



M A G A Z I N E

TECNOLOGIA | MATERIE PRIME | SERVIZI | DETTAGLI | IDEE

19 AGOSTO - SETTEMBRE
2024



REPORTAGE

Materie prime e logistica:
Germania anno zero

INTERVISTA

Il 'green deal' secondo
Davide Tabarelli

L'EVENTO

TECNA, l'innovazione
di scena a Rimini

I NOSTRI STRUMENTI DI COMUNICAZIONE

**CERA
MICA
NDA** ♦



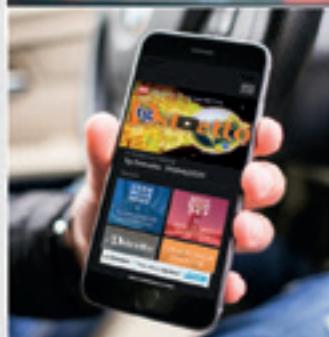
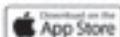
**MAGAZINE
CERAMICANDA
+ ALLFORTILES**



**RUBRICA TV
CERAMICANDA**



**WEBSITE + APP
CERAMICANDA**



**IL DSTRETTO
FREEPRESS**



NEW



**ECCE TILE, PORTALE
DELLE CERAMICHE
ITALIANE**



**ALLFORTILES FIERA
+ ON THE ROAD**



CERAMICANDA ♦
COMMUNICATION PROPOSALS

T. 0536 990323 - redazione@ceramicanda.com - ceramicanda.com

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

evento a cura di



redazione@ceramicanda.com

ALL FOR TILES

CERAMIC DISTRICT & MORE

Make it incredible

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

GENESIS™



**SYSTEM
Ceramics**

a coesla company



EDITORIALE

I 'soliti' tedeschi

di Roberto Caroli

carocaroli@ceramicanda.com

Non è la prima volta che mi succede di imbattermi in un 'Fermi tutti' all'arrivo in Germania. Passeggeri già pronti a scendere dall'aereo invitati a ritornare al loro posto per un controllo della polizia nei confronti di due signori extracomunitari la cui nazionalità mi è sconosciuta: ipotizzo indiani o pakistani. Quindici minuti di attesa per gli oltre duecento passeggeri per sbrigare una pratica che riguardava soltanto gli agenti della sicurezza e gli ignari meticci. Tutto questo sull'aereo della Ryanair all'arrivo all'aeroporto di Colonia. I 'soliti' tedeschi, ho pensato: oltremisura precisi, meticolosi, affidabili, anche se al limite dell'ossessione. Per poi rendermi conto del volto diverso della Germania di oggi rispetto a quello che ricordavo... «La Merkel ha fatto solo disastri, basti vedere le condizioni delle nostre autostrade e delle ferrovie di stato», mi conferma un vecchio amico di Limburg. Tutto vero, se

consideriamo i numerosissimi cantieri aperti, i ritardi dei treni passeggeri, per non parlare della carenza di vagoni ferroviari nel trasporto merci. Ne sanno qualcosa i ceramisti di Sassuolo che ricevono l'argilla del Westerwald con il contagocce e mai con puntualità. Ma mi piace pensare che i tedeschi siano ancora quelli precisi, seri, affidabili incontrati in aereo, grazie ai quali le crisi in questo grande Paese hanno sempre avuto vita breve. Mi piace pensare che sia così anche questa volta, e che presto troveremo autostrade libere e ferrovie puntuali come orologi svizzeri, cantieri edili di nuovo aperti per la gioia dei produttori italiani di ceramica: oggi il settore dell'edilizia è tra quelli più colpiti dalla recessione. Prima i tedeschi dovranno risolvere i problemi politici di un governo centrale oramai delegittimato dai risultati delle elezioni europee di maggio e dalle recenti amministrative riguardanti alcuni



land della ex Germania dell'est, dove l'estrema destra ha raccolto più del 30% di consensi. Il problema è che nessun altro partito si è detto disponibile a fare un governo con i "radikalen", e questo non aiuta un'economia che non cresce: il PIL tedesco ha fatto registrare nei primi sei mesi dell'anno un - 0,1%, contro il +0,2% dell'Italia. Ma qui nel Westerwald si continua a lavorare alacremente per estrarre le argille chiare destinate ad alimentare i forni ceramici dell'industria ceramica italiana, si approfitta della bella stagione per togliere lo sterile, per preparare i fronti cava per l'inverno, per sistemare le lastre di cemento sulle quali i camion viaggiano anche nella brutta stagione. Qui l'argilla fa l'economia locale, è fonte di lavoro e di guadagno, è la vita dei piccoli paesi che si susseguono tra una miniera e l'altra: Siershahn, Ransbach, Wirges, Bilkheim, Mogendorf, Walmerood, Meudt! Una materia

prima di assoluta qualità, affidabile, costante, con alle spalle una tradizione e cultura come pochi al mondo, che ha contribuito alla crescita e sviluppo della Sassuolo ceramica, che ancora oggi alimenta con 900mila tonnellate annue i forni a rulli del settore. Potenzialmente potrebbe tranquillamente avvicinarsi alla soglia del milione e mezzo di tonnellate, vagoni e logistica permettendo, traguardo, ne sono convinto, che il Westerwald taglierà nel giro di pochissimi anni. La recente diatriba tra DB transfer e GLT Cargo (ci auguriamo trovi a breve una soluzione tra le parti), le aziende che organizzano il trasporto, lo sbarco e la consegna della argilla nelle fabbriche, appesantisce, in questo momento, una situazione logistica di per sé già complicata. Questo il Westerwald non lo merita, a maggior ragione i nostri ceramisti, che del Westerwald non possono, e non vogliono, farne a meno!



Anno XXII - Numero 156 - AGOSTO - SETTEMBRE 2024
(Chiuso in tipografia il 11/09/2024)

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

DIRETTORE RESPONSABILE
Roberto Caroli
carocaroli@ceramicanda.com

COLLABORATORI
Daniela D'Angeli, Stefano Fogliani, Edda Ansaloni, Paolo Ruini,
Claudio Sorbo, Massimo Bassi, Enrico Bertoni

CERAMICANDA garantisce la massima riservatezza dei dati forniti e la possibilità di richiederne gratuitamente la rettifica o la cancellazione scrivendo al responsabile dati Ceramicanda via De Amicis, 4 - Veggia di Casalgrande (RE). Le informazioni custodite nel nostro archivio elettronico verranno utilizzate al solo scopo di inviare proposte commerciali. In conformità alla legge 675/96 sulla tutela dati personali e al codice di autodisciplina ANVED a tutela del consumatore

EDITORE

Ceramicanda s. r. l.
Pubblicazione registrata presso il Tribunale di
Reggio Emilia al n° 986 in data 19/04/99
Spedizione in abbonamento postale art. 2 comma 20/c legge
662/96 - In attesa di iscrizione Registro nazionale della Stampa

PUBBLICITÀ

Ceramicanda s. r. l.
Via De Amicis, 4, 42013, Veggia di Casalgrande (R. E.)
Tel. 0536.990323 - Fax 0536.990402
promozione@ceramicanda.com

PROGETTO GRAFICO
AdverCity.it

IMPAGINAZIONE
gilbertorighi.com

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

STAMPA E CONFEZIONE
ARTELITO SPA

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

CERAMICANDA ◆
COMMUNICATION PROPOSALS

CERAMICANDA ◆

TV

il Dstretto

FREEPRESS

ALL FOR TILES

FIERA
+ ON THE ROAD

ECCE TILE

WEB

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



2 Editoriale

I 'soliti' tedeschi

7 Reportage

Materie prime: Germania anno zero

13 Intervista

Il 'green deal' secondo Davide Tabarelli

17 ALLFORTILES

La ceramica a idrogeno:
la parola ai tecnici

24 Mercato

La tecnologia italiana cresce ancora,
ma il contesto preoccupa

29 Il caso

Produrre 'a spot'?
Oggi no, domani chissà...

44 Personaggi

Se ne è andato Helmut Mueller:
il ricordo del Direttore

49 News Aziende

Impianti e servizi

66 Dettagli

Idee e soluzioni per l'industria ceramica

PRIMO PIANO

34 – BMR
36 – DB Cargo
38 – Certech
40 – Mapei
43 – Di Muzio Laterizi
56 – MASS Realmeccanica
58 – Cieffe Group
60 – Edilstar
62 – Assogroup

68 Grazie per averci scelto

DAXEL DAXEL DAXEL DAXEL

DAXEL





Sustainability



Circular economy



Efficiency



Certified system



Saving



Potented product



The easy factory

THE NEW SQUARING ERA

HISTORY FLOWS, TECHNOLOGY REMAINS



SEE YOU AT

Hall B1

24 - 27 September 2024



Follow us BMR SpA



www.bmr.it

Germania anno zero

A luglio un incidente ferroviario nel parmense ha scoperto i nervi delle inefficienze dei collegamenti ferroviari tra il Westerwald e il distretto ceramico

a cura di Roberto Caroli e Stefano Fogliani

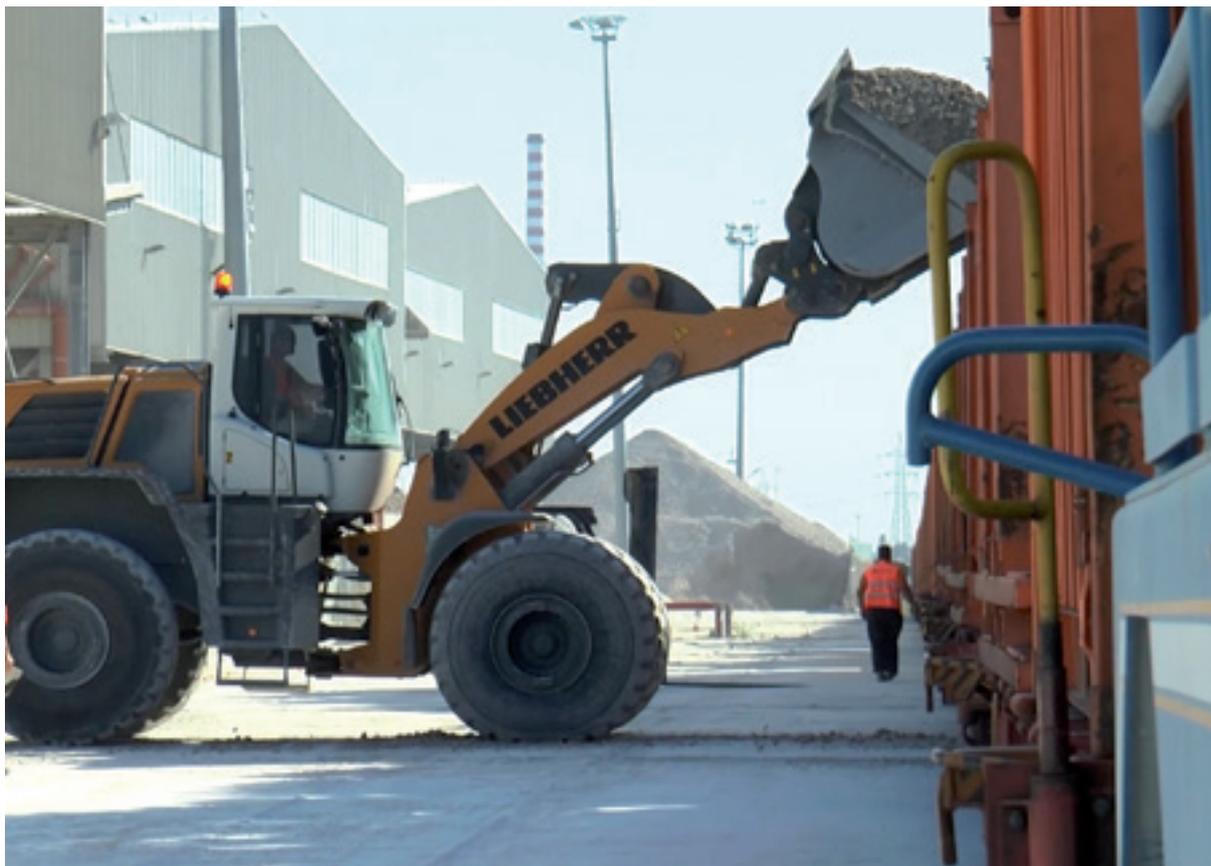


«Già ad agosto il 'nodo' è stato sciolto, e la situazione si è a suo modo normalizzata. Ma da qui a dire che tutto funzioni al meglio ne corre». Già, l'idea è che quanto accaduto a luglio, quando un incidente ferroviario nella zona di Parma ha comportato il blocco – parziale - della linea ferroviaria per alcuni giorni, obbligando al 'fermo' i treni che portano le argille dalla Germania al distretto ceramico, abbia scoperto i nervi di un sistema che funziona

«Se a settembre, rispetto ad agosto, le cose indubbiamente miglioreranno, resta vero che fare scorta, per le aziende del distretto, è sempre più difficile»

con precisione ed efficienza lontanissima da quelle cui i tedeschi, anche per luogo comune, ci hanno abituato. In difficoltà, vista l'eccezionalità dell'evento, non ci è andata solo la ceramica – anche la Barilla, per dire, si è fatta sentire in ordine ad una questione che l'ha messa un tantino in difficoltà - ma su Ceramicanda di distretto ceramico si parla, e a questo stiamo. Mettendoci, come di consueto, in ascolto degli addetti ai





lavori. «C'è una situazione non semplice che sta venendo avanti: ci sono cantieri che condizionano le linee, ci sono difficoltà diffuse ad organizzare i convogli e se a settembre, rispetto ad agosto, le cose indubbiamente miglioreranno, resta vero che fare scorta, per le aziende del distretto, è sempre più difficile», spiega Francesco Anselmi, AD di GL&T Cargo, che aggiunge come oggi, nel distretto ceramico, ci sia «una richiesta che va ben oltre il milione di tonnellate, ma non c'è una logistica in grado di assecondare questa domanda». Esprime una certa preoccupazione, Anselmi, e dice che tra le ceramiche italiane che chiedono e i cavaatori tedeschi che rispondono il nodo c'è un sistema di trasporto che non sembra

«I lavori di miglioria sono costanti e volti a modernizzare le infrastrutture in modo da poter garantire nel futuro prossimo un miglior sostentamento al distretto industriale»

in grado, almeno oggi, di assicurare regolarità nelle forniture e convogli sufficienti a garantirle. La domanda c'è, insomma, ma una logistica non adeguata la lascia in parte inevasa: così gli addetti ai lavori si guardano attorno, studiano e sperimentano, organizzandosi con altri operatori per garantire forniture più frequenti. «Non si tratta tanto di sostituire, quanto di integrare: una strada inevitabilmente da percorrere per mantenere la competitività della materia prima, anche a fronte di carenze che alzano considerevolmente i costi, facendo 'saltare' un'altra equazione, ovvero quella tra qualità e prezzo che fa da sempre le fortune del Westerwald». Altrove leggerete, nel ricordo del Direttore, di quanto





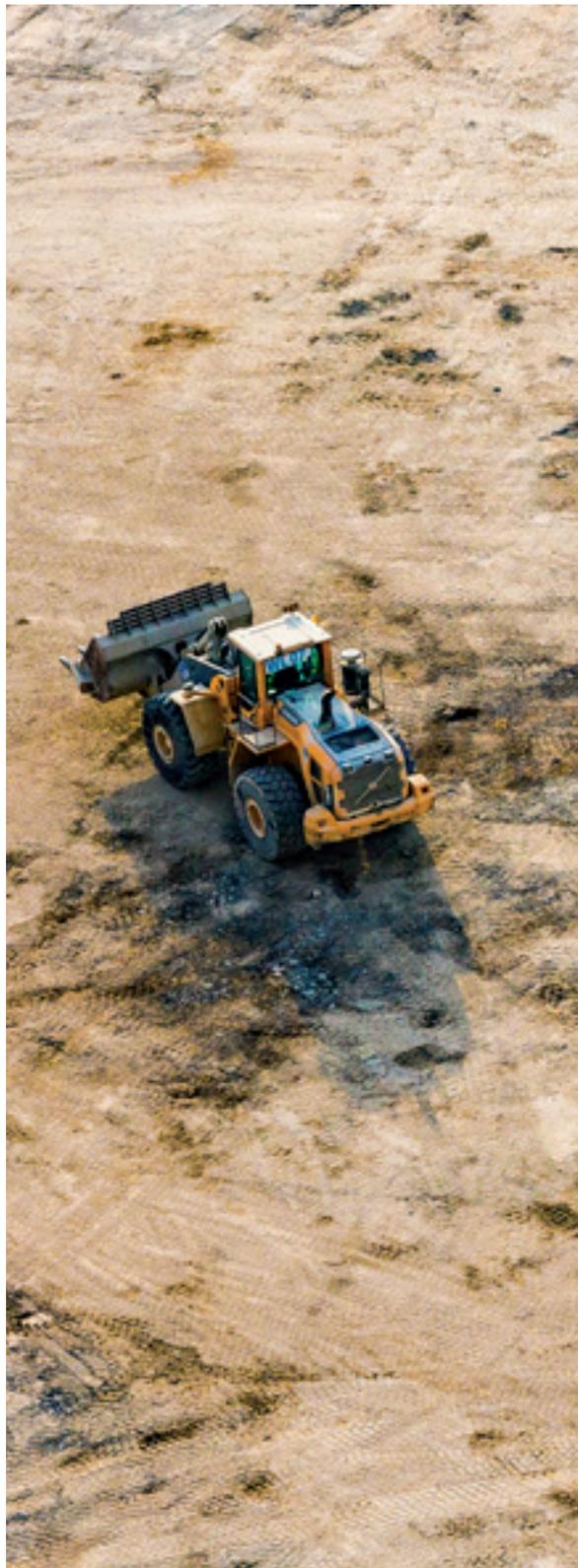
fosse forte il disappunto di un altro addetto ai lavori molto caro a Ceramicanda e scomparso di recente (Helmut Mueller) per le carenze dei trasporti rispetto alla richiesta, qui invece stiamo al problema. Che c'è e, dice ancora Anselmi, «è eminentemente logistico e tale resta». La ceramica italiana, a far sintesi di quanto raccolto, l'argilla tedesca la usa a profusione, il Westerwald la estrae ma quello che manca è il tratto che congiungerebbe due estremi che restano troppo lontani, e pericolosamente 'appesi' a contingenze non sempre prevedibili. L'ultimo miglio, lo chiamano, ma somiglia pericolosamente a quel 'miglio verde' che un'immortale pellicola di Frank Darabont ha reso paradigma di un cam-

«Gli operatori ferroviari possono e 'devono', fare pressione sui gestori delle reti perché trattino con sufficiente velocità le criticità che possono rallentare lo sviluppo»

mino che non sai a cosa porta. Torniamo a luglio, allora, e scorriamo quanto si scrisse. 'Ceramiche a corto di argilla tedesca: si rischia la crisi', e ancora 'scorte in esaurimento'. Altro? Sì: 'danni enormi, al comparto mancano 4mila tonnellate di argilla tedesca al giorno'. Tra i tanti allarmi lanciati quelli di Franco Manfredini, Presidente di Casalgrande Padana («le scorte, nella migliore delle ipotesi, durano un mese, senza regolarità nei trasporti si rischia il fermo») e di Mario Roncaglia, Presidente di Novabell e della Commissione Materie Prime di Confindustria Ceramica, che non mancò di sottolineare «criticità in essere e potenziali». Sono passati un paio di mesi, l'allarme sembra rientrato ma la situazione resta



precaria e la logistica tra le cave tedesche e i capannoni dei 'nostri' stabilimenti ceramici resta sotto osservazione. Il convitato di pietra sono le ferrovie tedesche, a proposito delle quali il punto lo fa Fabrizio Chiastra, MD/Chief Financial Officer di DB Cargo FLS, lo spedizioniere del gruppo che ha una filiale italiana con una branch residente proprio nel distretto della Ceramica in quel di Dinazzano, che spiega come «i lavori di miglioria sono costanti e volti a modernizzare le infrastrutture in modo da poter garantire nel futuro prossimo un miglior sostentamento al distretto industriale di riferimento. Ad oggi i due principali nodi su cui i lavori si stanno intensificando riguardano la tratta Milano-Domodossola e, in Germania, la Valle del Reno. In entrambi i casi ciò implica maggiore aggravio di risorse per via delle deviazioni, situazione che spesso indebolisce i soggetti ferroviari più piccoli e fragili. Il gruppo DB, forte di una presenza locale in tutte le country attraversate dai flussi, sta adattando il design dei suoi prodotti in base a queste temporanee limitazioni senza soffrire più del dovuto». Ad avviso di Chiastra «gli operatori ferroviari possono, anzi "devono", continuare a fare pressione sui gestori delle reti perché identifichino e trattino con sufficiente velocità, tutte le criticità che possono rallentare lo sviluppo. È di pochi giorni fa la nota congiunta di Fercargo e Fermerci che chiede l'interessamento del Ministero dei Trasporti e delle autorità competenti a supporto del settore. Dall'altro lato, proprio come stiamo facendo noi di DB Cargo FLS, si deve cogliere l'occasione per pensare e produrre soluzioni di trasporto nuove, che integrino l'intermodalità e una rinnovata logistica di ultimo miglio alla risorsa puramente ferroviaria che, come gruppo DB, vogliamo ovviamente valorizzare. Rimanere fermi in attesa della risoluzione delle problematiche non è di supporto né al settore né a chi, come noi, si rivolge allo stesso in fornitura servizi». Quanto alla distanza tra domanda e offerta, Chiastra non ha dubbi: «Il gap – dice – può essere colmato. DB Cargo FLS ha come target quello di garantire al mercato una capacità compatibile con la reale necessità».





INNOVATION

digitalization

automation

I.A.

SUSTAINABILITY

energy saving

recovery of ceramic waste

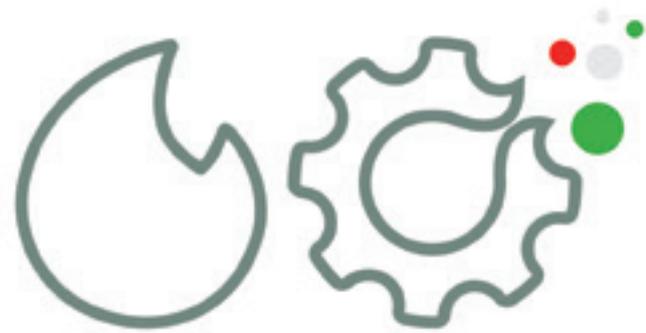
human centered approach

DESIGN

trend

experience

Italian style



WEAREACIMAC
creative technology

Discover the Italian
Technology for Ceramic



Powered by:



COMPLETE TURN-KEY PLANTS FROM RAW MATERIALS TO FINISHED PRODUCT.

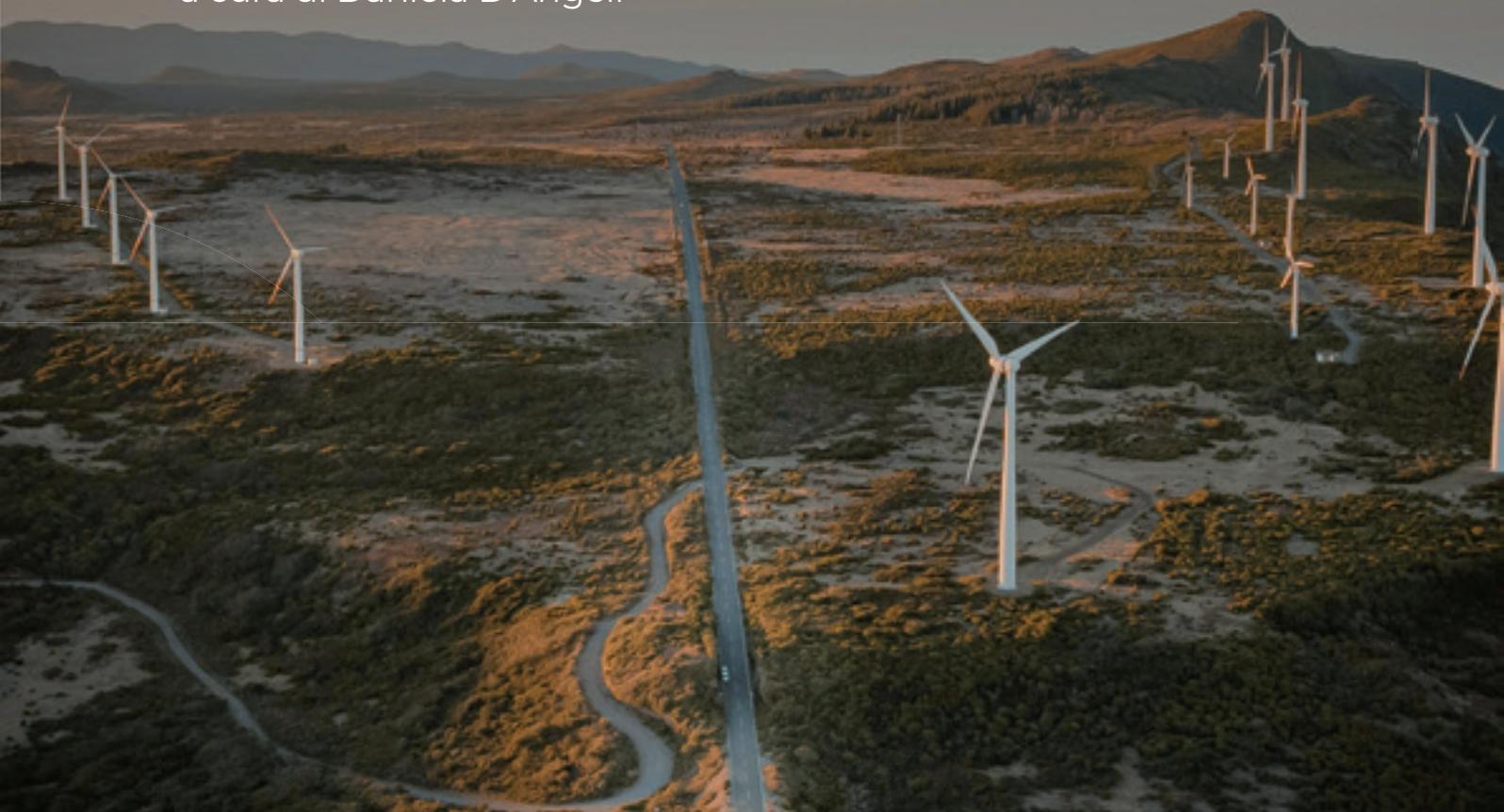


KEDA INDUSTRIAL GROUP
ICF:WELKO
GLOBAL PARTNER FOR INDUSTRY

Davide Tabarelli: «Quote CO₂ in calo, anche la finanza annusa una svolta in arrivo»

a cura di Daniela D'Angeli

Secondo il Presidente di Nomisma Energia, nonostante la composizione del Parlamento Europeo non sia cambiata granché, la Commissione ha preso atto di dover rallentare il Green Deal. Non lo facesse rischia di cancellare l'industria europea



A poche settimane dalle scorse elezioni europee **Davide Tabarelli**, Presidente di Nomisma Energia, ci aveva detto con chiarezza che l'unico modo di cambiare le politiche energetiche dell'Unione dovevano «cambiare le teste in Europa». A distanza di alcuni mesi dalle elezioni risulta evidente che la compagine del parlamen-

to è variata di poco e che, almeno sulla carta, le politiche energetiche potrebbero rimanere le stesse, ma qualcosa fortunatamente scricchiola. «Il primo elemento chiaro emerso dalle elezioni è che non ci sono stati grandi sconvolgimenti ma il secondo elemento arriva dall'atteggiamento mutato della Presidente Ursula von der Layen»,





Davide Tabarelli

spiega Tabarelli, «è evidente che i parlamentari e i politici europei si sono documentati e hanno compreso che realizzare il Green Deal così come lo avevano strutturato non è ambizioso, ma irrealistico. Perché? Perché va spesso contro le leggi della fisica, come per le auto o le pompe di calore, usare solo le rinnovabili e azzerare le emissioni di CO₂ sono sicuramente obiettivi condivisibili ma serve maggiore realismo e questo sta finalmente penetrando un po' in Ursula von der Leyen. Il Parlamento Europeo è chiaramente posizionato su un'applicazione intransigente ma la Commissione ha un potere enorme e nelle prossime settimane faranno le prime mosse in tal senso».

Nel discorso di accettazione della nomina la Presidente Von der Leyen ha annunciato che il Green deal ha cambiato nome, ora è il Clean Industrial Deal, ma non sostanza: gli obiettivi del 90% di riduzione delle emissioni al 2040 e Net Zero al 2025 sono confermati. «Non ha neanche smentito l'obiettivo del 55% di riduzione delle emissioni entro il 2030 - aggiunge Tabarelli - che vuol dire che dobbiamo comunque fare qualcosa di impossibile nei prossimi anni. Diciamo che c'è qualche segnale di allentamento ma è ancora una situazione preoccupante. Mi piace ricordare che il prezzo della CO₂ resta stabile tra i 60 e i 70 euro, lontano fortunatamente dai 100 che abbiamo visto un anno fa, ma deve tornare

sotto i 20 euro». Un indicatore importante quello della CO₂, una tegola che pesa sull'industria ceramica in maniera considerevole con le regole del Sistema europeo di scambio di quote di emissione di gas a effetto serra, in inglese European Union Emissions Trading System, più noto con la sigla Ets. «La quotazione è calata perché la realtà è diversa e c'è una presa di consapevolezza che l'Europa sta rischiando di far chiudere la propria industria. So che a molti piace parlare di speculazione quando si tratta di Ets, a me molto meno, semplicemente la finanza che era così attratta da questo mercato ora si sta preoccupando perché sanno anche loro che c'è un problema relativo alla possibilità di mantenere tutta l'industria. Stanno annusando il rischio, che è una oggettiva necessità, che la politica intervenga magari mettendo fuori più quote o allungando le scadenze, entrambe le scelte farebbero diminuire i prezzi. E' un mercato molto politico e se anche per ora non vediamo queste rivoluzioni davanti a noi sono nell'aria, certo le quotazioni calano anche perché l'industria rallenta e quindi c'è meno domanda».

Quello che colpisce leggendo le prime dichiarazioni della Presidente della Commissione Europea è che non ci sia nessun ripensamento sulle tappe della rivoluzione verde e nessuna accettazione delle richieste di rallentamento arrivate dalle imprese, una irrilevanza confermata anche da Tabarelli: «Al momento le imprese sono al margine, non conta molto la loro voce e non vedo grande sensibilità della politica su questo tema. Nel Parlamento europeo contano ancora la sinistra e i versi, quindi, è forte l'incapacità di ascoltare l'industria»

Un barlume di speranza, anche per la ceramica, dal sostegno promesso alle industrie energivore con un Industrial decarbonisation act per concentrare gli investimenti a sostegno degli immensi oneri che le imprese si troveranno ad affrontare. «È certamente una buona notizia - conferma Tabarelli - che la parola industria compaia in un obiettivo, che sia in uno slogan. E' stato annunciato come uno strumento per difendere le industrie strategicamente impor-





tanti, ma gli slogan devono poi tradursi in azioni concrete. Quando è arrivata la crisi energetica del 2022 causata dall'invasione dell'Ucraina si è fatto ricorso agli aiuti di stato, per contenere i prezzi dell'energia schizzati alle stelle si sono

spesi quasi 100miliardi in 2 anni facendo aumentare il debito statale. E' un'azione che possono fare i paesi che hanno un debito pubblico bassi rispetto al pil, come la Germania e i Paesi del Nord, non certo l'Italia che insieme al Giappone ha il debito pubblico più alto del mondo». L'esempio lampante arriva dal prezzo dell'energia elettrica che le industrie chiedano a gran voce sia fissato a quote molto più basse delle attuali, impossibile farlo senza continuare ad usare il carbone: «La commissione si deve ricordare che l'Europa copre il 7% delle emissioni mondiali, mentre gli industriali chiedono un prezzo unico dell'energia nessuno parla della chiusura delle centrali a carbone che al netto della CO₂ permette di produrre energia a costi molto bassi; abbiamo una eccessiva esposizione sul gas e dovremmo diversificare, invece noi chiudiamo le centrali a carbone, per ridurre i costi strutturalmente invece serve proprio il carbone».

Laboratorio Multidisciplinare

- Analisi chimiche su materie prime e semilavorati
- Prove tecnologiche (su superfici ceramiche, lapidei adesivi, laterizi, sanitari)
- Prove in situ
- Strumenti di misura
- Corsi di formazione

Accreditato ai sensi della norma
UNI CEI EN ISO/IEC 17025, LAB n° 1018

Certificato secondo la norma UNI EN ISO 9001:2015,
Settore EA 34.1

Organismo Notificato n. 1599 dal Ministero dello
Sviluppo Economico su prodotti da costruzione ai sensi
del Regolamento (UE) n. 305/2011.



Q-ROLL

BACK PRINTING MACHINE



THE DEFINITIVE INNOVATION TECHNOLOGY FOR ENGOBE PRINTING



SMAC

OFFICINE SMAC SPA

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

La ceramica a idrogeno: la parola ai tecnici

a cura di Stefano Fogliani

A margine della tavola rotonda di ALLFORTILES la seconda, e ultima puntata, sul tema



«Non è solo una questione etica, ma di sopravvivenza imprenditoriale». Ripartiamo da qui, ovvero da quello che ha detto Federica Minozzi, CEO di Iris Ceramica Group, alla tavola rotonda di ALLFORTILES per riannodare i fili della questione. 'L'idrogeno alternativa al gas: utopia o realtà?', era la domanda che avevamo rivolto, attraverso il titolo della nostra tavola rotonda, a imprenditori e tecnici. I primi hanno parlato sul numero scorso, questa volta tocca ai tecnici, in particolare a **Marcello Romagnoli** e ad **Andrea Lugli**.

Il punto di partenza, in realtà, sono due, ovvero l'assunto di Minozzi («l'attenzione all'ambiente, l'ecologia, l'impatto sociale dei tessuti produttivi sono i valori richiesti dai consumatori del domani, ai quali dobbiamo guardare») e anche quello dei produttori di tecnologia che sulle tecnologie a idrogeno studiano e investono («L'idrogeno è una possibilità fra tante: noi stiamo lavorando su diversi blend energetici, e l'idrogeno è oggetto di ricerca costante») mentre per quanto riguarda i tecnici è di tutta evidenza come il tema sia tanto

In questa seconda puntata della nostra inchiesta sull'idrogeno, mutuata dalla tavola rotonda andata in scena in occasione di ALLFORTILES forum, diamo voce ai tecnici, ovvero Marcello Romagnoli, Direttore H2MORE e Andrea Lugli di Programma Energia. Nella puntata precedente il punto lo avevano fatto Fabio Tarozzi, Vicepresidente Federmeccanica, AD Gruppo B&T, Paolo Mongardi, Presidente Sacmi, Roberto Magnani, AD Icf-Welko, Luca Bazzani, Ceo System Ceramics, Federica Minozzi, Ceo Iris Ceramica Group.





Marcello Romagnoli

attuale quanto oggetto di differenti punti di vista. Non ce ne né abbastanza, si obietta, ed è pericoloso: obiezioni che provvede a smontare il Professor Alberto Romagnoli, Direttore di H2MORE, che all'idrogeno, alla ricerca di cui è oggetto, riconosce

il 'beneficio d'inventario'. «La ricerca studia e progredisce: ricordiamoci che il primo che comprò un'automobile non disse 'non la compro perché non ci sono le strade'. Occorre guardare avanti e ben vengano le sperimentazioni», ha detto Romagnoli, non troppo preoccupato nemmeno dalla supposta pericolosità dell'idrogeno. «E' pericoloso, certo, ma come sono pericolosi il metano e la benzina. Sono conoscenza e ricerca che azzerano la pericolosità. Oggi nel mondo se ne producono ogni anno 100 milioni di tonnellate senza che ci siano notizie di problematiche. Le tecnologie per tenerlo sotto controllo ci sono», spiega ancora Romagnoli, che se ammette possibili criticità, definisce l'idrogeno «una grande occasione per l'industria italiana». Più tiepido Andrea Lugli di Programma Energia, che si dice «non contrario tout court, ma contrario all'idrogeno come combustibile. Dal punto di vista energetico, politico e tecnico qualche problema l'idrogeno lo dà». Tra dieci, forse 15 anni, dice Lugli, «forse ci saranno le tecnologie che ne permettono l'utilizzo, ma

La prima lastra prodotta con idrogeno verde

Nasce dalla partnership tra Iris Ceramica Group e Edison Next



E' il primo risultato concreto del percorso di decarbonizzazione dell'industria ceramica che Iris Ceramica Group e Edison Next stanno compiendo congiuntamente. E' la prima lastra in ceramica tecnica 4D realizzata attraverso l'impiego di una miscela di idrogeno verde e gas naturale. La lastra (3,2m di lunghezza, 1,6 metri di larghezza e uno spessore di 12 mm) è stata prodotta presso l'H2 Factory, il nuovo stabilimento di Castellarano – terminato nel 2023 - già dotato delle tecnologie e delle infrastrutture necessarie per l'utilizzo al 100% di idrogeno verde. L'impianto pilota, avviato a maggio per la fase di test, comprende due elettrolizzatori temporanei dalla potenza complessiva di 120 KW elettrici, alimentati da energia rinnovabile, che possono arrivare a produrre complessivamente 20 metri cubi di idrogeno verde all'ora, consentendo di alimentare il nuovo forno di ultima generazione 'hydrogen ready' con una miscela di idrogeno verde fino a circa il 7%, percentuale che aumenterà una volta installato l'impianto definitivo.





Andrea Lugli

oggi quelle tecnologie non ci sono, e quelle che ci sono non sono sufficienti». Né c'è il tempo per realizzarle, e su questo Lugli e Romagnoli sono d'accordo: «Mi auguro il 2030 che è stato posto come traguardo diventi almeno il 2035, perché

il tempo per una trasformazione del genere non c'è. Ma è importante, lo ribadisco, che la ricerca si continui a fare, su questo come su altre fonti alternative», dice Romagnoli, mentre Lugli è decisamente più tranchant. «Oggi si stanno suicidando intere filiere produttive in nome di assunti pseudoscientifici che a noi tecnici mettono i brividi. Chi governa – avverte Lugli – dovrebbe fare i conti con la realtà e invece, soprattutto in tema di energia, immagina un mondo che non c'è». Quello che produce energia con il sole e con il vento, o magari con l'acqua, o porta l'idrogeno dove serve, ma dove non c'è modo, oggi, di trasportarlo o stoccarlo. «Le tecnologie, anche in questo caso, ci sono, il problema sono gli investimenti richiesti per metterle a regime», dicono Romagnoli e Lugli, e il secondo mette l'accento anche «su deadline europee insulse, che andranno necessariamente riviste». Perché in gioco, la conclusione, c'è tantissimo. *(2-fine, la puntata precedente su ALLFORTILES magazine numero 18)*

PRIMA PCER

RAW MATERIALS FOR INDUSTRY
ALUMINA GRINDING BALLS



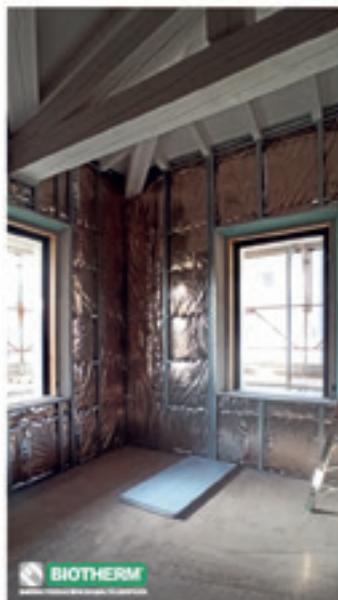
TRQ

THE NEW PRODUCT
FOR 2025

www.primacer.it



TECNOLOGIE COSTRUTTIVE APPLICATE



BIO THERM

Isolamenti termici innovativi termoriflettenti



BIOMONT

Realizzazioni personalizzate su misura



CEMONT

Protezioni passive Antincendio certificate in classe di Reazione al Fuoco A1



MONTEDIL

Interventi residenziali di qualità e pregio



MONTEDIL

Come progettare e realizzare chiavi in mano gli ambienti per le attività lavorative



VISUAL

atena

Atena Metal Shapes



VISUAL

Atena Metal Baffle



MONTEDIL

Visita in nostro nuovo sito!

www.montedil.it



Via Prandi, 5 - 42019 Bosco di Scandiano
0522 855 543 - info@montedil.it

FILAsurface
care
solutions

SISTEMA ACTIVE contro la muffa

**ACTIVE1**RIMUOVE MUFFE E ANNERIMENTI
IN POCHI MINUTI**ACTIVE2**PROTEGGE CONTRO LE MUFFE
A LUNGO

PER LA **SALUBRITÀ** E IL **COMFORT** DEGLI **AMBIENTI INTERNI**

Tutela del valore
dell'immobile
nel tempoPrevenzione del
degrado e di
danniSpazi sani e
confortevoliRisparmio sulle
manutenzioni**NEW****FORMATO DA 5 LITRI**Pulizia e protezione preventiva da muffe
per interventi murali e cantieri di nuova costruzione.grandi
superficiPer la salubrità degli ambienti interni, FILA Solutions propone il **SISTEMA ACTIVE**: l'azione combinata di **ACTIVE1** e **ACTIVE2** è efficace nel proteggere dai disagi della muffa, prevenendola o eliminandola; scongiura inoltre l'insorgere di ambienti malsani che a lungo andare possono portare problemi respiratori, infiammazioni o allergie. Scopri di più su www.filasolutions.com

filasolutions.com

«Il settore è in evoluzione: con TECNA facciamo il punto su un contesto in continuo divenire»

a cura della redazione

Alla vigilia dell'edizione 2024 della fiera riminese l'opinione di Paolo Lamberti e Gian Paolo Crasta, Presidente e Direttore Generale di ACIMAC



Paolo Lamberti



Gian Paolo Crasta

Alla vigilia di Tecna, la fiera di riferimento del made in Italy della tecnologia per ceramica, abbiamo incontrato i vertici di ACIMAC, l'associazione che raggruppa i produttori italiani ottenendone uno sguardo non privo di fiducia rispetto alle prospettive del settore e alle aspettative nei confronti della fiera riminese. Non potrebbe essere altrimenti, del resto: se il *sentiment* degli operatori raccontava infatti una possibile crescita per il 28% ed un contesto stabile per il 32%, ben il

«La fiera riminese ci identifica, esprime appieno la tecnologia made in Italy, dandone la cifra esatta, e contiamo l'edizione 2024 accentui questa sua caratteristica»

40% degli 'addetti ai lavori' si aspettava una contrazione. «Avevano ragione tutti, a ben vedere, nel senso che ad una fase di forte sviluppo ne è seguita un'altra che ha visto un progressivo rallentamento degli ordinativi. E' stato un 2023 a due facce, cui il 2024 sta dando seguito»: parole e musica di **Paolo Lamberti**, Presidente ACIMAC, che parla di «settore in evoluzione», del cui sviluppo TECNA da' piena dimensione. «La fiera riminese – aggiunge Lamberti - vuole essere espressione



della tecnologia made in Italy, dandone la cifra esatta, e contiamo l'edizione 2024 accentui ulteriormente questa sua caratteristica. Ci identifica, non meno del marchio 'we are ACIMAC' che sottolinea il tratto distintivo del nostro comparto rispetto alle produzioni estere, a quelle cinesi in particolare». Dal punto di vista delle novità, sottolinea il Presidente di ACIMAC, le principali riguarderanno la cottura, con macchine termiche sempre più efficienti, in grado di assicurare performance mai raggiunte dal punto di vista sia energetico che del prodotto finito, ma la fiera riminese non è solo un momento espositivo, un appuntamento di business che diventa vetrina mondiale, quanto piuttosto «un momento di confronto tra gli operatori, un'occasione anche per aggiornarsi su quanto ci accade intorno». Lo dice **Gian Paolo Crasta**, Direttore Generale dell'associazione che ha voluto questa edizione di TECNA si ponga in condizione di fare, in un certo senso, il punto rispetto a contesti con i quali il settore è obbligato a fare i conti. «Gli appuntamenti in programma metteranno in evidenza tematiche dalle quali oggi nessun settore industriale evoluto può prescindere: penso alla digitalizzazione e all'intelligenza artificiale, al postvendita, all'intralogistica. E penso soprattutto alla geopolitica, di cui si occuperà il convegno di apertura». 'Mercati mondiali. Conflitti, energia, rivoluzione digitale: le sfide della manifattura', il titolo del convegno, che vedrà nelle vesti di relatore, tra gli altri, Paolo Magri, Managing Director e Chair Advisory Board, ISPI. «Una volta era un fattore esogeno, oggi la geopolitica – argomenta Crasta – detta l'agenda a gran parte delle nostre aziende, fortemente orientate all'export». Si guarda al mondo, ma soprattutto a Rimini, allora, sulla scorta di una partnership consolidata con la 'capitale' romagnola («un matrimonio che funziona», dice Crasta, alludendo al rinnovo dell'accordo di collabo-



razione con l'ente fiera riminese) in attesa che i numeri post-evento diano misura di un successo comunque atteso. «Non dimentichiamo che il settore ceramico parla italiano a tutto il mondo: muoviamo da questo presupposto per immaginare che l'edizione 2024 di TECNA possa superare i numeri, già lusinghieri, dell'edizione 2022». Trascorsa la settimana riminese, per il settore saranno altre le sfide da affrontare, e possibilmente da vincere: innovazione e investimenti restano driver imprescindibili per confermare una leadership consolidata ma messa in discussione da una concorrenza estera sempre più agguerrita, così ACIMAC si prepara a giocare su più tavoli. C'è anche il 5.0, ad esempio, sul quale ragionare, «perché da questo punto di vista – conclude Lamberti – ci sono forti ritardi rispetto al termine fissato per fine 2025, che è troppo 'stretto': avremmo bisogno di tempi più lunghi per programmare, ed un vantaggio fiscale che dura solo un anno diventa difficile da capitalizzare. E' un punto dolente e anche per questo, a livello confindustriale, mi aspetterei maggiore determinazione nel rivendicare le prerogative e le necessità delle nostre aziende».

«Il nostro settore ceramico parla in italiano a tutto il mondo: muoviamo da questo presupposto per continuare ad innovare e investire, pronti a nuove sfide»



La tecnologia 'tiene il punto', ma il contesto preoccupa

a cura di Stefano Fogliani

Per la tecnologia
made in Italy giro d'affari
a 2,37 miliardi di euro,
ma cautela d'obbligo.
Il rialzo, nel 2023,
è stato inferiore
ad un punto percentuale



Il 2023 del settore ceramico italiano non resterà negli annali. E se a giugno Confindustria Ceramica, attraverso i suoi consuntivi, aveva raccontato una contingenza complicata per i produttori italiani di superfici ceramiche, con gli indicatori relativi a produzione, vendite, export in calo, i costruttori di macchine e attrezzature

per ceramica hanno raccontato il loro, di 2023, sottolineando un altro record fatto segnare rispetto al 2022, ma anche le insidie di un contesto tutt'altro che semplice.

I numeri. Il settore dei costruttori di macchine e attrezzature per ceramica, stando al dato licen-



ziato da Centro Studi Mecs – Acimac nella 32ma Indagine Statistica Nazionale ha chiuso il 2023 ritoccando al rialzo il fatturato del 2022, segnando di fatto un nuovo record e consolidando il suo giro d'affari a 2 miliardi e 373 milioni di euro. Il rialzo è stato solo di un punto percentuale (+0,9%, contro il +14% del 2022), ma il risultato è andato oltre le aspettative, infrangendo anche la stima dei preconsuntivi di 2,31 miliardi.

I mercati internazionali. L'export delle imprese italiane ha generato un fatturato pari a 1,72 miliardi di euro, il più alto di sempre. La percentuale sull'intero giro d'affari è pari al 72,7%, con una variazione positiva del +1,8%: l'UE resta il bacino di riferimento per il Made in Italy, nonostante la brusca frenata che si è registrata, tradotta in 387 i milioni fatturati, con un calo pari al -27%. Il Sud America balza al secondo posto con 302 milioni e un balzo del +38%. Sul terzo gradino del

L'export delle imprese italiane ha generato un fatturato pari a 1,72 miliardi di euro, il più alto di sempre

podio l'area asiatica (India, Indonesia, Vietnam, Thailandia, Bangladesh ecc. Cina esclusa), con 296 milioni (+14% sul 2022) cui seguono Medio Oriente, Nord America, Est Europa, Africa, Est Asia (Cina e Taiwan) e Oceania.

Il mercato interno. Le vendite sul mercato italiano sono rimaste sostanzialmente stabili, cedendo solo il -1,2% e una chiusura d'anno a 648 milioni (nel 2022 la corsa si era fermata a 657 milioni di euro).

Le aspettative.

Stando sempre all'Indagine Statistica redatta dal Centro Studi Mecs, nonostante l'ulteriore calo atteso nel 2024, la crescita complessiva del comparto del prodotto finito dal 2024 al 2027 sarà di oltre mezzo punto percentuale in termini reali (+0,6%). Tale espansione sarà più marcata in Africa- Oceania e, seppure in minor misura, in Medio Oriente ed Europa extra-UE.

L'eccellenza tecnologica di scena a Rimini

Dal 24 al 27 settembre la tecnologia per ceramica di scena all'Expo Centre della località romagnola

Gli ombrelloni sono chiusi da un paio di settimane, ma per Rimini è tempo di aprire i padiglioni. Quelli della Fiera, Rimini Expo Centre, pronti ad ospitare TECNA – How to make it. Organizzata da IEG - Italian Exhibition Group in collaborazione con ACIMAC - Associazione Costruttori Macchine Attrezzature per la Ceramica, la principale fiera per la tecnologia per ceramica si celebra dal 24 al 27 settembre. Trecento espositori per spazi sold out, una trentina di eventi, poco meno di 29mila visitatori: i numeri dell'edizione 2022 fanno di TECNA la manifestazione leader mondiale per le tecnologie di processo, le attrezzature, l'estetica e il design per l'industria della ceramica e del laterizio. Un punto di riferimento per le principali filiere legate ai materiali per le costruzioni, l'architettura e il design, una piattaforma globale in grado di attrarre i principali key player del settore provenienti da tutto il mondo, alla ricerca di una maggiore competitività ed efficienza produttiva, delle ultime tendenze e delle innovazioni tecnologiche più avanzate per decorazione e design, grandi formati, full digital e sostenibilità ambientale. L'edizione 2024 ospiterà buyer da Asia, Medio Oriente, Africa, Area Mediterranea, Europa, America Latina, consolidando il ruolo dell'evento riminese come uno dei principali del panorama fieristico internazionale di settore.

ADDITIVI CHIMICI PER CERAMICA

CHEMICAL ADDITIVES
FOR CERAMICS



Mistral
ITALIA s.r.l.

Ausiliari per impasto Adjuvants for raw materials:

Fluidificanti per impasto / Thinners for slips
Tenacizzanti per grandi formati / Toughening agent for large size tiles
OXY anti cuore nero / OXY anti black core

Engobbio sottomarca Lower side engobe:

Formati std / Standard format
Grandi lastre / Porcelain big-slabs

**Additivi per l'applicazione di smalti ed
engobbi con macchine digitali a base acqua**
Chemical additives for the application of ceramic
glazes and engobes by digital water-based machines

Ausiliari per smalteria Adjuvant for glazing lines:

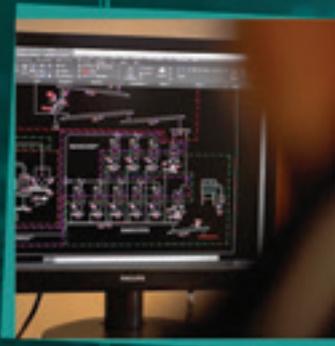
Sospensivanti per graniglie / Flocculent for grits
Agenti livellanti e antischiuma / Balancing and
anti-foaming agents
Fluidificanti per smalti / Thinners for glazes
Colle solide e liquide / Solid and liquid binders
Antifermentativi / Anti-fermenting agents

**Additivi per la decorazione
in terzo fuoco**
Additives for decoration in third firing

AVVIAMO IL TUO FUTURO

DAL 1999

DALLA PROGETTAZIONE DEL
SOFTWARE ALLA REALIZZAZIONE
DELL'IMPIANTO FINITO



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

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

www.ellek.it

info@ellek.it

CERTECH



WHI FILTER
HIGH-INTENSITY AND HIGH-GRADIENT
MAGNETIC FILTERS FOR LIQUIDS



VIBROTECH®



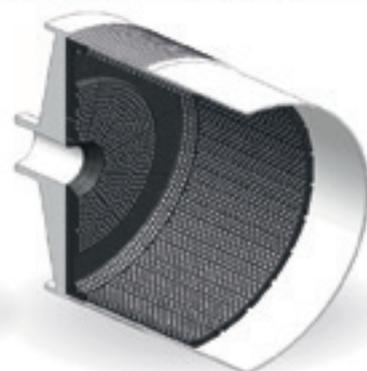
VBL 2500
VIBRATING SIEVES
FOR LIQUIDS



I SPRAY DRIERS



HTP
HORIZONTAL ELECTRIC
CENTRIFUGAL PUMP
WITH AXIAL SUCTION



ALURUBBER
COMPOSITE LINING
MADE OF RUBBER AND
HIGH DENSITY ALUMINA

www.certech.it

CERTECH S.P.A. con socio unico
Via Don Pasquino Borghi, 8/10 - C.P. 42013 - S. Antonino di Casalgrande (RE) - Italy
Tel. + 39 0536 824294 Fax +39 0536 824710 - info@certech.it

Produrre a spot? Domani, forse, chissà....

a cura di Stefano Fogliani

Il tema, suggestivo, c'è, ma oggi non è all'ordine del giorno... Questione di tecnologia, ma anche di etica...

Produrre a spot, ovvero accendere e/o spegnere i forni a seconda del bisogno o delle richieste del mercato, tenendo bassi, per quanto possibile, gli stock di magazzino. Si può? L'idea, suggestiva, l'ha suggerita a Ceramicanda un addetto ai lavori, aggiungendo come, un domani, sarà strada obbligata per i produttori italiani di superfici ceramiche. L'abbiamo presa per buona, l'ipotesi e, ancorchè futuribile, l'abbiamo sottoposta

ad altri addetti ai lavori che con la produzione lavorano, governandola, quotidianamente. Ecco cosa abbiamo scoperto: lo consegniamo ai nostri lettori per come l'hanno consegnato a noi i tecnici che abbiamo interpellato sul tema. Scettici e non troppo possibilisti anche se vallo a sapere cosa succede, da qui ai prossimi anni. «Premetto che l'argomento, comunque intrigante, è delicato e a suo modo anche difficile da



sviluppare in quanto, come tecnico, so bene che la produzione ceramica è legata ad una macchina termica che ha regole di funzionamento ben precise», ci dice Oscar Iseppi, Direttore Tecnico di Novabell, ad avviso del quale oggi l'ipotesi non è praticabile, almeno dal punto di vista meramente tecnico. «La continuità produttiva è tra i punti di forza di un settore industriale che si concilierebbe solo con grande difficoltà, e parlo soprattutto dei cicli di cottura, con produzioni on demand, come con accensioni e spegnimenti, o riduzioni di temperatura, che comporterebbero un aggravio dei costi e un maggior dispendio di energia». La flessibilità produttiva, perché di questo si parla, esasperandone il concetto, «è oggetto di ricerca continua, e – aggiunge Iseppi – ha fatto passi importanti grazie allo studio, alla

«Se per alcuni reparti e alcune fasi del ciclo produttivo come pressatura e scelta le soluzioni ci sono e vengono già adottate, per le macchine termiche la questione è molto più complessa»

progettazione e alla realizzazione di impianti sempre più moderni e performanti, ma se per alcuni reparti e alcune fasi del ciclo produttivo, penso alla pressatura, alla scelta, allo stoccaggio le soluzioni ci sono e vengono adottate presso diverse unità produttive, per le macchine termiche la questione è molto più complessa. Nel senso – prosegue Iseppi – che il forno va comunque fatto esprimere in tutte le sue potenzialità per ottenere il massimo anche in termini di resa». Comanda il forno, insomma, che – la metafora è nostra – è un cavallo, che va lasciato correre, e al quale si sta, nel senso che «i conti, diversamente, non tornano. O almeno, oggi non ci sono soluzioni in grado di farli tornare. Sappiamo, come tecnici, che c'è margine per migliorare ulteriormente e nessuno smette di



STUDIO E
VENDITA
PRODOTTI
INNOVATIVI

**A GARANZIA DI RISPARMIO E QUALITÀ'
NOTA DI CALCOLO ASSICURATA
ANCHE PER ENORMI PORTATE**

ITALIA e
ESTERO

PAVIMENTAZIONI INDUSTRIALI ECOSOSTENIBILI DS30



CAMPI DA PADEL

RECUPERI - RESINE - LEVIGATURE



OPERE
CHIAVI IN
MANO

CALCESTRUZZO DRENANTE, LAVATO, STAMPATO - TRATTAMENTI

studiare quanto possa garantire risultati sempre migliori, ma l'on demand, come la produzione 'a spot', oggi non credo sia praticabile, e nel caso lo fosse va ricordato come una metodologia del genere impatterebbe, necessariamente anche sul personale». Qui, sulla questione, emerge anche una problematica 'etica' che è la prima che 'scomoda', invece, Matteo Bondavalli, Direttore tecnico di Mariner. A suo avviso lo scoglio principale è quello, e molte aziende («tra cui la nostra») hanno sposato filosofie di impresa che tutelano la forza lavoro, seguendo il paradigma, a suo modo ovvio, secondo il quale «le fabbriche devono lavorare: magari in un prossimo futuro gli impianti permetteranno accensioni e spegnimenti più frequenti di quanto, anche per motivi di costi di produzione e di consumi energetici, permettano oggi, ma la mia è una presa di posizione che muove dalla nostra linea gestionale, dal nostro essere azienda e mi porta ad escludere possano verificarsi condizioni quali la produzione a spot che non è, a mio avviso conciliabile, con quello che ha fatto grande questo distretto». Vero tuttavia che Bondavalli, e lo precisa più volte, parla per sé e la sua azienda: «il nostro – dice – è uno stabilimento relativamente giovane, inaugurato solo qualche anno fa, la saturazione degli impianti fino ad ora ci ha sempre dato modo di produrre a pieno regime e la questione dalla produzione on demand, a mio avviso, non si pone né si porrà. Non a breve termine, almeno». Più possibilista Roberto Magnani, AD di ICF & Welko, ad avviso del quale «si può lavorare, e lo stiamo già facendo, per rendere il ciclo produttivo il più continuo possibile e al contempo fare in modo che i 'fermi' siano il meno impattanti possibili. Si tratta di soluzioni che possono essere trovate avvantaggiandosi, ad esempio, dell'intelligenza artificiale, facendo interagire tra di loro impianti che hanno caratteristiche e necessità diverse». Riguardo al tema più 'etico', Magnani non ha dubbi: «quando ci sono 'salti' tecnologici il lavoro, di solito, non cambia, nel senso che cambiano gli skills e le competenze degli addetti, ma non cala, né diminuisce il numero degli addetti».





LA SCELTA SICURA PER OGNI COPERTURA

info@ibatici.it - 0598677161



Innovators by Nature



Litokol
Contemporary Surfaces

Artistica 3 sceglie la tecnologia BMR

L'avvio di una nuova linea di levigatura consolida l'ultradecennale collaborazione tra le due aziende

a cura della redazione



«Il progetto di Ceramica Artistica 3 è l'evoluzione di Ceramica Artistica Due e nasce in continuità con la nostra visione d'impresa, basata su avanguardia tecnologica e ricerca tecnico/estetica sul prodotto. Questa nuova realtà nasce dall'idea di avere una seconda fabbrica di lastre, oltre a Nuovocorso, per completare la nostra gamma». L'evoluzione del processo produttivo e del prodotto ceramico fa del fine linea una fase strategica: ne è consapevole il Vice Presidente di Artistica Tre **David Pifferi**, che nelle soluzioni di BMR, azienda di Scandiano che fa parte del Gruppo Sacmi, ha trovato «tecnologie efficienti

e all'avanguardia». **LeviCompact, Supershine Plus, Squadra Vision** sono i tre 'plus' made in BMR installati presso lo stabilimento di Prignano di Artistica 3, e fanno sintesi di versatilità, semplicità di utilizzo, ottimizzazione delle performance che, spiega **Marco Sichi**, Area Manager ITALIA di BMR «da sempre contraddistinguono le nostre offerte». La prima «è una macchina studiata per i grandi formati che ha ne seguito le più recenti evoluzioni: LeviCompact – aggiunge **Matteo Immovilli**, tecnico R&D di BMR – è la prima levigatrice dotata di due ponti brandeggianti da dieci teste ciascuno in grado di garantire risultati di lavorazione ottimali nonostante un ingombro del 45% in meno rispetto alle macchine dello stesso tipo, caratteristica che la rende anche perfettamente modulare su tutti i layout». Supershine Plus è invece «l'evoluzione di una soluzione BMR per la finitura superficiale sul mercato già da diversi anni. Questa versione – spiega Immovilli – ha migliorato la propria flessibilità e oggi integra le funzioni di lucidatura e quella di trattamento protettivo: è in grado di agire, tra l'altro, non solo sulle finiture lucide, ma 'lavora' anche su superfici satinata o tecniche». L'impianto studiato – e personalizzato – da BMR per Artistica 3 è un impianto di ultima generazione, governato tra l'altro dall'applicativo FINISHING LINE Manager. «Questo software – dice Sichi - interconnette i dati provenienti dall'automazione delle nostre macchine, consentendo di gestire da un unico punto d'accesso tutto l'insieme delle lavorazioni, lo stato di avanzamento, le ricette e i trend di produzione. In sostanza un vero e proprio controllore di linea che consente di gestire e pilotare tutta la linea BMR come se si trattasse





di un'unica macchina, con grandi vantaggi nell'operatività quotidiana». Quando le grandi lastre, decorate e lappate, arrivano all'area di taglio e rettifica, la protagonista è invece Squadra Vision. «Un sistema totalmente automatizzato, un upgrade di quelle squadratrici con telecamere già patrimonio della tecnologia BMR: le telecamere installate su ogni mandrino permettono l'ottimizzazione dei consumi delle mole e ogni azione e retroazione finalizzata tanto alla correzione dei parametri in tempo reale garantendo una rapidità di lavorazione non comune. L'aumento delle richieste di

customizzazione dei prodotti – precisa Sichi - la loro crescente complessità, la riduzione del loro ciclo di vita, così come l'esigenza di piccoli lotti e l'incognita di un'economia instabile, ne hanno dettato le strategie di sviluppo per rendere la linea il più flessibile possibile. Ecco, dunque, che BMR diventa sinonimo di una nuova visione e di un nuovo modo di intendere il processo di fine linea ceramico, dove la dinamicità, la digitalizzazione, la flessibilità, la sostenibilità, l'efficienza, l'automazione sono diventate caratteristiche accomunate dal fattore "green" e di primaria importanza».

DB Cargo Full Load Solutions Italia, il forwarder moderno

a cura della redazione

La società DB Cargo Transa Full Load Solutions, nata il 31 dicembre 2022 con il riposizionamento delle attività logistiche della compagnia ferroviaria tedesca Deutsche Bahn, si propone al mercato con molti assi nella manica



Collaborazione, semplificazione, potenziale, voglia di fare e creatività sono tutte caratteristiche che contraddistinguono il forwarder moderno del gruppo DB Cargo che si presenta con un'offerta completa che unisce trasporto intermodale, ferroviario e su strada. In effetti, la divisione FLS racchiude una vasta gamma di servizi di trasporto ferroviario, intermodale, via terra e mare che completano un quadro pressoché infinito di possibilità per i suoi clienti.

DB Cargo FLS offre soluzioni affidabili, smart ed ecocompatibili. In che modo?

- Grazie a soluzioni door-to-door a carico completo in tutte le modalità (Rail/Road/Intermodal/

Short Sea – in modalità singola o combinata);

- con forza e affidabilità, perché è un gruppo logistico globale ma che nello stesso tempo mette il suo profondo know How a disposizione delle esigenze di ogni singolo cliente;
- prediligendo Soluzioni green, perché la vocazione ecologica del trasporto ferroviario delle merci venga combinata alla flessibilità dei camion;
- supportando e incoraggiando un Team altamente specializzato e professionale.

La nuova società vanta diverse sedi in Italia, in particolare la sede di Dinazzano è da anni specializzata nel trasporto di argilla, piastrelle e materiali da costruzione con la forza del servizio





ferroviario del Gruppo DB Cargo di cui ora fa parte e, grazie alla propria struttura ed ai servizi FLS, ha la capacità di gestire anche altri prodotti quali macchinari industriali, carta e prodotti forestali, acciaio ed alimentari.

Tra i servizi offerti nella sede di Dinazzano, viene potenziato, inoltre, il servizio "Eurasia" – trasporto intermodale regolare per carichi completi e parziali da e per la Cina.

DBCFLSI è Certificata ISO 9001 e con aviate Certificazioni per la Parità di Genere UNI/PdR125 ed Ecovadis.

Per maggiori informazioni potete visitare il sito www.dbcargo.it



Alimentazione, macinazione e stoccaggio: Certech ridefinisce gli standard

a cura della redazione

Il Gruppo di Casalgrande ha realizzato un avveniristico impianto presso lo stabilimento romagnolo di ReMix, azienda del Gruppo CBC



Il nuovo impianto di macinazione di Remix a Ostelato, a pochi chilometri da Porto Garibaldi, studiato e realizzato da Certech, è sintesi di una sinergia vincente tra due realtà di primo piano. Remix, società del Gruppo CBC, voleva un impianto dedicato agli impasti di alta gamma, un sistema che garantisse «soprattutto – spiega Angelo Cappi Vicepresidente di Remix - un miglioramento della qualità produttiva», Certech ha messo a disposizione il proprio pluridecennale know how, «derivante da un'esperienza che ci vede sul mercato dal 1977: cominciammo – racconta Valter Palladini, Fondatore di Certech SpA – con l'installazione e la manutenzione di impianti di macinazione, che poi abbiamo cominciato a rea-

lizzare in proprio». Sede nel distretto, a Casalgrande, per Certech, ma presenza anche in Spagna, Messico e Stati Uniti: i diversi brand del Gruppo interagiscono tra di loro garantendo risposte efficaci alle richieste di clienti che, come nel caso dell'impianto realizzato per Remix, vogliono impianti all'avanguardia, caratterizzati da efficacia produttiva e risparmio energetico, oltre che da una cifra tecnologica che possano allinearli alle logiche del 4.0 e della 'collaborative industry' nel segno di quella flessibilità sempre apprezzata quando si parla di processo. «E' il servizio che fa la differenza, quando si parla di impianti di questo tipo: la capacità di intercettare i bisogni del cliente risolvendone le problematiche – argomenta



Palladini – è la chiave del nostro successo». In questo senso, l'impianto realizzato a Ostellato è sintesi compiuta degli skills di Certech e degli altri brand di un Gruppo che ha chiuso il 2023 in crescita, attestando il proprio fatturato (Italia) a 75 milioni di euro. Composto da tre sezioni, «tutte autonome tra di loro», l'impianto realizzato per Remix si avvale di un sistema di dosaggio e alimentazione materie prime, una sezione di macinazione ad umido e, dopo l'atomizzazione barbottina, una sezione dedicata allo stoccaggio atomizzati e scarico gravitazionale in autotreni. Nella prima sezione sono presenti 10 tramogge di ricevimento materie prime da pala gommata: ogni tramoggia è dotata di nastro estrattore/pesatore attraverso il quale vengono create le ricette, ovvero i mix che alimentano i mulini ad umido, collocati nella seconda sezione dell'impianto. Sono tre, i mulini, modulari e indipendenti tra di loro: il primo è tradizionale, mentre il secondo e il terzo modulo sono dotati di diaframmi interni in gomma in entrata e in uscita che ci permettono di caricare ulteriormente i mulini macinando, a parità di volume, quantità maggiori di materiale con consumi energetici inferiori. All'uscita del secondo modulo un sistema di presetacciatura permette di inviare il prodotto più grossolano di nuovo al primo mulino per un'ulteriore fase di macinazione, mentre il prodotto più raffinato viene inviato al terzo mulino in modo da garantire standard di produttività e più elevati possibili e i risparmi energetici del caso. «Ogni modulo ha un proprio sistema di gestione e supervisione, ma tutti i sistemi che 'governano' l'impianto interagiscono tra di loro in ottica 4.0» spiega Francesco Medici, tecnico di Certech che, dopo la fase di atomizzazione, ci 'accompagna' alla terza sezione dell'impianto venduto da Certech. Sostenuta da 300 tonnellate di struttura metallica, la sezione di stoccaggio è caratterizzata dalla presenza di 21 silos che contengono 1365 tonnellate di impasto. Ogni silo, dunque, ha una capacità di 65 tonnellate, ovvero quella di due autotreni a pieno carico. L'impianto rappresenta, in un certo senso, la 'summa' di un know how a suo modo unico, che Certech ha perfezionato negli anni, capitalizzando attività costanti di ricerca e investimenti che ne hanno rafforzato la leadership nel campo della lavorazione delle materie prime.



Mapei e la posa rapida di ceramica in un elegante resort affacciato sul mare

a cura della redazione

I prodotti per la posa rapida della multinazionale milanese hanno contribuito alla riqualificazione e all'ampliamento degli ambienti per una superficie totale di posa di 1.200 m²



A pochi passi da Polignano a Mare sorge il Grotta Palazzese Beach Hotel, resort che prende il nome dall'omonimo ristorante ricavato in una grotta naturale. Mapei, con i suoi prodotti per la posa rapida, ha contribuito alla completa riqualificazione e all'ampliamento degli ambienti per una superficie totale di posa di 1.200 m². Nelle camere il massetto è stato realizzato con Topcem Pronto, malta premiscelata che asciuga più rapidamente dei normali massetti sabbia-cemento. Il prodotto è stato impastato con Mapeifibre ST30, fibre polimeriche strutturali che

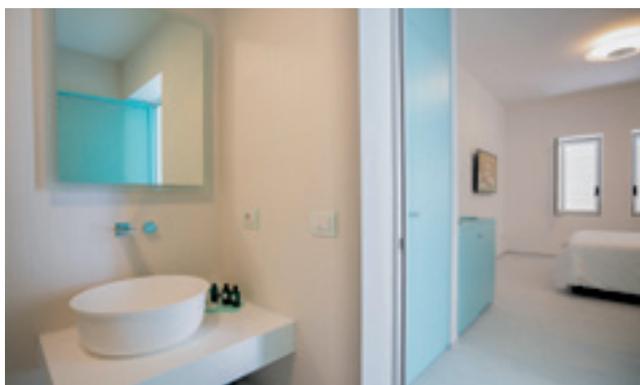
possono sostituire l'armatura di tipo ordinario. Sono state poi posate lastre in ceramica sottili e di grande formato (300x100x0,6 cm). Qui è stata consigliata l'applicazione della membrana antifrattura Mapeguard UM 35, sistema desolidarizzante che permette la posa di ceramica o materiale lapideo, in interno ed esterno, senza la necessità di rispettare i giunti di frazionamento.

La posa è stata realizzata con Ultralite SI Flex, adesivo cementizio monocomponente alleggerito ad alte prestazioni, deformabile, a scivolamento verticale

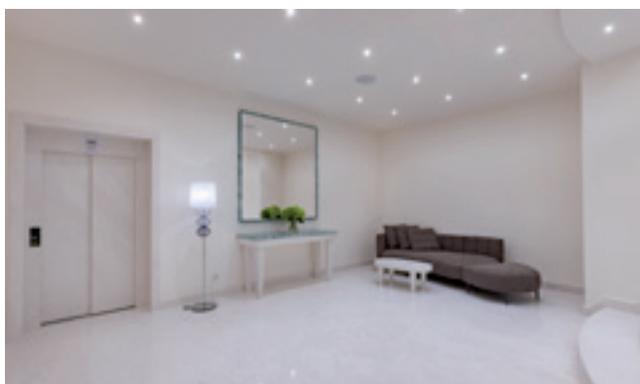




Ph: Michele Roppo



Ph: Michele Roppo



Ph: Michele Roppo

nullo e con tempo aperto allungato. L'Assistenza Tecnica Mapei, in accordo alla norma UNI 11493-1, ha consigliato di posare le piastrelle con la tecnica della doppia spalmatura applicando l'adesivo sia sul supporto che sul retro per una completa bagnatura. La posa è stata effettuata con fughe di 2-3 mm, stuccate con la malta ad asciugamento rapido Ultracolor Plus. I giunti di dilatazione sono stati sigillati con Mapesil AC, sigillante acetico puro disponibile in tutti i colori delle fughe Mapei.

Nella hall, nei corridoi, disimpegni e sui piatti doccia

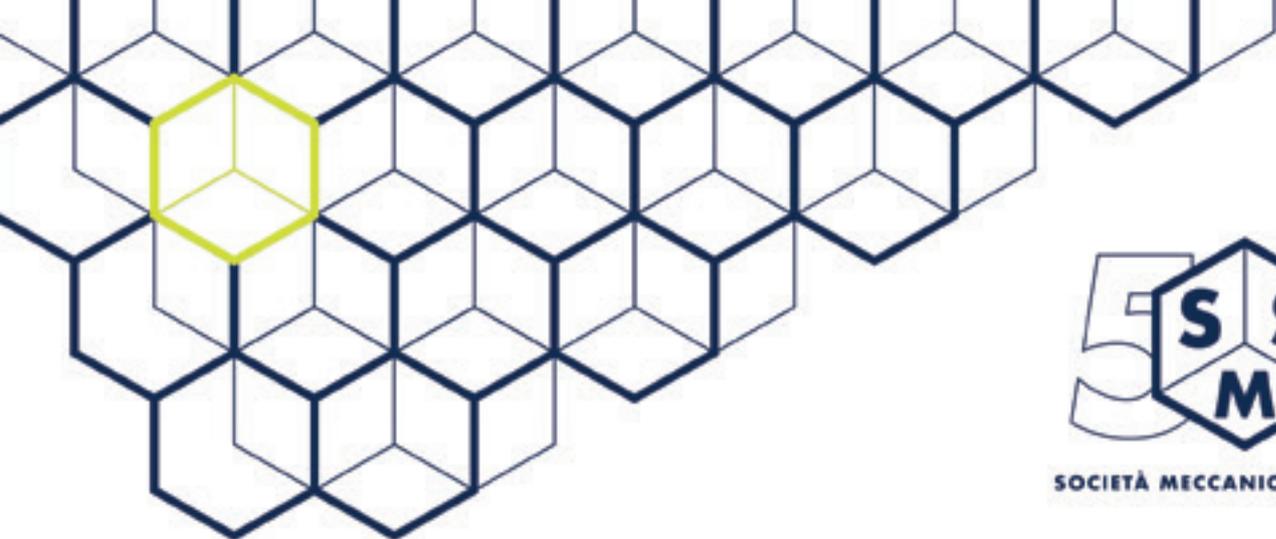


i progettisti hanno scelto di rivestire le superfici con mosaici realizzati in marmo bianco Sivec a forma di rombo, su fogli di rete. Per i box doccia è stato scelto marmo Afion White, mentre per la sala ristorante marmo Giallo Siena. Qui è stato utilizzato Elastorapid bianco, classificato C2FTES2 secondo norma UNI EN12004: adesivo cementizio bicomponente ad elevate prestazioni, per piastrelle ceramiche e materiale lapideo sensibile alla macchiatura di classe B (EN12004).

Sui pavimenti esterni e sulle mappette, per la posa dei materiali lapidei non sensibili all'umidità è stato preferito l'adesivo Keraflex Maxi S1, mentre per la stuccatura delle fughe e la sigillatura sono stati utilizzati rispettivamente Ultracolor Plus e Mapesil LM, silicone neutro che permette di sigillare ceramica, pietra e marmo senza pericolo di macchiatura. Per impermeabilizzare le pareti dei box doccia è stato utilizzato Mapelastich Aquadefense, membrana liquida elastica ad asciugamento rapido.

Infine, le aperture "a canocchiale" che si affacciano sulla spiaggia hanno subito un intervento di rasatura con Mapetherm AR1 GG, malta cementizia monocomponente e con Mapenet 150, rete in fibra di vetro resistente agli alcali.

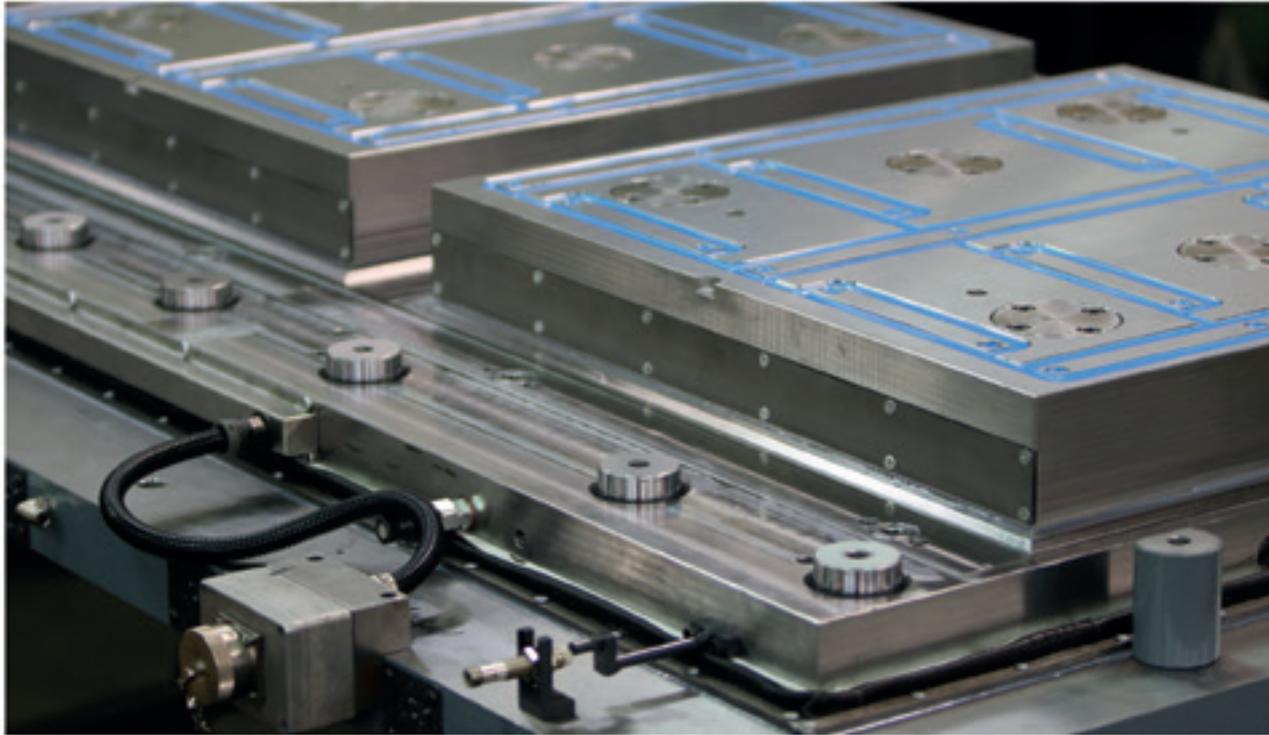




SOCIETÀ MECCANICA SASSOLESE

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



Di Muzio Laterizi: un deciso passo avanti verso la sostenibilità

a cura della redazione

Ottenuta la Certificazione
UNI/PdR 88:2020
per la Gestione Sostenibile
dei Sottoprodotti

Di Muzio Laterizi ottiene la certificazione UNI/PdR 88:2020. Questo riconoscimento, rilasciato alle aziende che dimostrano un'eccellente gestione dei sottoprodotti, attesta la nostra competenza nel promuovere un riutilizzo efficiente delle risorse, rafforzando il nostro impegno verso la tutela ambientale. La certificazione UNI/PdR 88:2020 è un attestato di grande valore, che sancisce la conformità alle migliori pratiche di sostenibilità, assicurando che i processi produttivi siano in linea con gli standard più elevati per la gestione dei sottoprodotti. Questo significativo traguardo attesta la nostra dedizione nell'implementare pratiche aziendali ecocompatibili, confermando il nostro impegno verso la sostenibilità ambientale.

La sostenibilità è al cuore della nostra strategia aziendale. Abbiamo ottenuto diverse certificazioni che testimoniano il nostro impegno per l'ambiente, tra cui la UNI EN ISO 14001:2015 per la gestione ambientale e la CAM UNI EN ISO 14021:2016 per la Distanza di Approvvigionamento. Le nostre pratiche quotidiane, come l'uso di carta riciclata per una parte delle stampe del nostro nuovo catalogo, penne prodotte con materiali di scarto e un sito web certificato a bassa emissione di CO₂ da Karma Metrix, riflettono il nostro impegno a fare la differenza attraverso piccoli gesti significativi.

Storia dell'Azienda Di Muzio Laterizi

Fondata nel 1974 ad Alanno Stazione, la nostra azienda affonda le sue radici nel lontano 1935. Da allora, abbiamo percorso un cammino di innovazione, qualità e rispetto per l'ambiente.

Oggi, siamo riconosciuti come leader nel settore dei laterizi in Abruzzo.

La nostra visione, "Costruiamo il presente per vivere il futuro", incarna la nostra capacità di adattarci e di apprendere dalle esperienze passate, essenziali per affrontare le sfide del mercato in continua evoluzione.

Invito al SAIE di Bologna 2024: Padiglione 26, Stand B57

Siamo lieti di annunciare la nostra partecipazione al SAIE di Bologna 2024, una delle più importanti fiere del settore edile. Invitiamo tutti gli interessati a visitarci presso il Padiglione 26, Stand B57, dove sarà possibile incontrare i nostri esperti e scoprire le soluzioni più adatte alle vostre esigenze. Siamo impegnati a garantire un futuro sostenibile, promuovendo eccellenza e responsabilità ambientale nel settore dei laterizi. Non perdetevi l'occasione di conoscere da vicino il nostro impegno e le nostre innovazioni. Vi aspettiamo al SAIE di Bologna 2024 per costruire con voi un futuro più verde e sostenibile.



Addio allo 'zio di Germania': fai buon viaggio, Helmut...

a cura di Roberto Caroli



Helmut Mueller

Una perdita che lascia tutti quanti noi nel dolore, e un vuoto difficilmente colmabile. Sabato 24 agosto è mancato all'affetto dei suoi cari, e dei tantissimi che ne apprezzavano le doti umane e professionali, la correttezza, la disponibilità e l'onestà, Helmut Mueller, titolare della ditta Alojs Joseph Mueller, fondata nel 1909.

Tedesco, ma con addosso la solarità, lo spirito,

Se ne è andato, sabato 24 agosto, Helmut Mueller, titolare della ditta Alojs Joseph Mueller, fondata nel 1909. Il ricordo del Direttore, di cui l'imprenditore tedesco è stato «un maestro, un fratello maggiore, un amico»

l'umorismo tipicamente italiani, motivo per cui Helmut è sempre riuscito a creare con i suoi clienti sassolesi, come con i suoi collaboratori, quel rapporto empatico che tutti gli riconoscevano, figlio di una curiosità e di una passione che lo ha sempre accompagnato.

Avrebbe compiuto 81 anni tra una decina di giorni, Helmut, ha vissuto per la famiglia e il lavoro. Amava profondamente la prima, cui è sempre stato legatissimo, ma 'coltivava' e amava in egual misura quelle argille del Westerwald,

Tedesco nel senso più 'classico' del termine, ma con addosso la solarità, lo spirito, l'umorismo tipicamente italiani

materie prime che hanno accompagnato la storia e lo sviluppo del comprensorio ceramico reggiano modenese, al punto che sembrava, paradossalmente, quasi dispiaciuto quando le vedeva partire dalle stazioni di Walmerood e Siershahn alla volta dello scalo reggiano di Dinazzano.

Con lui ho percorso quarant'anni della mia vita professionale, durante i quali il nostro rapporto è andato oltre il lavoro. Senza forzare alcunché, ma con quella naturalezza con la quale le amicizie vere crescono e si consolidano. Per me, in tutti questi anni, Helmut era diventato un fratello



maggiore, un amico o, come mi piaceva chiamarlo scherzando ma nemmeno troppo, 'lo zio di Germania'. Penso la stima che ci legava, la profondità di un rapporto costruito anche sulla fiducia dell'uno nell'altro, fatto più di 'sì' che di 'no', fossero reciproche, e me le tengo ben care, insieme ai tanti, tantissimi ricordi che rendono inscindibile, anche oggi che non c'è più, il mio legame con 'lo zio di Germania'. Quando ho saputo non mi vergogno a dire che ho pianto a lungo, esplorando mentalmente un vuoto che sentivo crescere dentro di me cercando di metabolizzare un'assenza alla quale, lo so già, non mi abituerò mai. Mi mancherà l'uomo e il maestro che è stato per me come per altri, mi mancheranno le lunghe, lunghissime telefonate che hanno scandito le mattine come i pomeriggi, i suoi pittoreschi commenti quando le cose non andavano come si era sperato («Katastrophe, Caroli...») e il suo disappunto, mai nascosto, nei confronti dei disservizi che hanno caratterizzato la logistica tra Italia e Germania in questi ultimi anni. «Keine wagons Caroli!», mi ripeteva, e mi sembra me lo ripeta anche oggi, anche se so che non mi telefonerà più.

I funerali si sono celebrati venerdì 6 settembre, alle ore 14,30, presso la chiesa di Siershahn, cittadina della Renania dove il Signor Mueller viveva e operava

Dopo 40 anni mi chiamava ancora per cognome: diceva che gli veniva più facile e io, in segno di rispetto, mi rivolgevo a lui con il Lei. Lascia un grande vuoto, al quale faticherò ad abituarci, ma ci lascia anche in eredità una splendida azienda, una squadra di giovani preparati in ogni ambito, una lezione fatta di dedizione al lavoro e di competenza che faremo nostra per dare continuità e crescita alla sua Alojs Joseph Mueller. Ne parleremo, dell'azienda di Helmut, oggi però mi prendo una piccola licenza e mi piace ricordare soltanto lui... Fai buon viaggio Helmut!



Your
ambition,
our colours



COLOUR INNOVATION INDUSTRY

inco

www.incolours.it



IMMAGINARE NON BASTA

3D Animation
Real-Time 3D
Video Production
Render & ADV

Rendiamo la complessità semplice e accattivante, creando video, animazioni 3D e rendering che catturano l'attenzione e aiutano le aziende a comunicare il loro valore.

Dallo storyboard alle riprese e post-produzione, plasmiamo storie immersive e narrazioni coinvolgenti che catturano l'attenzione. Chi ha deciso di darci fiducia lo sa.



tredigraph.com



TREDIGRAPH
VIDEO & 3D ANIMATION FACTORY

Zama SETER[®]



Leader nella produzione di termocoppie...

CERAMICOLOR: SECONDO MANDATO PER PIERLUIGI GHIRELLI

L'associazione che rappresenta i colorifici ceramici e produttori di ossidi metallici ha confermato alla Presidenza l'AD di Zschimmer & Schwarz Ceramco

L'Assemblea di Ceramicolor, Associazione di Federchimica che rappresenta i colorifici ceramici e produttori di ossidi metallici, ha rinnovato gli Organi Direttivi confermando Presidente **Pierluigi Ghirelli** (AD di Zschimmer & Schwarz Ceramco) ed eleggendo vicepresidenti Marco Bitossi di Colorobbia e Giuliano Ferrari di Sicer. All'associazione, che rappresenta 16 imprese con circa 350 milioni di euro di fatturato, aderiscono le aziende produttrici in Italia di fritte e smalti, coloranti e relativi ausiliari per ceramica e metalli, pigmenti inorganici e ossidi metallici. «Sono onorato di essere rieletto Presidente di un'associazione che ha saputo mettersi in gioco su diversi fronti grazie alle competenze di tutti gli associati», il commento di Ghirelli, che ha sottolineato «la forza di un settore capace di reinventarsi in termini di prodotto per l'affermazione dell'italianità e della qualità estetica del manufatto ceramico». La prossima sfida da vincere, ad avviso del neopresidente di Ceramicolor, «il rapporto tra scuole e aziende, la vera scommessa del futuro. I nostri competitor internazionali non fanno sconti e il progresso parte dalla cultura tecnica che ci ha da sempre resi unici».



GRUPPO B&T: UNA PARTNERSHIP CON UN FONDO USA

OEP acquisisce una significativa partecipazione di minoranza del Gruppo formiginese: «il partner ideale per supportarci nella prossima fase di espansione»



One Equity Partners (OEP), società di private equity statunitense, ha acquisito una significativa partecipazione di minoranza del Gruppo B&T. La crescita nel mercato globale dei macchinari per ceramica è guidata da drivers favorevoli ed il mercato stesso chiede alle aziende piani di espansione importanti cui il Gruppo formiginese darà corso anche grazie a questa operazione. «One Equity Partners – ha detto Fabio Tarozzi, Presidente e CEO di Gruppo B&T a margine dell'operazione - è il partner ideale per supportare Gruppo B&T nella sua prossima fase di espansione, sia organica che attraverso acquisizioni». Tarozzi ha poi aggiunto come siano già state individuate, «insieme a OEP, diverse opportunità per continuare a far crescere l'azienda e l'esperienza di questa realtà sarà per noi una risorsa preziosa». Fondato nel 1961 e guidato dalla Famiglia Tarozzi, Gruppo B&T ha sede a Formigine ed è uno dei principali attori globali dell'impiantistica per l'industria della ceramica e del quarzo e serve, grazie a oltre 800 collaboratori, 16 uffici a livello globale, 10 impianti di produzione in tutto il mondo, una clientela diversificata di oltre 2.500 produttori globali attraverso i suoi cinque marchi Siti, Ancora, Projecta, Digital Design, Diatex e Mec Abrasives. In totale, il Gruppo impiega oltre 800 collaboratori e opera in 16 uffici a livello globale, disponendo di 10 impianti di produzione in tutto il mondo, mentre OEP, fondata nel 2001, è lo spin-off di JP Morgan, con uffici a New York, Chicago, Francoforte e Amsterdam.



CREATING SENSORY DESIGN



POLCART
display systems & showroom solutions

JUNGHEINRICH: NUOVO AUTOMATION CENTER - TRAINING & DEMO AREA MOBILE ROBOTS

In funzione da marzo, a Rosate, un'area interamente dedicata ad ospitare alcune delle principali soluzioni di automazione Jungheinrich

E' in funzione a Rosate, nel milanese, una suggestiva area interamente dedicata ad ospitare alcune delle principali soluzioni di automazione Jungheinrich. Il nuovo *Automation Center - Training & Demo Area* Jungheinrich è pensato come luogo di formazione specializzata per i collaboratori, tecnici e no, impegnati con tecnologie e soluzioni sempre più innovative. Si rivolge però anche ai clienti, che in quest'area possono conoscere e sperimentare tutte le potenzialità di soluzioni di automazione su misura. Il nuovo centro al momento ospita differenti Mobile Robots, ognuno dei quali completa gli ordini di trasporto che gli sono assegnati, riproducendo gli spostamenti delle merci che avvengono generalmente in magazzino. Si tratta di diversi Mobile Robots che, gestiti dalla *Logistics Interface* Jungheinrich, navigano in autonomia e sicurezza. Tra questi, presso il centro di Rosate è possibile vedere in azione:

- uno stoccatore automatico con un'altezza di sollevamento fino a 4,4 metri di altezza e una portata fino a 1.700 kg; ERCa è particolarmente adatto all'impiego in corsie di lavoro a larghezza ridotta, garantisce massima efficienza e sicurezza nelle operazioni di routine;
 - un carrello elevatore a guida automatica per lo stoccaggio fino a 6 m di altezza; EKSa ha dimensioni compatte e scanner per la sicurezza delle persone integrato;
 - un arculee S, adatto per il trasporto orizzontale di carichi fino a 1000kg. Dotato del sistema di sensori di sicurezza a 360° e tecnologia agli ioni di litio, si integra facilmente nel sistema ed è ideale per il funzionamento misto con altri Mobile Robots.
- Al fine di ricreare un ambiente di magazzino reale e completo, la Demo Area include anche sistemi di stoccaggio statico e sistemi di stoccaggio dinamico della gamma Jungheinrich, che contribuiscono alla riproduzione dei processi tipici dell'intralogistica.



LITOKOL: NOMINATO IL NUOVO CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Gian Luca Sghedoni è il nuovo Amministratore Delegato dell'azienda di Rubiera



Novità ai vertici di Litokol, tra i player di riferimento a livello internazionale nel settore dei prodotti per la posa di ceramica. L'assemblea degli azionisti

ha infatti deliberato la nomina del nuovo Consiglio di Amministrazione designando alla Presidenza Daniela Cottafavi, nominando consigliere Elisa Pecchi e Amministratore Delegato Gian Luca Sghedoni, che torna sulla scena da protagonista a cinque anni dalle sue dimissioni dall'azienda di famiglia, la Kerakoll, di cui era AD. Classe 1967, il manager sassolese si è detto entusiasta «di unirmi al team di Litokol. Il momento – ha detto – è favorevole. Vogliamo dare vita a una realtà di successo: abbiamo un grande lavoro davanti a noi, ma questo non ci spaventa, anzi ci incoraggia nella nostra convinzione di un futuro brillante». «Sono lieta di dare il benvenuto a Gian Luca Sghedoni - afferma Daniela Cottafavi, azionista di riferimento e figlia di Luciano, fondatore di Litokol - e di poter lavorare insieme a lui nell'attuare ambiziosi piani di sviluppo. La sua nomina rappresenta un importante passo avanti per la società. Con la sua lunga esperienza professionale e le sue comprovate capacità innovative, riusciremo ad imprimere un'accelerazione al processo di crescita aziendale, con l'obiettivo di creare un produttore di materiali per l'edilizia destinato a posizionarsi tra i leader del settore. Conosco Gian Luca da diversi anni e condividiamo gli stessi valori: le sue qualità saranno davvero importanti per noi».





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



ale spa
 building & consulting
 EDILIZIA INDUSTRIALE e CAPANNONI IN CLS



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

PARTNERSHIP



FILA ENTRA A FAR PARTE DI ELITE

Le aziende che fanno parte del network provengono da 13 regioni italiane e operano in 19 diversi settori chiave dell'economia italiana



FILA entra a far parte della rete ELITE, l'ecosistema che aiuta le piccole e medie imprese nella crescita sostenibile di lungo periodo. Lanciato nel 2012 da Borsa Italiana, ELITE propone workshop, sessioni di coaching e altri servizi e soluzioni per l'impresa per supportare gli imprenditori e il management nel miglioramento delle competenze. Il network #weareELITE ha superato le 1.400 società in Italia e le 2.250 a livello internazionale. Le aziende provengono da 13 regioni italiane e operano in 19 diversi settori chiave dell'economia del nostro Paese, tra cui istruzione, tecnologia, energia e alimentare. Uno dei pilastri fondanti di ELITE è l'attenzione alla Corporate Governance, monitorata da un Osservatorio che, con cadenza annuale, fornirà una fotografia sull'adozione di pratiche di governo societario da parte delle imprese ELITE con l'obiettivo di incoraggiare l'adozione di best-practice. «Essere stati accolti in questa 'élite' ci riempie di soddisfazione: è un nuovo step – ha detto Francesco Pettenon, AD di FILA – che ci aiuterà a portare il nostro Made in Italy nel mondo».

ICF&WELKO AL TECNA CON DIVERSE SOLUZIONI DI ALIMENTAZIONE PER LE MACCHINE TERMICHE

Tante le novità presentate in occasione della kermesse riminese

La I.C.F.&WELKO S.p.A., da 70 anni prima pioniera e poi leader nella impiantistica per prodotti ceramici ora parte del colosso Industriale Keda, sarà presente alla fiera Tecna di Rimini con una ampia gamma di proposte "multienergy" per le proprie macchine termiche, in particolare i forni per la cottura di manufatti ceramici. I forni ICF&WELKO, anche grazie all'applicazione di moderni strumenti di progettazione implementati nella propria struttura tecnica, e ad avanzati studi CFD (fluidodinamica computazionale), hanno raggiunto eccezionali risultati sia in termini di riduzione dei consumi e delle emissioni che di qualità del prodotto finito, anche grazie alla grande esperienza maturata nella cottura delle lastre ceramiche, dove la ICF&WELKO è stata assoluta pioniera. In aggiunta a questa solida esperienza, la ICF&WELKO offre alla propria clientela lo sviluppo svolto in questi anni in termini di utilizzo di diverse fonti energetiche per la cottura di prodotti ceramici e, in occasione della kermesse di Rimini sarà lieta di illustrare alla gentile clientela le varie soluzioni impiantistiche già fruibili nel suo catalogo, declinate nelle seguenti varianti: forni 100% gas metano, forni ibridi Blend metano/idrogeno, forni elettrici e forni con alimentazione ad ammonio. L'ampiezza e la completezza dell'offerta colloca ICF&WELKO al vertice del settore, offrendo alla propria clientela il meglio oggi a disposizione sia in termini di innovazione che di qualità del prodotto.



SYSTEM CERAMICS E QUA GRANITE: UNA COLLABORAZIONE CHE SI RAFFORZA

Tecnologie innovative per l'ampliamento dell'impianto di Soke

System Ceramics rafforza la partnership con QUA GRANITE, membro di un gruppo di aziende storiche in Turchia. Questa collaborazione di successo, che dura da oltre 20 anni, è un testamento alla forza della loro relazione e all'impegno condiviso per l'innovazione e la qualità. System Ceramics ha consolidato ulteriormente la sua posizione come partner chiave per l'azienda turca fornendo sette linee di scelta Multigecko con confezionamento Multiflex e con tecnologia Griffon in un ampliamento dell'impianto di QUA GRANITE nella zona di SOKE, in Turchia, per un totale installato di oltre 15 linee di scelta e pallettizzazione fin dall'inizio della collaborazione.



Costruiamo insieme un futuro **SOSTENIBILE**



ORA PUOI ANCHE SCEGLIERE PRODOTTI A EMISSIONI DI CO₂ INTERAMENTE COMPENSATE

Per la posa della ceramica, scegli adesivi e stucature per fughe a emissioni residue di CO₂ interamente compensate, attraverso progetti di riforestazione e tutela della biodiversità. Una scelta valida per le nuove costruzioni e per un risanamento sempre più sostenibile perché pensa al benessere di chi vive l'ambiente, del pianeta e delle generazioni future. **Fai di ogni progetto una scelta di sostenibilità, con Mapei.**



Le emissioni di CO₂ misurate lungo il ciclo di vita dei prodotti della **linea ZERO** per l'anno 2024 tramite la metodologia LCA, verificate e certificate con le EPD, sono compensate con l'acquisto di crediti di carbonio certificati per supportare progetti di protezione delle foreste. Un impegno per il pianeta, le persone e la biodiversità.



È TUTTO OK,
CON **MAPEI**

Scopri di più su zero.mapei.it





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

Richard Bach - IL GABBIANO JONATHAN LIVINGSTONE



Scegli di volare oltre la mediocrità.

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

Investi nell'originalità, ottieni l'eccellenza.



La ditta Mass

ha iniziato la sua attività nel 1967 come officina a dimensione artigianale, si è poi accresciuta continuamente fino a diventare un gruppo di aziende con i marchi **Realmeccanica - Mizar- Origostyle** leader nella produzione di stampi, presse, sistemi di macinazione, e grafica, per l'industria ceramica che impiega oggi più di 100 dipendenti.

L'azienda Mass

si è sempre distinta durante la sua attività per lo sviluppo e la ricerca di sistemi di pressatura più efficienti realizzando stampi, attrezzature per la formatura innovativi e affidabili. Attraverso il marchio **Realmeccanica** abbiamo affinato la capacità produttiva di stampi e tamponi dal formato 1x1 fino al 120x120 90x180, e formati speciali.



Siamo un partner affidabile per le industrie ceramiche; produciamo internamente tutto quanto relativo alla tecnologia dello stampo e della pressatura. Abbiamo un accurato controllo sulla qualità dei materiali e dei prodotti. Siamo sempre aggiornati con le moderne tecnologie relative a processi di pressatura e caricamento.



Con il marchio **Origostyle** produciamo e ricerchiamo grafiche di qualità ed innovative. La ns sala mostra viene costantemente rinnovata con nuovi prodotti e nuove soluzioni grafiche esclusive frutto della ricerca e sperimentazione dei ns tecnici.

Mass company began its activity in 1967 as an artisan workshop, it then grew continuously until it became a group of companies that include the brands **Realmeccanica - Mizar- Origostyle** leader in the production of molds, presses, milling systems, and graphics for the ceramic industry, today we employ more than 100 employees.

Mass company

has always distinguished itself during its activity for the development and research of more efficient pressing systems by creating innovative and reliable molds and forming equipment. Through the **Realmeccanica** brand, we have perfected the production capacity of molds from the 1x1 format up to 120x120 90x180, beside special pieces.



We are a reliable partner for the ceramic industries; we produce internally everything related to mold and pressing technology and we have careful control over the quality of materials and products. We always keep up to date with modern technologies for pressing and loading processes.

Origostyle brand

we produce and research quality and innovative graphics. Our showroom is constantly updated with new products and new exclusive graphic solutions resulting from the research and experimentation of our technicians.



Mizar azienda
 del gruppo **Mass Realmeccanica Origostyle**
 è un'azienda di riferimento
 nel settore della macinazione
 e del recupero degli sfridi di lavorazione
 nei settori del Vetro, Ceramica, Materie Prime.
 I nostri impianti e le nostre macchine
 sempre al passo con le nuove tecnologie,
 e virtuose nel consumo energetico
 sono presenti nei più prestigiosi Brand
 del comparto Ceramico e dei Colorifici.

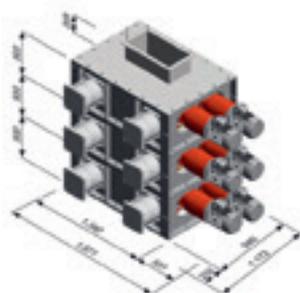
Ora stiamo presentando una nuova macchina
 per il fine linea in grado di frantumare :
 lastre, piastrelle ecc, fino a 35 mm di spessore.
 Esempio possiamo frantumare
 a dimensioni inferiori a 2/3 cm
 lastre di formato 1400x3600x6
 direttamente ad uscita forno senza variare il ciclo .



La GRFP può essere anche inserita
 alla fine della linea di scelta
 e ricevere le piastrelle scartate
 frantumandole sul luogo
 così da evitare spostamenti od operazioni di stoccaggio.
 Esempio una piastrelle di 1000x1000x25
 può essere frantumata a pezzature di 4/5 cm
 senza alterare la velocità della scelta.



Le frazioni così ottenute
 si possono inviare al nostro Mulino GRM
 che le ridurrà ad una polvere sotto i 400 micron
 per essere reimmessa con percentuali fino al 10%,
 nelle preparazioni del body ceramico
 senza lasciare residui in macinazione
 e senza alterare i tempi della macinazione stessa.



Mizar, a company
 of the **Mass Realmeccanica Origostyle group**
 is a reference company
 in the field of grinding
 and recovery of processing wastes
 of glass, ceramic and raw materials sectors.
 Our systems and machines
 are always in step with new technologies
 and efficient in energy consumption
 we are present in the most prestigious brands
 in the ceramic and glazes industries.

We are now presenting a new solution
 for the end of line capable
 of crushing slabs, tiles, etc., up to 35 mm thick.
 For example
 we can crush 1400x3600x6
 format slabs to dimensions smaller than 2/3 cm
 directly at the kiln exit without
 affecting the production cycle
 with our New GRFP Machine



The GRFP can also be placed
 at the end of the sorting line
 and receive the rejected tiles
 crushing them on site
 so to avoid transport or storage operations.
 For example, a 1000x1000x25 tile
 can be crushed into pieces of 4/5 cm
 without altering the speed of the sorting line.



The fractions thus obtained
 can then be sent to our GRM Mill
 which will reduce them to a powder under 400 microns
 so as to be reintroduced with percentages of up to 10%,
 in the preparation of the ceramic body
 without leaving residues
 during grinding at the end of the wet mill cycle.
 and without altering the milling times itself.



Cieffe Group: Leader nella posa delle grandi lastre

a cura della redazione



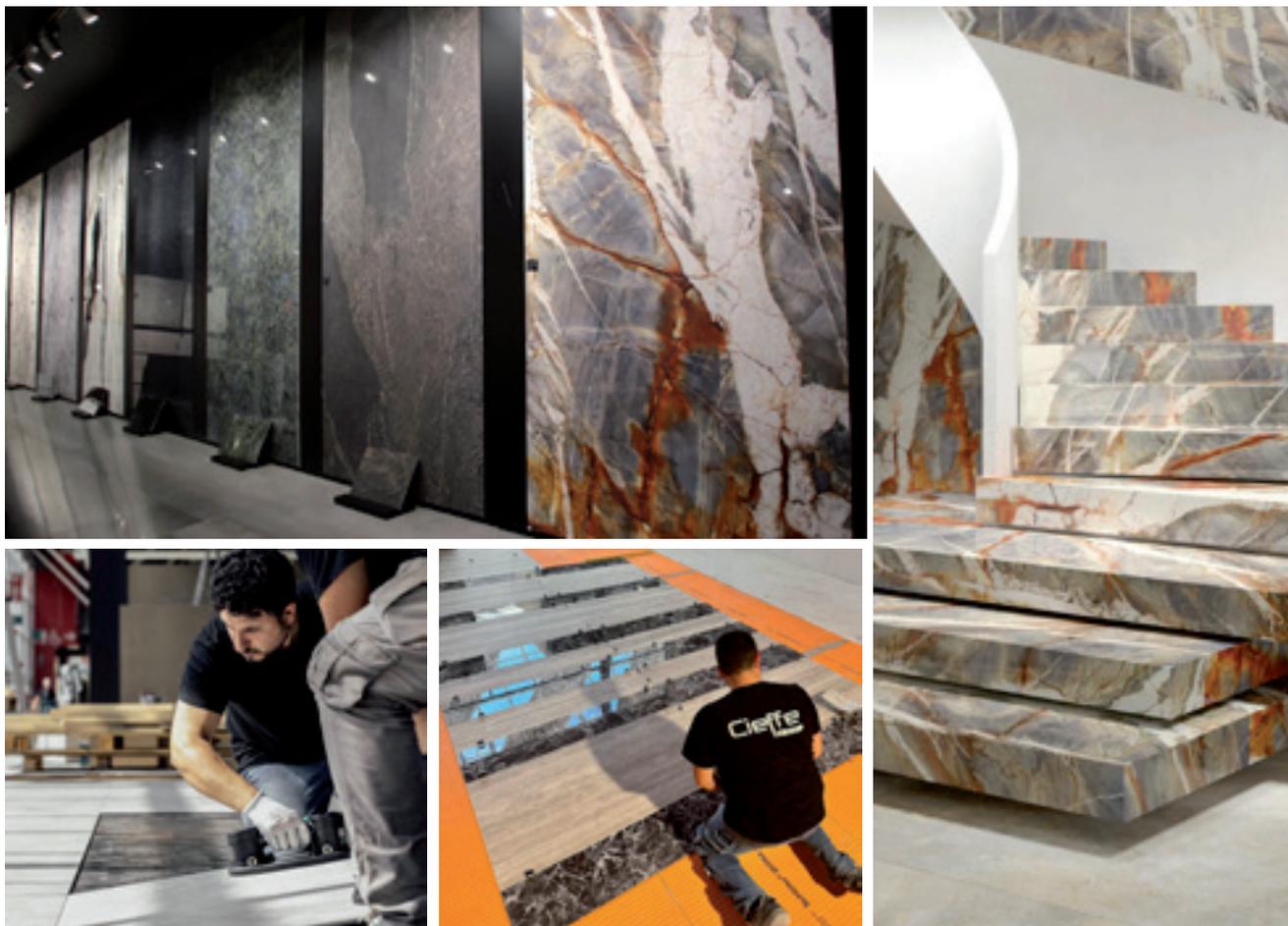
Francesco Corigliano

«Proponiamo sistemi innovativi di posa dei grandi formati e seguendo questo percorso siamo cresciuti, insieme ai nostri partner»

Ha festeggiato, l'anno scorso, il decennale di attività, Cieffe Group, ma nella ricorrenza ha visto, più che un traguardo del quale andare comunque fieri, un altro punto di partenza. L'azienda di Castelnuovo Rangone, in provincia di Modena, fa di un know how fortemente innovativo e di un'efficienza nel servizio non comune i suoi punti di forza, ed è cresciuta nel tempo specializzandosi nella posa dei grandi formati, fino a mettere in agenda la prossima apertura di uno showroom dedicato che proporrà i servizi offerti con i migliori brand presenti sul mercato. «Vantavamo già, con il nostro team, un'esperienza ventennale nel campo delle installazioni: quando abbiamo fondato Cieffe Group eravamo già in grado di proporre sistemi innovativi nella posa delle grandi lastre e – spiega Francesco Corigliano, Direttore Tecnico dell'azienda modenese – proprio seguendo questo percorso siamo cresciuti, insieme ai nostri partner. Abbiamo deciso di investire in un nostro spazio dedicato che sarà differente dai soliti showroom di ceramica: sarà una vera e propria boutique dove parleremo principalmente di soluzioni, quindi di servizio di fornitura ceramica e posa in opera». Il tema della posa dei grandi formati è, e resta, centrale: parliamo di materiali ad altissimo valore aggiunto, di superfici che richiedono competenze specifiche in grado di rapportarsi ad un mondo in continua evoluzione che Cieffe Group non ha mai smesso di esplorare, attraverso un aggiornamento continuo che oggi garantisce all'azienda uno spazio di rilievo assoluto in un ambito che richiede «esperienza, certo, ma anche e soprattutto un sapere tecnico ad hoc che si combini agli skills di una manodopera altamente specializzata che garantisca garantire la perfetta riuscita delle operazioni di posa, anche e soprattutto considerate le peculiarità dei materiali con i quali

Cieffe
GROUP
SOLUZIONI PER LA POSA





si lavora». Oltre all'attività di trasformazione grandi lastre per la realizzazione, personalizzata, di elementi di arredo customizzati quali top da bagno, vasche, piatti doccia, ma anche scale ed elementi di arredo per le zone giorno, cucine e living, Cieffe Group si distingue fornendo «un vero e proprio servizio chiavi in mano che spazia dall'assistenza alla scelta dei materiali, alla progettazione, alla posa in opera, dunque chiave vincente che ci contraddistingue nel settore. Parliamo di un servizio a 360°, completato da un ufficio di assistenza alla vendita che ci permette di proporre 'pacchetti' completi, stante la collaborazione in essere con brand di riconosciuta rilevanza grazie ai quali – sottolinea Corigliano – possiamo disporre di prodotti all'avanguardia e in linea anche con le esigenze di sostenibilità ambientale che oggi sono particolarmente sentite da una clientela evoluta come quella cui si rivolge

il mercato delle grandi superfici». Dal 2019 Cieffe Group si è dotata di un laboratorio interno, «presso il quale – aggiunge Corigliano – vengono eseguite operazioni di trasformazione, taglio e assemblaggio, che possano personalizzare il prodotto: quest'anno abbiamo puntato con decisione anche sulla nostra forza vendita, che in sinergia con il laboratorio offre quel ventaglio di soluzioni 'chiavi in mano' di cui si diceva prima composto dalla fornitura dei materiali ceramici e dalla posa degli stessi». I punti di forza di Cieffe Group sono assistenza alla vendita, progettazione cui si aggiunge, appunto, la già citata proposta 'integrata' da fornitura pavimenti e installazione, e fanno dell'azienda modenese un partner estremamente affidabile, in grado di rispondere alle diverse esigenze del cliente personalizzando una gamma di soluzioni particolarmente ampia. Ed in linea con l'evoluzione tecnico/estetica dei grandi formati.



Edilstar: una realtà concreta nell'edilizia industriale

a cura della redazione

Dalla forza lavoro propria alle attrezzature a 360°, un servizio per ogni esigenza



Con un'esperienza di oltre 60 anni, offriamo estrema **professionalità e sicurezza** ai nostri clienti, costruendo nel tempo un **rapporto di solida fiducia**. Non vogliamo acquisire lavori unici, ma **CLIENTI**, grandi e meno grandi, per servirli in modo continuativo e creare **stretti legami** basati su esperienza ed affidabilità. I nostri Clienti non ci scelgono per ciò che facciamo, ma per **come** lo facciamo.

La passione e la responsabilità fanno la differenza.

Siamo orgogliosi di aver prestato servizio per alcune tra **le più prestigiose aziende del settore ceramico** del nostro territorio.

Edilstar nasce nel 2007 a Sassuolo, ma i soci dell'azienda fanno impresa dal 1960 nel settore dell'edilizia, soprattutto industriale, ma anche civile.





Grazie ad una consolidata esperienza, **Edilstar** oggi è ritenuta un **punto di riferimento** importante per il **comprensorio ceramico** e non solo.

Siamo qualificati nella realizzazione di opere di edilizia industriale, costruzioni e manutenzioni di fabbricati, capannoni industriali e strutture per impianti produttivi. Siamo anche specializzati in edilizia civile e ristrutturazioni.

Abbiamo sviluppato una particolare esperienza delle modalità applicative, per l'installazione di impianti, linee di produzione, curando ogni fase della commessa: dal briefing iniziale sul progetto, alla gestione delle pratiche edilizie, fino al coordinamento dell'intera realizzazione.

La nostra missione è realizzare fedelmente il progetto che ci viene assegnato, selezionando il team e i macchinari specializzati per il tipo di progetto, curandone ogni dettaglio, per creare infrastrutture industriali e residenziali all'altezza delle vostre aspettative. Ci occupiamo della gestione del globale del cantiere a 360° sul territorio delle province di Modena e Reggio-Emilia e in generale dell'Emilia-Romagna,

per la realizzazione e la manutenzione ordinaria e straordinaria di capannoni industriali, stabilimenti ceramici, show-room e locali commerciali.

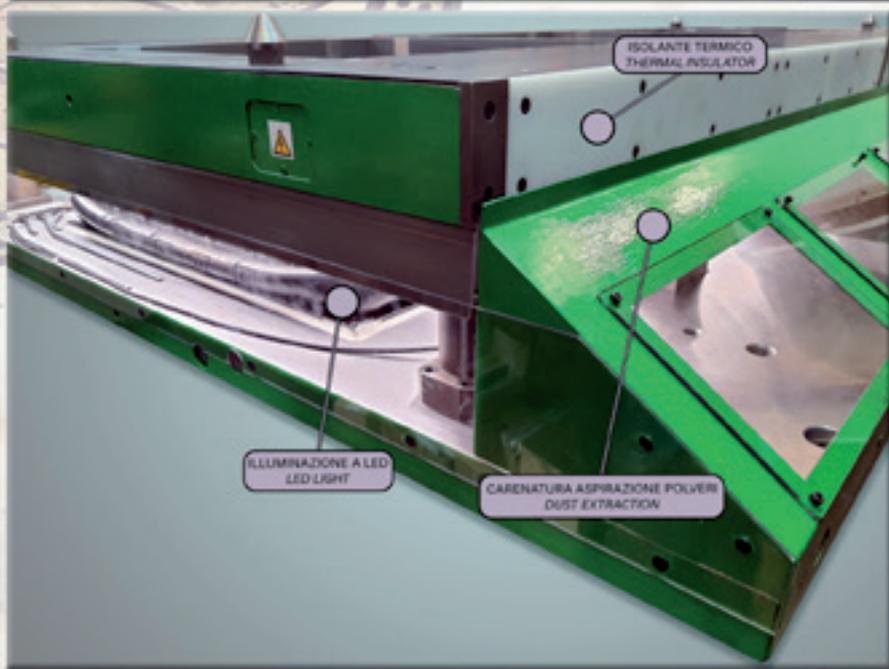
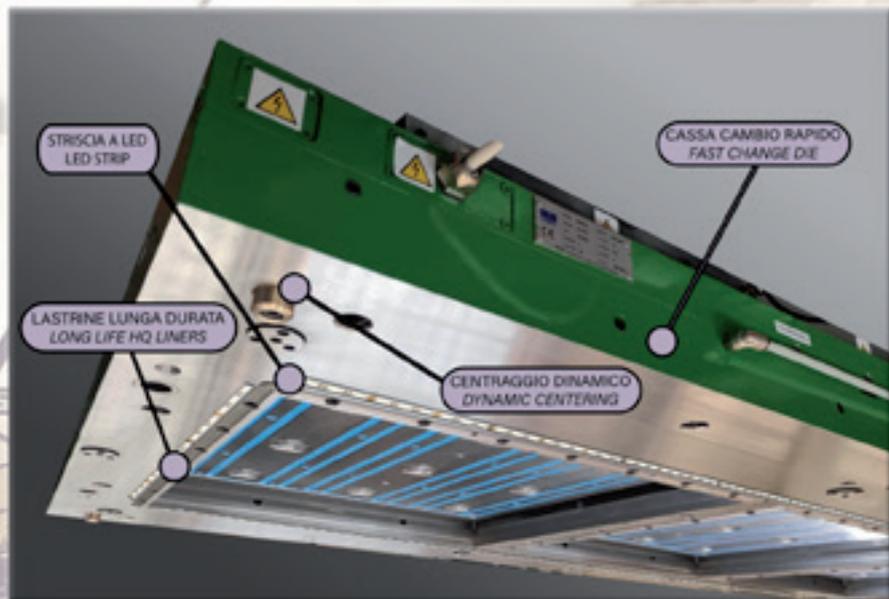
Adottiamo tutte le procedure necessarie e possediamo i requisiti per operare nel rispetto della qualità e della sicurezza, in piena conformità alle prescrizioni delle normative vigenti.



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

ASSOGROUP: PIASTRA ISOSTATICA MONOCALIBRO 10 USCITE 75X450 CHEVRON

PIASTRA ISOSTATICA MONOCALIBRO 10 uscite 75x450 CHEVRON, completa di stampo a lastrine intercambiabili a 45°, con possibilità di sostituzione in reparto e CARTER per aspirazione delle polveri in tecnologia GREEN ECONOMY, per incrementare la durata delle parti interne soggette ad usura per attrito con polvere ed incrementare la pulizia dell'area circostante.

Staffetta piastrelle di materiale 10 uscite 75x450 CHEVRON

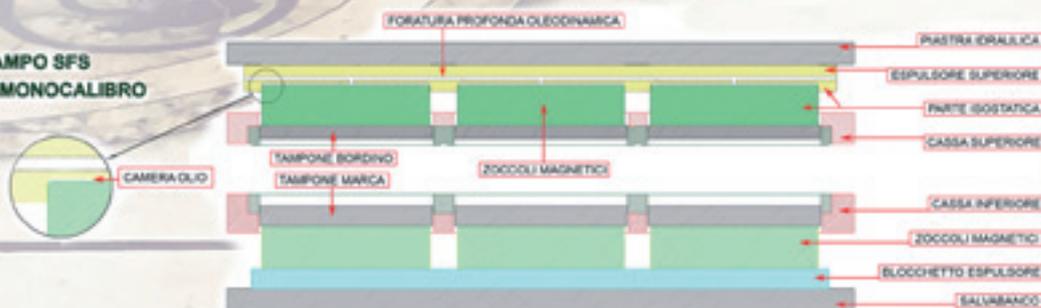


ASSOGROUP: ISOSTATIC MONOCALIBER PLATE WITH 10 EXITS 75x450 CHEVRON

ISOSTATIC MONOCALIBER PLATE with 10 exits 75x450 CHEVRON, complete with mould and interchangeable and easy to replace liners at 45°, including a CARTER for dust extraction in GREEN ECONOMY technology, to increase the duration of the internal parts subject to wear due to friction with dust and to increase cleaning of the surrounding environment.

Results and final test of tiles 10 exits 75x450 CHEVRON

SCHEMA STAMPO SFS ISOSTATICO MONOCALIBRO

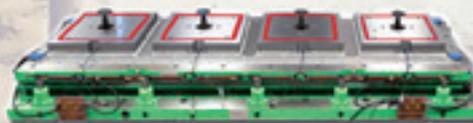


TECNOLOGIA MONOCALIBRO

MONOCALIBRO SUPERIORE PARTE ISOSTATICA SUPERIORE STAMPO "SFS"



MONOCALIBRO INFERIORE PARTE ISOSTATICA INFERIORE STAMPO "SFS"



- VANTAGGI:
- GRANDE AFFIDABILITA' DELLO STAMPO E DELLE TENUTE OLEODINAMICHE
 - GARANZIA DI MONOCALIBRO E INCREMENTO DELLA QUALITA' SUL PRODOTTO FINITO
 - RIDUZIONE DEI COSTI DI PRODUZIONE E DI MAGAZZINO
 - MONOCALIBRO E' INOLTRE SINONIMO DI UN'IMPORTANTE RIDUZIONE DEI COSTI AZIENDALI

ASSOGROUP
STAMPI PER L'INDUSTRIA CERAMICA



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



MASTERING INDUSTRIAL AUTOMATION

20 Years of Expertise

Il mondo sta cambiando a un ritmo senza precedenti. La tecnologia sta trasformando il nostro modo di lavorare, i processi industriali si stanno automatizzando e l'economia sta affrontando nuove sfide. In questo panorama incerto, le aziende devono trovare il modo di distinguersi e rimanere rilevanti. MeccTronic è un fornitore leader nelle automazioni industriali. Con 20 anni di esperienza, disponiamo delle competenze e delle conoscenze necessarie per aiutare le aziende di tutte le dimensioni a prosperare di fronte al cambiamento.

CREDIAMO NELLA SPECIALIZZAZIONE



info@m1abrasivi.it - www.m1abrasivi.it

PROGETTIAMO INSIEME AI NOSTRI CLIENTI
UTENSILI PER IL FINE LINEA SEMPRE NUOVI
ALLA COSTANTE RICERCA DELL'OTTIMIZZAZIONE

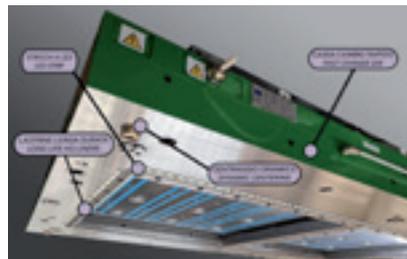
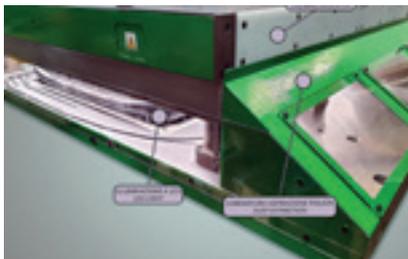


RIMINI EXPO CENTER
24 - 27 SETTEMBRE 2024
VI ASPETTIAMO PAD. B3 - STAND 603

M1 s.r.l. - Via Alessandro Cocchi, 2 - 42124 - Reggio Emilia - Italy

ASSOGROUP: STAMPO ISOSTATICO PER MONOCALIBRO SFS

Assogroup combina la tecnologia dello stampo isostatico SFS ad un sistema magnetico che permette di produrre, con un unico stampo, piastrelle di spessori differenti, semplicemente smagnetizzando la semimatrice e sostituendola con una dedicata ad uno spessore diverso. Invece di acquistare uno stampo per ogni spessore, è sufficiente acquistarne uno unico isostatico ed una semi-matrice dedicata per uno spessore diverso, ottimizzando i cambi di produzione da uno spessore ad un altro con riduzione di tempi e costi, e con la certezza del monocalibro grazie al sistema isostatico.



I materiali di alta qualità utilizzati per la costruzione dello stampo ne incrementano la durata e consentono di ottenere un ulteriore beneficio dettato dal minor numero di fermi-macchina per sostituzione stampo, ed un minor numero di rigenerazioni.

Assogroup ha ideato più optional da applicare allo stampo che ne determinano una durata lunghissima: le lastre ad elevata resistenza all'usura, il soffietto in poliuretano, l'illuminazione inferiore e superiore nonché in centraggio dinamico fra i due stampi.



Taglio piastrelle
Campionatura e Blisteratura
Mosaici su rete
Gradini e gradoni a costa retta

RB Taglio Piastrelle

tel. +39 0536 811384

Via Ancora n. 245, 41049 Sassuolo (MO)

www.rbtaglio.it

www.facebook.com/rbtaglioromani

instagram: R.B. di Romani

MOTOSCOPE E LAVASCIUGA NUOVE O USATE? PERCHE' SCEGLIERE UNA MACCHINA PER LA PULIZIA USATA DA ASSMO?

@ CONSULENZA AFFIDABILE ED ESPERTA. ASSMO da sempre, e' al fianco della propria clientela, anzi è nata proprio dalla filosofia di RCM di seguire i propri clienti da vicino e di supportarli nella scelta di una macchina, anche usata, piu' adatta al lavoro da svolgere ed a risolvere i problemi specifici di pulizia.

@ VASTO PARCO MACCHINE USATE. ASSMO dispone di un vastissimo parco macchine usate, quindi per il cliente significa avere la possibilità di scelta sia in termini di modello che di budget.

@ RISPARMIO ECONOMICO. Acquistando una macchina usata si può ottenere un notevole risparmio economico, senza rinunciare alla qualità e ottimizzando il budget.

@ USATO GARANTITO. Garanzia di un usato affidabile: tutte le macchine usate, vendute da Assmo sono prodotte da RCM che da sempre è riconosciuta come sinonimo di macchine robuste ed affidabili. Le macchine vengono poi rigorosamente revisionate in ASSMO da tecnici che hanno una profonda conoscenza del prodotto e che utilizzano ricambi originali.



SPALLANZANI
LINEA & LEGNO
SOLUZIONI ESPOSITIVE

WWW.SPALLANZANI.COM

ESPOSITORI IN LEGNO
ESPOSITORI IN CARTOTECNICA
PANNELLI BORDATI
TRUCIOLARI, NOBILITATI
MDF
SINOTTICI
FOREX
PVC
PROGETTAZIONE
GRAFICA & DESIGN
STAMPA



Grazie per averci scelto

	pag.		pag.
ACIMAC	11-22-23	M1	65
ALE	52	MAPEI	40-41-54
ASSOGROUP	62-63	MASS – REALMECCANICA	56-57
BMR	6-34-35	MECCTRONIC	64
CERTECH	28-38-39	MISTRAL	26
CIEFFE GROUP	58-59	MODENA CENTRO PROVE	15
DAXEL	5	MONTEDIL	20
DB CARGO	36-37	PERISSINOTTO	55
DI FLOOR	30	POLCART	50
DI MUZIO LATERIZI	43	PRIMA CER	19
EDILSTAR	60-61	RB	66
ELLEK	27	S.M.S.	42
FILA	21	SMAC OFFICINE	16
IBATICI	32	SPALLANZANI	67
ICF & WELKO	12	SYSTEM CERAMICS	1
INCO	46	TREDIGRAPH	47
INSIGNA	69	ZAMA SETER	48
LITOKOL	33		





LIGHT YOUR BUSINESS

PRODUZIONE INSEGNE LUMINOSE

MAKING
SIGNS
BETTER

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