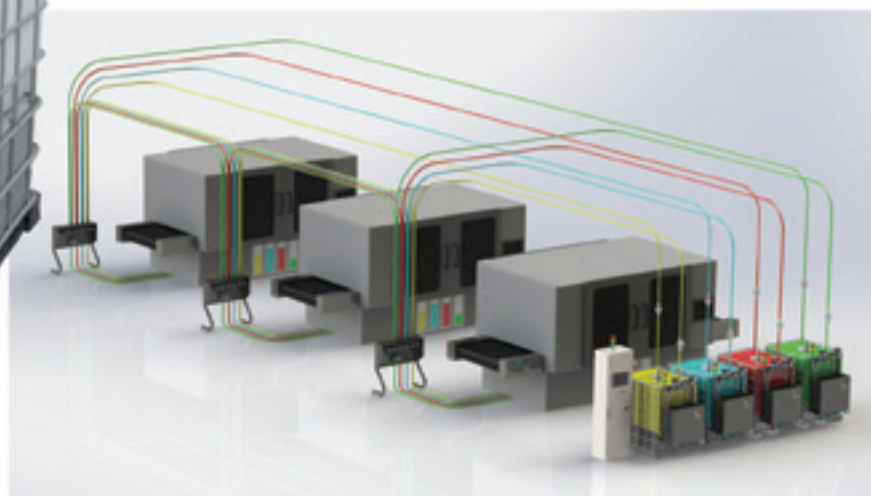
Glazes and engobes transfer systems

EASY TRANSFER GLAZE



 **VIBROTECH®**
ink Refill Technology

*Equipment and systems
for supplying inks to digital ceramic printers*



Bruno Bettelli: «Il futuro? Si costruisce facendo squadra»

a cura di Roberto Caroli



«Il senso del dovere e la responsabilità che mi accompagnano a questo nuovo impegno sono enormi. Attraversiamo un momento particolarmente

**Il neopresidente di Acimac:
«la geografia del mercato
è cambiata e sta cambiando:
siamo pronti alla sfida»**

te complesso, in un contesto che non ricordo di aver mai vissuto nonostante i miei 39 anni di attività, ma siamo pronti a raccogliere la sfida». **Bruno Bettelli** è il nuovo Presidente di Acimac: Presidente e AD di I-TECH, da tre anni presidente di Federmacchine, Bettelli proviene da un percorso consolidato all'interno dell'associazione, prima nel consiglio direttivo, poi come vicepresidente, e succede a Paolo Lamberti. «Lavoreremo – aggiunge – di squadra: nel mio discorso programmatico ho parlato di riposizionamento e credo sia questa la strada da seguire: la geografia del mercato è cambiata e sta cambiando in modo profondo»

Facendo selezione, peraltro...

«E' necessario affermare la nostra identità e farla valere ma le nostre aziende sono convinte siano in grado di farlo. Non possiamo, con la nostra offerta, coprire tutti i segmenti di mercato, ma su quelli che siamo in grado di presidiare e che ci garantiscono una profittabilità più alta, che compensi volumi che immagino più contenuti»

L'export (69%) traina un settore da 1,7 miliardi

L'industria italiana delle tecnologie per la ceramica ha chiuso il 2025 con un fatturato di 1,73 miliardi di euro, registrando una flessione del 5% rispetto all'anno precedente. Il settore mantiene tuttavia solide fondamenta industriali, con 7.153 addetti stabili rispetto al 2024 e una forte vocazione internazionale, che vede l'export rappresentare il 69,4% del fatturato complessivo. I dati emergono dall'indagine

statistica elaborata dal Centro Studi di Acimac Mecs e confermano, si legge, «la fase complessa che sta attraversando l'intera filiera ceramica europea. Alla contrazione degli investimenti si affianca infatti una crescente pressione competitiva internazionale, che coinvolge non solo i costruttori di macchine ma l'intero ecosistema industriale, dai produttori di componentistica fino ai produttori di piastrelle».



Bettelli con i vicepresidenti Simone Sorrentino (Surfaces Group), Paolo Mongardi (Sacmi) e Luca Bazzani (System Ceramics)

Nel suo discorso programmatico ha parlato di necessità di trasformare le idee in cose concrete...

«Confermo: la più importante è l'attrazione di capitale umano, l'investimento sulle competenze, education... Abbiamo già cominciato diversi percorsi di collaborazione: dobbiamo portare al nostro interno nuove risorse perché il nostro settore, purtroppo, sta invecchiando e per farlo serve una collaborazione sempre più stretta con il mondo accademico, che a sua volta dovrà elaborare percorsi ad hoc»

Il futuro di Acimac si costruisce facendo squadra...

«Certamente, e la stessa associazione è una squadra, nel senso che è composta da realtà diverse: si tratta di passare da un egosistema a un ecosistema in grado di proporre un insieme di soluzioni che rappresenti il saper fare delle aziende italiane»

Con che spirito vi avvicinate al Tecna? Ormai ci siamo...

«Con lo spirito giusto, quello di raccogliere la nuova sfida che ci viene proposta da un mercato che cam-

bia. La geopolitica che condiziona il contesto non la possiamo cambiare, ma possiamo essere resilienti, flessibili e adattarci a questi nuovi contesti. Il tutto nella consapevolezza che i nostri concorrenti sono sempre più forti e più presenti e la nostra mission è continuare ad innovare ed alzare gli standard di servizio presso i clienti»

In occasione dell'assemblea che l'ha eletta, Acimac ha voluto in platea anche i rappresentanti di Confindustria Ceramica, della ceramica europea e di Ceramicolor... Una grande vicinanza con le altre associazioni...

«Siamo una filiera, con tutte le complessità del caso: la tecnologia per ceramica non è fatta solo dai costruttori di macchine, ma da tutti coloro che ogni giorno concorrono all'innovazione di processo. Quindi colorifici e materie prime, e abbiamo voluto anche una rappresentanza significativa di chi sta a valle: solo ascoltandosi l'un l'altro e confrontando i bisogni saremo in grado di formulare le proposte e le offerte di valore più efficaci».

Il vero valore della ceramica non si vede.



Superfici perfette. Processi controllati.
Nel settore ceramico ogni dettaglio conta,
anche quello che non si vede: l'energia.

Con Crea Energia trasformi un costo in strategia.
Meno dipendenza dal mercato. Più controllo. Più margine.

- 70% costi energia
3 - 5 anni ROI medio
100% su misura



www.creaenergia.net

Impianti Fotovoltaici Industriali - Bonifica Amianto
Via Quattro Passi, 2, 41043 Formigine (MO) - info@creaenergia.net - 059 7471929



creaenergia
sostenibile. rinnovabile.

«La tecnologia deve alzare il livello, accrescendo qualità e servizi»

a cura di Roberto Caroli



Giuliano Noci

«Siamo in un momento di straordinario cambiamento che ci impone di cambiare, a nostra volta, il modo di ragionare». Non fa sconti al distretto ceramico, **Giuliano Noci**. Ingegnere, prorettore del Politecnico di Milano, ordinario di Strategia & Marketing ed editorialista de *Il Sole 24 ore*, riflette ai microfoni di Ceramicanda su «un contesto profondamente rivoluzionato»

A cominciare dai mercati...

«Certo, ma i fattori che si combinano sono diversi. Se parliamo di mercati parliamo di 4 miliardi di persone in Asia e poche centinaia di milioni in Europa, ma più in generale è in atto una trasformazione che sta cambiando il senso degli oggetti. La macchina, da questo punto di vista, è l'oggetto principe e vediamo player cinesi che si confrontano, spesso battendoli, con assemblatori che sono sul mercato da 150

Secondo Giuliano Noci, Prorettore del Politecnico di Milano «è in atto uno straordinario cambiamento che impone alle nostre aziende di modificare il loro modo di ragionare»

anni. Poi c'è l'elemento della competizione, e sullo sfondo c'è ancora la Cina che produce un terzo dell'output manifatturiero mondiale e non è più un produttore a basso costo, ma un leader tecnologico»

In un contesto del genere il made in Italy cosa può fare?

«Le priorità sono due: la prima prendere atto che quanto fatto finora vada bene per questa nuova realtà, la seconda rendersi conto che l'unico spazio che resta ai produttori italiani è quello legato all'alta qualità del prodotto e all'altissima qualità del servizio»

La Cina, tuttavia, sembra non lasciare nemmeno quello spazio...

«Dipende: il made in Italy deve sfruttare al massimo i pochi punti di debolezza dei produttori cinesi e capitalizzare i suoi punti di forza. La Cina è ancora una realtà più prodotto-centrica che cliente-centrica, nel senso che ha una consapevolezza ancora debole dell'importanza del servizio. La chiave con cui i produttori di casa nostra possono aprirsi spazi è nell'unione tra questo aspetto che ancora penalizza i cinesi e la qualità e la flessibilità del servizio che la produzione italiana è in grado di garantire. Va detto tuttavia che in Cina le cose vanno alla velocità della luce, ma in questo momento il punto debole della Cina è non comprendere appieno che esistono standard di mercato, ovvero approcci, processi d'acquisto che sono diversi dal modo di fare cinese. Questo ci attribuisce ancora un vantaggio»

Soltanto sui cosiddetti mercati di nicchia, tuttavia...



«Non sono propriamente nicchie, perché paesi da un miliardo e mezzo di persone si confrontano con realtà equivalenti, come Belgio e Svizzera, ad esempio, da pochi milioni di persone. Quindi non vedo alternative che non siano lavorare su quelle nicchie con un posizionamento molto orientato alla qualità e dove la componente del servizio diventa elemento fondamentale. Aggiungo che i produttori di tecnologia del distretto non devono necessariamente vedersi, in futuro, solo come produttori di ceramica: se la ceramica non dovesse più essere l'ambito più attrattivo, rimane comunque una competenza e una capacità forse unica da far valere sui mercati»

Che valore ha il distretto oggi? Chi lo ha studiato ha sempre detto che la contiguità spaziale e la concentrazione di competenze su un territorio così limitato sono un valore aggiunto...

«E' vero, c'è un humus di competenze che ha creato un ecosistema di eccellenza. Ma in questo momento manca una cosa: abbiamo il distretto, qui, ma non, a mio avviso, il senso di bene comune, della condivisione di talune attività e competenze. Il distretto è uno straordinario punto di forza, ma la vicinanza geografica si deve tradurre anche in intimità collaborativa che ancora manca»

Abbiamo parlato dei produttori di macchine per ceramica, fin qua, ma quelli che fanno ceramica come devono regolarsi?

«Anche in questo caso è necessaria una riflessione su più piani. La prima è che in Europa non c'è più classe media, quindi la sopravvivenza delle aziende è legata all'altissima qualità del prodotto, perché sul low cost ci sono già altri: occorre essere quindi molto selettivi nelle scelte di posizionamento e soprattutto garantirsi un presidio di mercati che non sono più, come una volta, a portata di automobile. Sono mercati dal Brasile arrivando fino al Giappone che hanno caratteristiche diverse ma ci riconoscono il vantaggio di un pregiudizio positivo rispetto al made in Italy. Ci sono miliardi di persone che quando pensano all'Italia pensano a qualità, buon gusto, salubrità, design e questo vantaggio va capitalizzato».

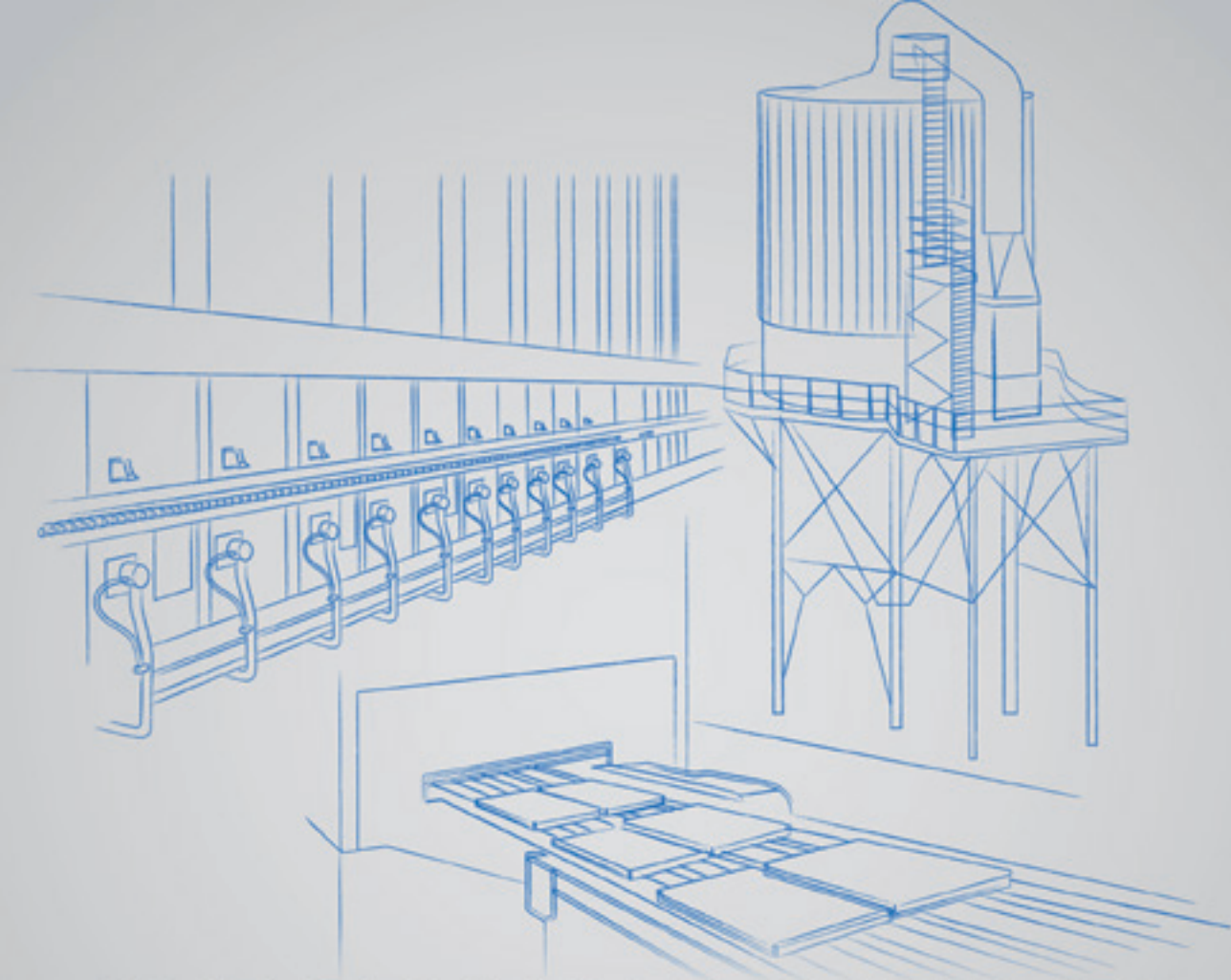


**«Il distretto
è uno straordinario
punto di forza,
ma la vicinanza geografica
si deve tradurre anche
in un'intimità collaborativa
che ancora manca»**

Zama SETER®



Leader nella produzione di termocoppie...



ONE RELIABLE SUPPLIER

from raw processing to premium ceramics



KEDA INDUSTRIAL GROUP

ICF:WELKO

GLOBAL PARTNER FOR INDUSTRY

TECNA 2026 - PAD. D1 - STAND N° 500

Argille, la Germania torna 'über alles'

Risolve buona parte delle criticità che penalizzavano i trasporti, la situazione va normalizzandosi

a cura di Stefano Fogliani e Daniela D'Angeli



«Quando le cose vanno bene, o comunque migliorano rispetto al passato, è anche giusto riconoscerlo». Ne conveniamo anche noi di Ceramicanda che, come sa benissimo chi ci segue abitualmente, quando c'è da sollevare 'casi' o criticare le situazioni di cui veniamo a conoscenza non ci tiriamo indietro, ma che questa volta 'strappiamo' il protocollo per celebrare il miglioramento delle dinamiche di trasporto delle argille che dalla Germania, e segnatamente dal Westerwald, arrivano presso le aziende di casa nostra. A lungo condizionata da cantieri, carenza di vagoni, difficoltà legate ora all'estrazione, ora all'organizzazione di trasporti, la tratta italo-tedesca sembra avere finalmente superato, in questo 2026,

«Da parte delle aziende servirebbe una programmazione più puntuale, ma è vero che le criticità che ci hanno pesantemente condizionato fino al 2024 sono in gran parte superate»

le problematiche che l'hanno afflitta tra 2023 e 2025 e la Germania ha, di fatti, ricominciato ad essere 'tedesca', ovvero puntuale ed affidabile per come noi italiani siamo abituati a considerarla. «Andiamo mediamente bene, nel senso che la situazione è

sensibilmente migliorata», ci spiega **Matteo Bondavalli**, Responsabile delle materie prime di Mariner Ceramiche. Lui – sua anche la dichiarazione che ha aperto questo articolo - l'universo delle argille tedesche lo conosce bene («da quando abbiamo

aperto il nostro stabilimento la causa delle argille tedesche l'abbiamo sposata da subito») e per la Germania, in un certo senso 'tifa'. Questione, dice, anche di rapporto tra qualità e prezzo, oltre che di

una stabilità di fornitura che la tratta italo-tedesca ha finalmente ritrovato, «al netto – ammette – di qualche criticità che permane da parte degli operatori che si occupano del trasporto, che scontano ovvie difficoltà di fronte ad un aumento di volumi che impone aggiustamenti progressivi sui quali vedo tuttavia i nostri fornitori stanno lavorando». Siamo, insomma, lontanissimi dal 2024, quando da queste colonne raccontavamo di oltre 200 vagoni fermi, per settimane, presso i principali scali tedeschi o quando, era il novembre dell'anno scorso, dei

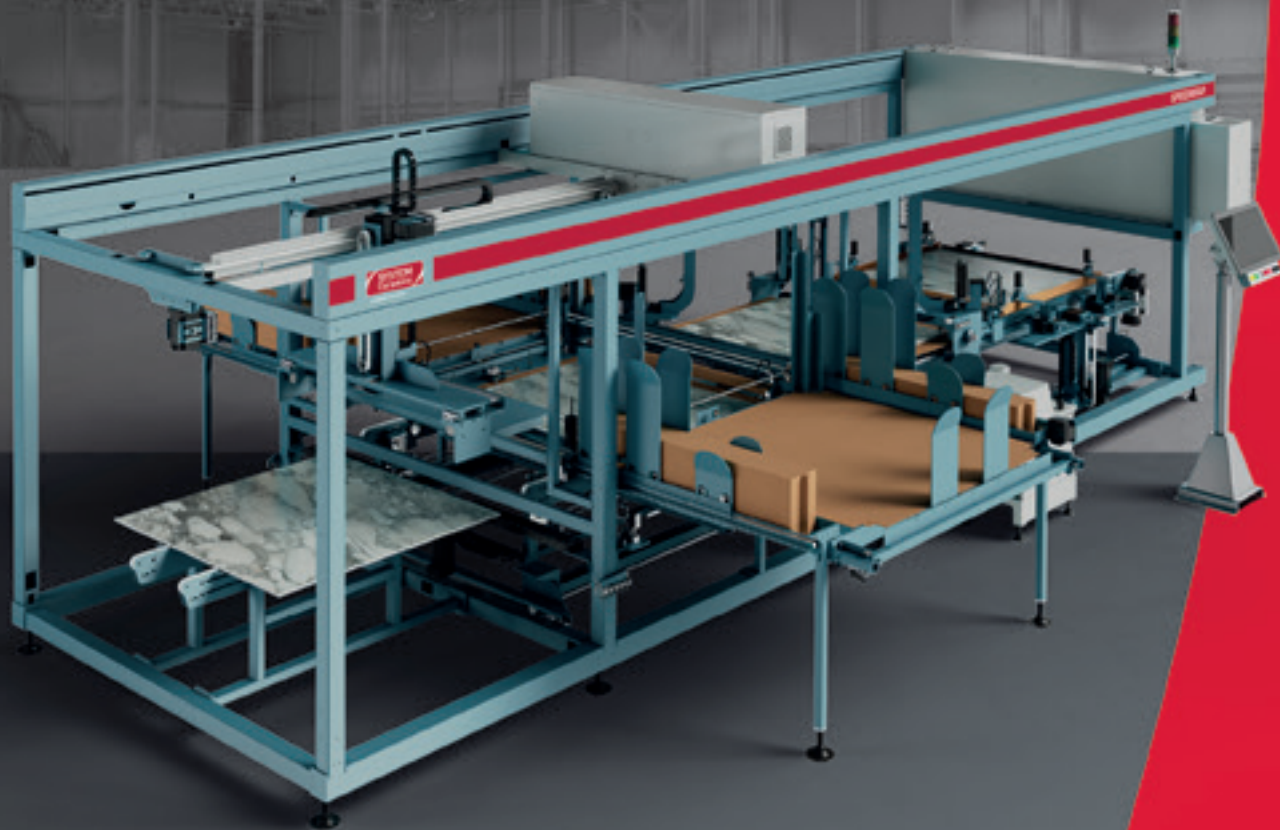
**La ritrovata efficienza
delle tratte italo tedesche schiude
prospettive interessanti al distretto:
secondo gli operatori «c'è mercato
per andare oltre il milione
di tonnellate»**

problemi della logistica tra Italia e Germania ci occupavamo in occasione di una delle tavole rotonde di ALLFORTILES. «Possiamo fare ancora meglio, e stiamo attrezzandoci per rispondere ancora meglio alle esigenze delle ceramiche del distretto, ma rispetto alla grande crisi del 2024 la situazione è nettamente migliorata». Lo dice **Massimiliano Giaresti**, CEO di DB Cargo Transa, il principale operatore ferroviario sulla linea italo tedesca. Parla, Giaresti, di «progressi evidenti, ottenuti grazie all'impegno comune di tutti gli operatori, delle associazioni dei cavaatori e anche di Confindustria Ceramica, con la quale la collaborazione è costante». Già: la Germania resta asset importantissima per le aziende di casa nostra, la situazione, difficilissima fino a un paio di anni fa, si va normalizzando, ed efficacia ancora maggiore, dice Giaresti, si potrebbe ottenere con una migliore programmazione da parte delle aziende, che «ci garantirebbe – dice Giaresti – di lavorare in maniera costante. Avere momenti di picco e momenti di stanca, quando si parla di trasporto ferroviario, può essere un problema, mentre sapere in anticipo che volumi servono stabilizzerebbe ulteriormente il contesto. Oggi – dice Giaresti – la nostra azienda ha in canna, 750mila tonnellate di argille del Westerwald, estendibili fino a un milione. E credo ci siano potenzialità di mercato per andare anche oltre il milione».



Ovviamente, precisa Giaresti, per crescere ed assecondare un mercato che c'è, «serve programmare per tempo. Overo per mesi, non meno di tre: se qualcuno mi chiede vagoni non programmati da un giorno all'altro non ho possibilità di reperirli quando è fondamentale essere in grado di programmare. E se da una parte non ho difficoltà a dire che, da parte nostra, fino a un milione di tonnellate siamo in grado di fornirli, dall'altra devo ammettere che le richieste sono sempre state inferiori rispetto al già citato milione di tonnellate». Morale? Al milione, forse, si arriverà, ma con i chiari di luna che ci sono, oggi è già importante che le problematiche che hanno condizionato a lungo la tratta italo-tedesca siano finalmente superate.

SPEEDWRAP



TWO PACKAGING MODES, ONE HIGH-SPEED SOLUTION

Speedwrap is System Ceramics' **high-speed packaging technology**, offering two packaging options within a single solution: **Wrap Around** for visual control and **Tray Mode** for enhanced surface protection. A fast and efficient changeover between the two ensures maximum flexibility to meet evolving production needs.

Designed to provide **maximum product protection**, Speedwrap offers tailored corner and surface coverage, according to specific requirements.

Built to perform, Speedwrap quickly adapts to changing tile sizes and formats, keeping **productivity consistently high**.



Visit systemceramics.com
to discover more!



ALLFORTILES appuntamento a dicembre

a cura di Stefano Fogliani

L'edizione 2026
della 'due giorni'
di Ceramicanda si terrà
martedì 1 e mercoledì 2



La macchina organizzativa si è già messa in moto, bypassando questa lunghissima estate: mancano infatti poco più di due mesi all'edizione 2026 di ALLFORTILES, la due giorni con la quale il Gruppo editoriale fondato e diretto da Roberto Caroli, ormai dal 2017, Ceramicanda mette il settore ceramico davanti allo specchio. Coinvolgendo uomini e aziende che 'fanno' il nostro distretto ma anche addetti ai lavori,

tecnici, uomini della politica e delle istituzioni, accademici e docenti universitari in un confronto a più voci che fa il punto sulle tematiche di più stretta attualità legate all'oggi e al domani di un comparto che attraversa, in questo 2026 che volge al termine, una transizione non semplice, condizionata da tensioni geopolitiche che raffreddano i mercati, dal caro-energia, dalla concorrenza straniera mai così agguerrita e da





legislazioni, nazionali ed europee, che costringono gli imprenditori di casa nostra a fare i conti con un contesto non privo di incognite. Sarà proprio l'attuale contesto - e le sue prospettive - il macro-tema attorno al quale ruoterà l'edizione del 2026 di ALLFORTILES, il cui mood non cambia. Negli anni la 'nostra' manifestazione si è evoluta, diversificando il format e migliorandolo con novità che lo hanno 'rinfrescato', ma lo spirito che spinse, quasi 10 anni fa il Direttore Roberto Caroli ad 'inventarsi' ALLFORTILES è rimasto quello. Convegni, tavole rotonde, B2B, 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. Incontro e confronto, riflessione e dialogo: il tutto cambiando punto di osservazione e collocazione temporale, modulando formula e programma in modo da far aderire entrambi alle esigenze di una platea la cui attenzione, costante, ha scritto il successo della

manifestazione, cresciuta negli anni. Dal 2017 ad oggi, infatti, ALLFORTILES è riuscita a ritagliarsi uno spazio privilegiato all'interno di quell'anno ceramico che per convenzione comincia a settembre, con il Cersaie, e in agenda ci si possono segnare già le date dell'edizione 2026. Martedì 1 e mercoledì 2 dicembre: andremo verso fine anno e qualche bilancio rispetto a questo 2026 lo si potrà fare, ma il 2027 dietro l'angolo suggerirà spunti di riflessione anche rispetto a quanto verrà. Programma e location verranno svelati quanto prima: oggi basti sapere che la macchina organizzativa, qui in via De Amicis a Veggia di Casalgrande, è in moto da un po', e che l'edizione 2026 della 'nostra' due giorni punta a consolidare e accrescere il successo di ALLFORTILES, oggi asset imprescindibile per Ceramicanda, che attorno a questa manifestazione è riuscita a costruire qualcosa di più di un semplice evento, facendone appuntamento fisso nell'ambito del cosiddetto 'anno ceramico' che, per convenzione, comincia a settembre.





Water Treatment and Dedusting Systems
Energy Saving Systems



CAMI, il paradigma di sostenibilità e risparmio

Soluzioni sostenibili, esecuzioni personalizzate e convenienti.
Dove la tecnologia diventa valore apprezzabile nel tempo!



Le nostre soluzioni sono:

- ✦ Filtri fumi per rimozione inquinanti e abbattimento COT
- ✦ Impianti di aspirazione centralizzati
- ✦ Impianti di recupero calore e risparmio energetico
- ✦ Impianti di depurazione acque
- ✦ Trasporti pneumatici
- ✦ Impianti di pulizia centralizzati
- ✦ Insonorizzazioni



SCAN ME

CAMI sarà presente al

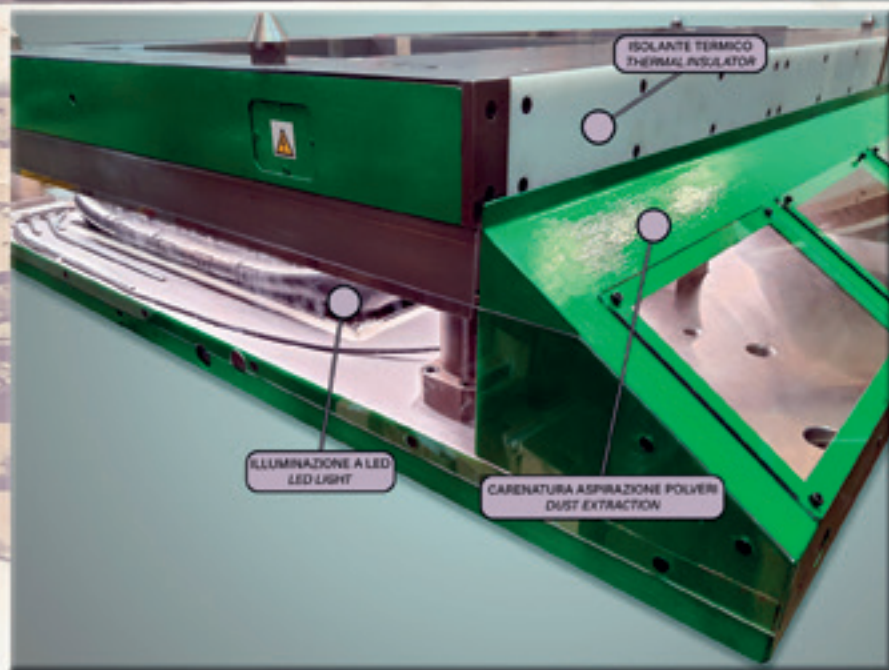
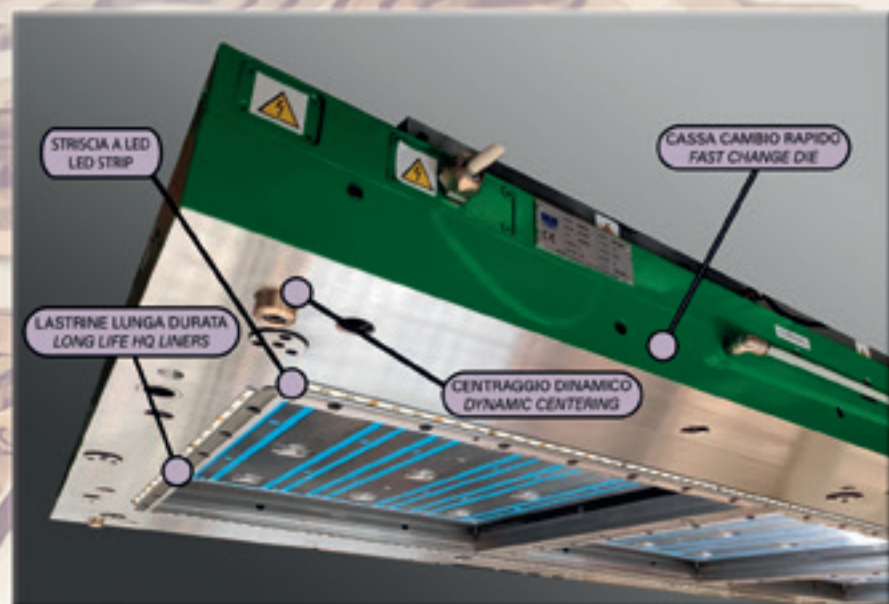


Stand no.100 B5

ASSOGROUP

STAMPI PER L'INDUSTRIA CERAMICA

Stampo MONOCALIBRO per pressa PH8200 veloce con CRS
MONOCALIBER mould for press PH8200 hi-speed with CRS device



ASSOGROUP s.r.l.

Via Alberti 4 - 42048 RUBIERA (RE) Tel. 0522-627426 / 628469
info@assogroup.eu www.assogroup.eu PEC: asso.group@cert.cna.it

GEOMix

materie prime per ceramiche



www.geomixsrl.it



+39 0536 990465



info@geomixsrl.it



+39 366 1585615 | +39 0536 823722



VIA REGINA PACIS 82 - SASSUOLO



argille tedesche Westerwald e Sassonia
argille serbe, argille indiane, argille turche
argille spagnole, argille portoghesi, argille rumene
bentoniti, caolini francesi, caolini ucraini, caolini egiziani
sabbie nazionali, allumina idrate e calciate
feldspati turchi, feldspati nazionali



Ristrutturazioni e isolamento acustico

a cura della redazione

il miglioramento del comfort abitativo passa spesso dal controllo delle prestazioni acustiche degli edifici



Negli interventi di ristrutturazione edilizia, il miglioramento del comfort abitativo passa sempre più spesso attraverso il controllo delle prestazioni acustiche degli edifici. Tra le problematiche maggiormente percepite il rumore da calpestio, che si trasmette attraverso le strutture dell'edificio e che può compromettere significativamente la qualità degli ambienti interni. Oltre agli aspetti legati al benessere abitativo, il tema assume particolare rilevanza anche dal punto di vista normativo. I requisiti acustici passivi degli edifici italiani sono disciplinati dal DPCM 5 dicembre 1997, che definisce i livelli prestazionali minimi da rispettare per diverse categorie di edifici, compresi quelli residenziali. Tra i parametri considerati l'indice del livello di rumore da calpestio normalizzato, che misura la capacità

di un solaio di limitare la trasmissione dei rumori generati dagli impatti sul pavimento.

Interventi di ristrutturazione: una sfida tecnica.

Quando si interviene su edifici esistenti, l'adeguamento delle prestazioni acustiche può risultare particolarmente complesso. Spesso non è possibile demolire completamente le stratigrafie esistenti o aumentare in modo significativo gli spessori disponibili, soprattutto in presenza di vincoli architettonici, soglie, porte e impianti già installati. In questi contesti, diventa fondamentale adottare sistemi a basso spessore che consentano di migliorare l'isolamento acustico senza modificare in modo sostanziale le quote esistenti. La progettazione deve inoltre prestare particolare attenzione ai ponti acustici, ovvero a quei punti di contatto rigido tra pavimento e strutture verticali che possono compromettere l'efficacia dell'intero sistema.

Il ruolo delle membrane fonoisolanti sotto pavimento.

Per rispondere alle esigenze degli interventi di recupero edilizio, Mapei ha sviluppato **Mapesonic CR**, un sistema fonoisolante sottopavimento progettato specificamente per la riduzione del rumore da calpestio. Il sistema è costituito da una membrana in gomma e sughero ottenuta da materiali riciclati e riciclabili, disponibile negli spessori di 2 e 4 mm. Grazie al ridotto ingombro, può essere applicato direttamente sopra pavimentazioni esistenti senza richiedere la demolizione del vecchio pavimento e del massetto sottostante. Questa caratteristica lo rende particolarmente indicato negli interventi di riqualificazione di abitazioni, alberghi, uffici, strutture sanitarie e scolastiche.

L'importanza del sistema di posa. Per garantire le prestazioni previste in fase progettuale, la sola presenza della membrana acustica non è suffi-





ciente. È necessario adottare un sistema di posa completo che assicuri la continuità dell'isolamento e limiti la formazione di collegamenti rigidi tra le diverse strutture. Dopo un'adeguata preparazione del supporto, Mapesonic CR viene incollato mediante **Keraflex Maxi S1**. Successivamente è possibile procedere alla posa della pavimentazione con lo stesso Keraflex Maxi S1. Un passaggio determinante riguarda l'applicazione di **Mapesonic Strip** lungo tutto il perimetro: il nastro desolidarizzante contribuisce infatti a interrompere la trasmissione delle vibrazioni verso pareti e strutture verticali, preservando le prestazioni dell'intero pacchetto acustico. La successiva stuccatura delle fughe e la sigillatura dei giunti completano il sistema, consentendo di ottenere una pavimentazione tecnicamente affidabile e performante anche sotto il profilo del comfort acustico.

Prestazioni ambientali e requisiti dei protocolli di sostenibilità. Oltre agli aspetti prestazionali, la scelta dei materiali è oggi influenzata anche dai criteri di sostenibilità previsti dalle più recenti politiche di costruzione. Mapesonic CR presenta un elevato contenuto di materiale riciclato, bassissime emissioni di sostanze organiche volatili (VOC) ed è

conforme ai Criteri Ambientali Minimi (CAM). Inoltre, contribuisce all'ottenimento di crediti all'interno dei protocolli di sostenibilità ambientale come LEED e ITACA.

Dalla conformità normativa al comfort abitativo.

Nelle ristrutturazioni, l'isolamento acustico non deve essere considerato come un semplice elemento accessorio del progetto, ma come una componente essenziale per il rispetto delle prescrizioni tecniche e per la valorizzazione dell'immobile. Difatti, per tutti gli interventi che prevedono la sostituzione della pavimentazione esistente o un cambio di destinazione d'uso, la legislazione vigente prevede che vengano rispettati i requisiti acustici applicabili, con particolare riferimento al rumore da calpestio. Oltre al quadro normativo nazionale, molte Regioni hanno recepito tali disposizioni attraverso specifiche leggi, regolamenti o circolari applicative, definendo modalità di verifica e criteri operativi. Per questo, anche negli edifici esistenti soggetti a ristrutturazione, prevedere fin dalla fase progettuale un sistema di isolamento acustico adeguato non rappresenta solo una scelta orientata al comfort abitativo, ma anche un requisito fondamentale per garantire la conformità dell'intervento alle prescrizioni di legge.

SA01: qualità, continuità e ricerca per una nuova argilla sudafricana

a cura della redazione

EFFEDIESSE prosegue il proprio percorso di diversificazione delle fonti di approvvigionamento



Stock di materia prima

In un mercato ceramico sempre più orientato alla ricerca di materie prime affidabili, costanti e in grado di garantire continuità nel tempo, EFFEDIESSE prosegue il proprio percorso di diversificazione delle fonti di approvvigionamento con l'introduzione della nuova argilla sudafricana SA01.

Il materiale proviene da un importante bacino minerario del Sudafrica, caratterizzato da riserve già accertate superiori a 15 milioni di tonnellate. Le attività di perforazione condotte nelle aree limitrofe hanno inoltre evidenziato ulteriori potenzialità di sviluppo, confermando la disponibilità della materia prima su un orizzonte di lungo periodo.

La SA01 è stata oggetto negli ultimi anni di un articolato programma di ricerca, caratterizzazione e validazione industriale.

Si tratta di un'argilla ad elevato contenuto di allumina

e basso tenore di ferro, caratterizzata inoltre da una componente illitica particolarmente significativa, con una percentuale di illite prossima al 40% della composizione mineralogica. Queste caratteristiche, unite a una buona costanza composizionale, ne rendono particolarmente interessante l'impiego negli impasti ceramici e ne favoriscono l'integrazione nelle formulazioni destinate ai moderni cicli produttivi.

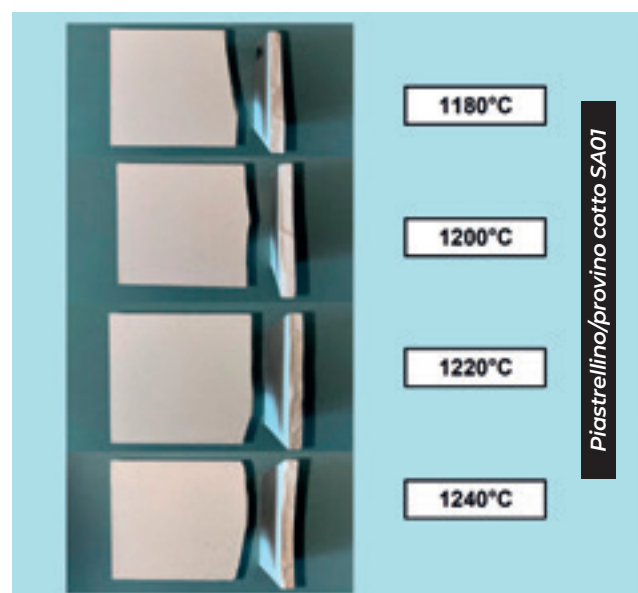
Particolare attenzione è stata dedicata alla gestione e al controllo dell'intera filiera.

Ogni lotto viene sottoposto in Sudafrica a verifiche chimiche e mineralogiche presso laboratori qualificati; ulteriori controlli periodici vengono effettuati in Italia per verificare la piena corrispondenza del materiale agli standard richiesti dall'industria ceramica.



Bacino estrattivo della SA01 in Sudafrica

Un sistema che consente di monitorare nel tempo l'omogeneità della fornitura e di garantire un elevato livello di affidabilità. La caratterizzazione chimica e mineralogica della SA01 viene affiancata da prove applicative e test di cottura, finalizzati a valutarne il comportamento all'interno delle diverse formulazioni ceramiche. Il progetto non si limita tuttavia alla disponibilità di una nuova materia prima. EFFEDIESSE sta completando un proprio laboratorio di Ricerca & Sviluppo, dedicato al controllo qualitativo dei materiali, allo studio di nuove formulazioni e all'assistenza tecnica ai produttori ceramici. L'obiettivo è affiancare alla sicurezza dell'approvvigionamento un'attività sempre più strutturata di ricerca e supporto applicativo, accompagnando il cliente dalla selezione della materia prima fino alla sua ottimizzazione all'interno dell'impasto.



R.M.P.A., sempre la soluzione migliore

Competenza, flessibilità
e alti standard qualitativi
al servizio della clientela

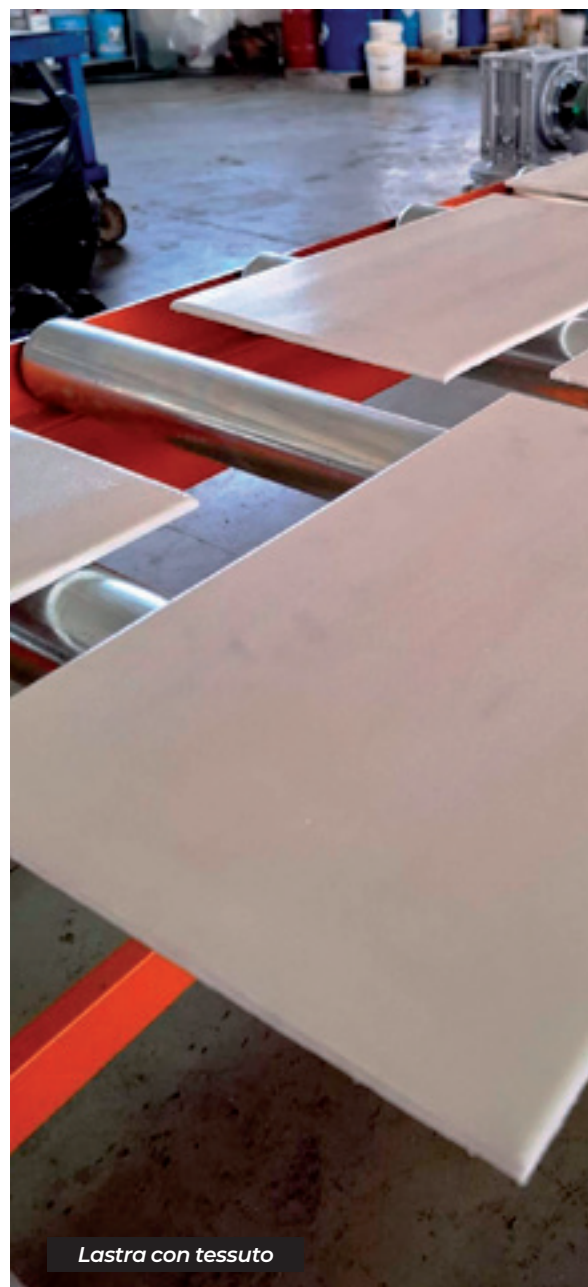
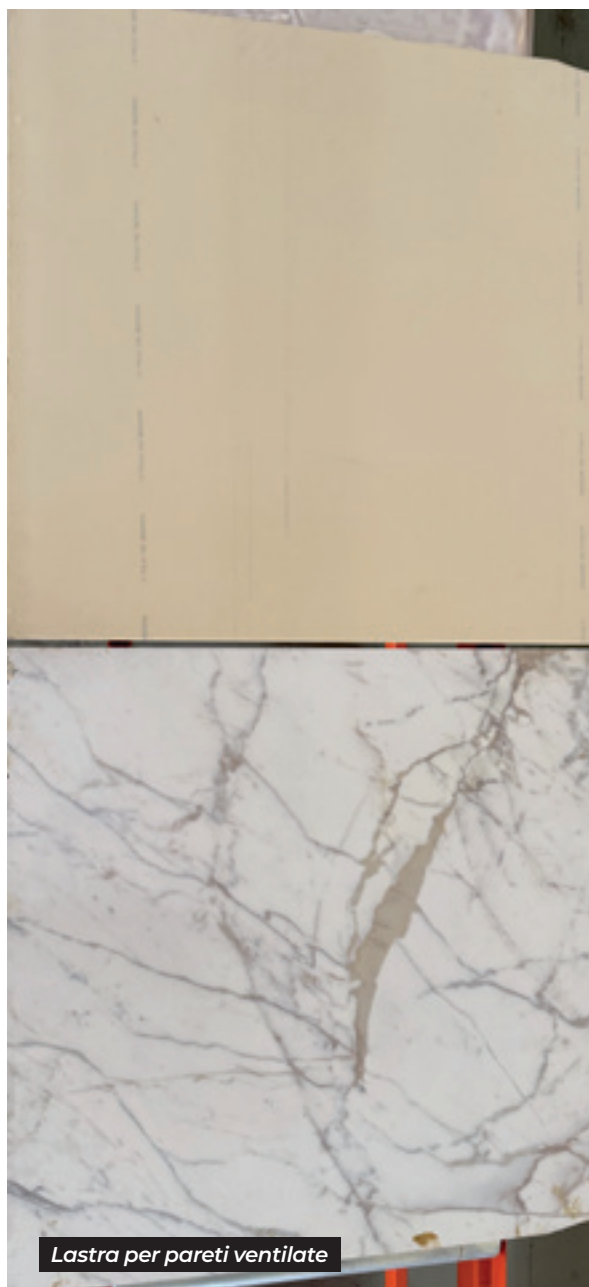
a cura della redazione



R.M.P.A. S.r.l. opera da oltre 35 anni nel settore di macchine ed impianti per la lavorazione del poliuretano. Gli elevati standard di qualità, l'ampia gamma di macchine prodotte, una linea aziendale orientata alla totale soddisfazione delle esigenze del cliente, hanno portato R.M.P.A. srl al raggiungimento di un successo commerciale di assoluto rilievo. La flessibilità delle soluzioni pro-

poste, il know-how consolidato negli anni, un servizio di assistenza qualificato e tempestivo fanno di R.M.P.A. un vero e proprio partner per tutte le aziende che operano nel settore del poliuretano e che sono alla continua ricerca del miglioramento della propria efficienza, produttività e qualità del prodotto finito. Sempre la soluzione migliore. Questo è ciò che propone R.M.P.A. attraverso





un'attenta analisi dei problemi e degli obiettivi dei propri clienti. Tutto questo è possibile attraverso la competenza ed attraverso le molteplici tipologie di macchine prodotte: Macchine Dosatrici in Bassa Pressione, Macchine Dosatrici in Alta Pressione, Macchine a Spruzzo. Oltre alle macchine schiumatrici R.M.P.A. progetta e realizza isole di lavorazione complete con movimentazione degli

stampi tramite giostra - carosello e movimentazione della testa miscelatrice manuale o asservita da Robot Antropo-morfo. Quattro tipologie di macchine per ogni tipo di lavorazione: oltre alla serie HP qui presentata, R.M.P.A. offre altre tipologie di macchine: la serie C in bassa pressione, la serie HPI ibride in alta pressione, la serie HE con pompaggio a pistoni.



GET POWER

Soluzioni integrate per l'automazione industriale, customizzate e progettate per avviare le tue produzioni con precisione, efficienza e affidabilità.



ELLEK AUTOMAZIONI

ellek.it



Light your business

produzione
insegne
luminose

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

TECNOFERRARI E MARFIN UNISCONO LE FORZE

L'azienda fioranese entra nel capitale sociale di Marfin: «Condivisione di valori, obiettivi e ambizioni per rispondere alle sfide di un settore sempre più focalizzato su digitalizzazione e prestazioni»

TecnoFerrari entra nel capitale sociale di Marfin. L'operazione rafforza la crescita tecnica e commerciale di Marfin sui mercati internazionali e consente a TecnoFerrari di ampliare l'offerta con una piattaforma completa dal fine linea all'intralogistica. L'accordo, formalizzato a fine luglio, nasce con l'obiettivo di porre le basi per un progetto industriale capace di creare nuove opportunità di sviluppo. Lo scopo è rispondere alle sfide di ogni comparto con soluzioni ideate e realizzate per coprire la gestione del prodotto a 360 gradi, dal confezionamento alla movimentazione interna avanzata: negli ultimi anni TecnoFerrari ha consolidato la leadership nelle soluzioni per i magazzini automatici, i veicoli AGV/LGV e l'integrazione software, affiancando alla storica competenza nell'automazione una visione orientata ai modelli di fabbrica 4.0. Attraverso le sinergie con Ercopac nel packaging e, appunto, il know-how di Marfin, ora il Gruppo offre una proposta tecnologica unificata: un itinerario continuo che va dalla pallettizzazione, stabilizzazione e riparo del carico, fino allo stoccaggio e al tracciamento intelligente dei flussi. «Questa operazione rafforza la nostra strategia di espansione basata sull'unione di competenze complementari», dichiara la Direzione di TecnoFerrari. «La combinazione delle soluzioni TecnoFerrari, Ercopac e Marfin ci permette di erogare impianti su misura e ad alto valore aggiunto, rispondendo alle sfide di un settore sempre più focalizzato su digitalizzazione e prestazioni».



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

**PRIMA
PCER**

RAW MATERIALS FOR INDUSTRY

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

DUE LINEE COMPLETE SACMI PER IL GRUPPO FORMIGRÊS

Il gruppo brasiliano accelera sull'innovazione nel segmento dei grandi formati in pasta rossa

Il Gruppo Formigrês (Santa Gertrudes, Brasile) prosegue il proprio percorso di crescita e modernizzazione industriale, con l'installazione in sequenza di due nuove linee complete Sacmi dedicate alla produzione di pavimenti e grandi formati in pasta rossa. Un investimento strategico che rafforza una partnership storica e testimonia la fiducia dell'azienda brasiliana nelle tecnologie Sacmi per l'alta produttività e l'efficienza energetica. Cuore della nuova linea il forno Sacmi Maestro FMA 355, progettato per la produzione ad alta capacità di grandi formati. Con una bocca da 3,55 metri, una lunghezza totale di 273 metri e una capacità superiore a 30.000 kg/h di prodotto cotto, il forno integra sistemi avanzati di recupero termico e combustione aria-gas modulata, assicurando massima efficienza energetica, continuità e stabilità del processo. Il forno è alimentato da tre presse Sacmi PHC 8200 RED Edition, fino al 20% più veloci rispetto alle presse tradizionali ed equipaggiate con tecnologia SPE Plana per la produzione di superfici sottili ad alte prestazioni. La configurazione consente di realizzare lastre con spessori di 6, 7 e 8 mm, in linea con le più recenti tendenze del mercato su design, sostenibilità ed efficienza industriale. Con questo progetto, il Gruppo Formigrês punta a incrementare produttività, qualità e competitività, riducendo al tempo stesso i costi operativi.



AGGREGAZIONE SINERGICA TRA DIATEX E DELLAS

L'operazione rafforza il posizionamento delle due aziende nel mondo degli utensili diamantati e abrasivi



Diatex, società del Gruppo B&T, e Dellas hanno raggiunto un accordo relativo a un progetto di aggregazione sinergica che rafforzerà due storici brand del mondo degli utensili diamantati e abrasivi per la ceramica, la pietra naturale e i materiali affini. Il closing è previsto entro la fine dell'anno.

L'operazione strategica nasce dalla complementarità delle due aziende in termini di gamma prodotto, competenze tecnologiche, conoscenza dei processi applicativi e presenza commerciale. Il progetto consentirà a Diatex e Dellas di rafforzare ulteriormente il proprio posizionamento a livello internazionale, valorizzando le rispettive specializzazioni. «Siamo molto soddisfatti di dare avvio a questo progetto industriale con un brand prestigioso come Dellas – commenta Fabio Tarozzi, Amministratore Delegato di Gruppo B&T – perché si tratta di una realtà storica e consolidata, attiva in settori che riteniamo strategici. Le sinergie che abbiamo individuato rafforzeranno la presenza di entrambe le realtà nel mercato degli utensili diamantati e abrasivi». Oltre all'ampliamento della gamma prodotti e al miglioramento del servizio al cliente, il progetto consentirà alle due aziende di valorizzare competenze complementari, aumentare la competitività e unire le rispettive esperienze nelle attività di Ricerca & Sviluppo.



MINERAL

Allumina in Viaggio
dalla Produzione al Cliente con Logistica **Green** e Sicura





alespa
building & consulting

**EDILIZIA INDUSTRIALE
CAPANNONI in CALCESTRUZZO**

SOLUZIONI CHIAVI IN MANO



www.alespa.net



PASSION FOR CERAMIC SINCE 1969

OFFICINE SMAC SPA
www.smac.it - info@smac.it

DRY-CHECK DI SMAC: IL CONTROLLO DELL'UMIDITÀ CHE FA LA DIFFERENZA

Il controllo dell'umidità è uno degli elementi chiave per garantire qualità costante, ridurre gli scarti e ottimizzare i consumi.

Dry-Check risponde a queste esigenze: una soluzione innovativa, affidabile e completamente automatizzata, progettata per portare il controllo di processo a un livello superiore.

Precisione assoluta, in tempo reale Grazie alla tecnologia esclusiva **TDR**, Dry-Check misura l'umidità delle piastrelle direttamente sulla linea, in modo rapido e non invasivo.

Integrazione totale, zero complicazioni Dry-Check si integra perfettamente negli impianti esistenti, senza interrompere la produzione. Il sistema lavora in autonomia, garantendo monitoraggio continuo e automatico, gestione intelligente dei dati, interfacciamento con sistemi di supervisione, segnalazione immediata di anomalie.

Qualità più alta, costi più bassi Dry-Check garantisce maggiore uniformità del prodotto, riduzione di rotture e deformazioni, diminuzione degli scarti, ottimizzazione dei consumi energetici.

Anche per i grandi formati Disponibile anche in versione dedicata per lastre fino a 1800 mm.



***Progettato per l'industria, pensato per il futuro**
Robusto, affidabile e facile da utilizzare,
Dry-Check è costruito per lavorare in ambienti
industriali complessi.*



Estrattore rotante a stella per automatizzato



Telefono: 0536/823625
Email: info@omicimpianti.it

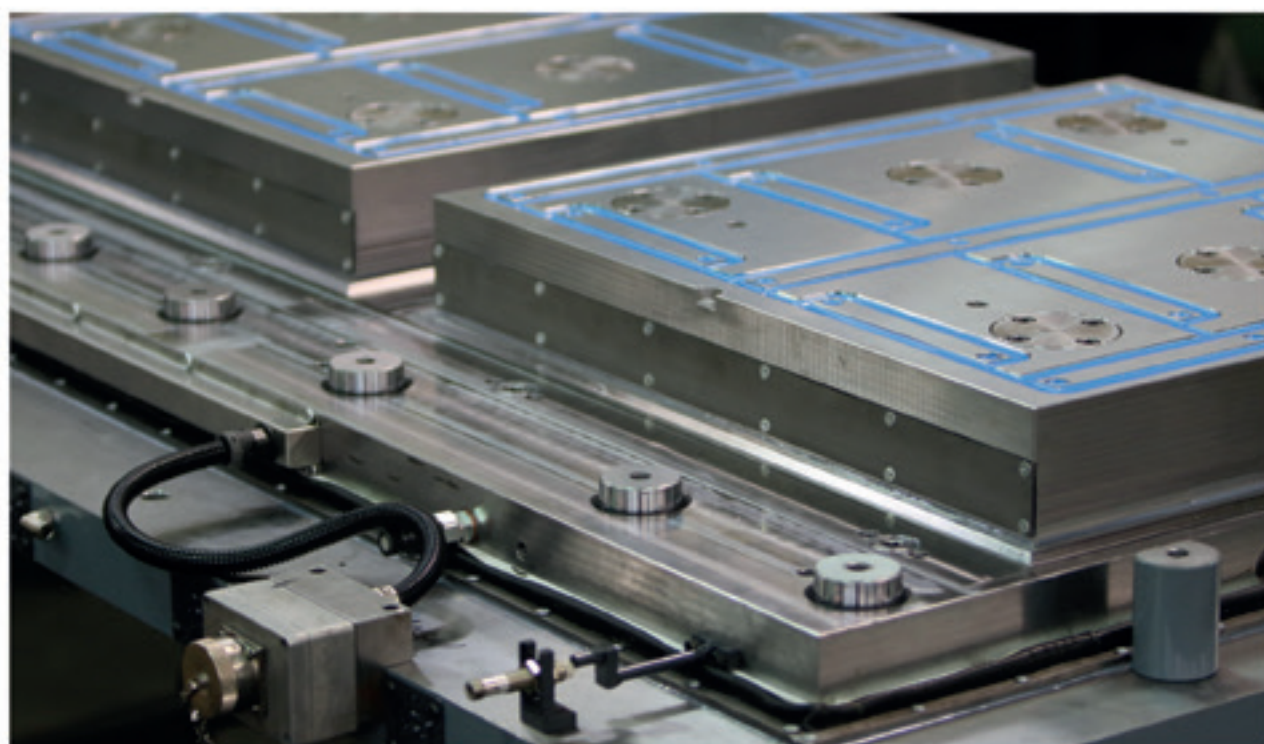




SOCIETÀ MECCANICA SASSOLESE

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



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

DOSAGGIO E TRASPORTO DELLE MATERIE PRIME ICF & WELKO

Il reparto Dosaggio e Trasporto ICF & WELKO è uno degli snodi fondamentali nella produzione ceramica. Progettiamo e forniamo macchinari per la gestione e il trattamento delle materie prime come argille, feldspati, sabbie, carbonati e altri componenti specifici. Tutti i processi sono gestiti da software avanzati per il controllo, il monitoraggio e la regolazione del dosaggio e del trasporto, riducendo gli errori e ottimizzando i tempi di produzione. Grazie a un know-how consolidato nel settore, integriamo le nostre soluzioni con studi tecnologici e formulazioni specifiche delle miscele.

Le soluzioni includono:

- Sistemi di ricevimento e controllo delle materie prime
- Sistemi di stoccaggio
- Sistemi di pre-frantumazione (frangizolle, sminuzzatori)
- Sistemi di dosaggio (pesatura elettronica, celle di carico per miscele precise, cassoni, tramogge)
- Sistemi di trasporto interno (nastri trasportatori, elevatori a tazze)



Che si tratti di taglio piastrelle, di mosaici su rete, di campionatura, di blisteratura, di gradini e gradoni a costa retta, di marcatura in costa non si parla di una semplice, piccola, lavorazione.

E' L'INIZIO DI TUTTO



Grazie per averci scelto

	pag.
ALE	37
ASSOGROUP	24
CAMI	23
CERTECH	10
CREA ENERGIA	13
DAXEL	5
EFFEDIESSE	28-29
ELLEK AUTOMAZIONI	32
FERRETTI	43
GEOMIX	25
ICF & WELKO	17
INSIGNA	33
MAPEI	26-27
MINERAL	36
OMIC	39
PRIMACER	34
RB	41
R.M.P.A.	30-31
S.M.S.	40
SACMI	6
SMAC OFFICINE	38
SYSTEM CERAMICS	20
TECNOFERRARI	9
ZAMA SETER	16





welcome to innovation

