

M A G A Z I N E

TECNOLOGIA | MATERIE PRIME | SERVIZI | DETTAGLI | IDEE

21 GENNAIO - APRILE
2025



REPORTAGE

Il Brasile cerca rivincite e punta sull'export

MERCATO

I dazi preoccupano i produttori di tecnologia

MATERIE PRIME

Russia e Ucraina: pagheremo le argille in rubli?

allfortiles.it

ALL FOR TILES

CERAMIC DISTRICT & MORE



NOVEMBRE
2025

evento a cura di

**CERA
MICA
NDA**◆

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



EDITORIALE

Il Brasile e la 'punta dell'iceberg'

di Roberto Caroli

carocaroli@ceramicanda.com

Il Brasile vanta una capacità produttiva installata di un miliardo di metri quadri, tra pasta rossa e bianca, macinate a secco e ad umido, con le grandi lastre che hanno già catturato l'attenzione dei principali gruppi ceramici carioca. Superfici ceramiche sfornate per il settantacinque per cento alle porte di San Paolo, per un venti per cento nell'estremo sud, e per un cinque per cento al nord. Tra i settecentocinquanta e gli ottocento milioni di metri quadri effettivamente prodotti e commercializzati: l'ottantacinque per cento di questi assorbiti dal mercato interno, un quindici per cento esportati, prevalentemente in sud America e

stati uniti, anche se alcune importanti aziende brasiliane si stanno spingendo anche in Africa e Nord Europa. Acimac ci conferma quanto quella zona di mondo resti, dopo l'Europa, la più interessante per capacità di volumi d'affari, e prova ne era la presenza dei principali players dell'impiantistica ad Expo Revestir, la fiera delle superfici ceramiche che si tiene ogni anno a marzo a San Paolo.

L'obiettivo, per gli Archimede italiani, è proporre soluzioni performanti da un lato, economiche dall'altro. Che bello deve essere per i produttori ceramici brasiliani svegliarsi ogni mattina con il solo problema della produzione, con il mercato



interno sotto controllo e al riparo dagli attacchi di indiani e cinesi: nemmeno questi ultimi, dal punto di vista del prezzo, sanno fare meglio dei produttori locali.

Ho avuto il piacere di portare per la prima volta le telecamere di Ceramicanda al 'Revestir', e me ne sono tornato a casa con un documentario sulla situazione ceramica brasiliana, ma al tempo stesso con un'alta considerazione nei confronti dei ceramisti italiani i quali non solo devono guardarsi le spalle sul mercato domestico dagli attacchi stranieri, ma anche su quello europeo dove i dazi del 7,5% nei confronti delle ceramiche indiane non sembrano

rappresentare un efficace antidoto. E' vero che nessuno al mondo meglio dei nostri capitani d'impresa sa fare innovazione in termini di prodotto, ed è vero che nessuno sa creare quelle ambientazioni in grado di emozionare, ma non possiamo trascurare la perdita annua di metri quadri prodotti qui nel distretto ceramico che, a mio modesto parere, non dipendono solo dalla fase recessiva generale che stiamo attraversando. Di questo ne devono prendere atto le istituzioni regionali, nazionali ed europee, chiamate a fare di più per l'intero tessuto nazionale, anche perché il settore ceramico è solo la punta dell'iceberg.



Anno XXII - Numero 158 - GENNAIO - APRILE 2025
(Chiuso in tipografia il 14/04/2025)

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
"Il buon auspicio"
collage analogico di Cristina Faedi
Infinite Possibilità
IG @infinite8possibilita

STAMPA E CONFEZIONE
ARTELITO SPA

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

SOMMARIO

2 Editoriale

Il Brasile e la 'punta dell'iceberg'

7 Reportage

Il Brasile cresce,
e guarda oltreconfine

13 Mercato

Il 'made in Italy' della tecnologia
e l'incognita-dazi

17 Materie prime

Pagheremo le argille in rubli?

45 News Aziende

Impianti e servizi

49 Dettagli

Idee e soluzioni
per l'industria ceramica

PRIMO PIANO

20 - Spallanzani
22 - Smalticeram
24 - ICF & Welko
26 - Smaltochimica
28 - Sicer
30 - Ancora
32 - RCM
34 - Mapei
36 - Certech
38 - Tecno Diamant
41 - Laticrete

50 Grazie per averci scelto

CERAMICANDA ◆
COMMUNICATION PROPOSALS

CERAMICANDA ◆

TV

il Dstretto

FREEPRESS

ALL FOR TILES

FIERA
+ ON THE ROAD

ECCE TILE
evoluzioneceramica

WEB

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



DAXEL DAXEL DAXEL DAXEL

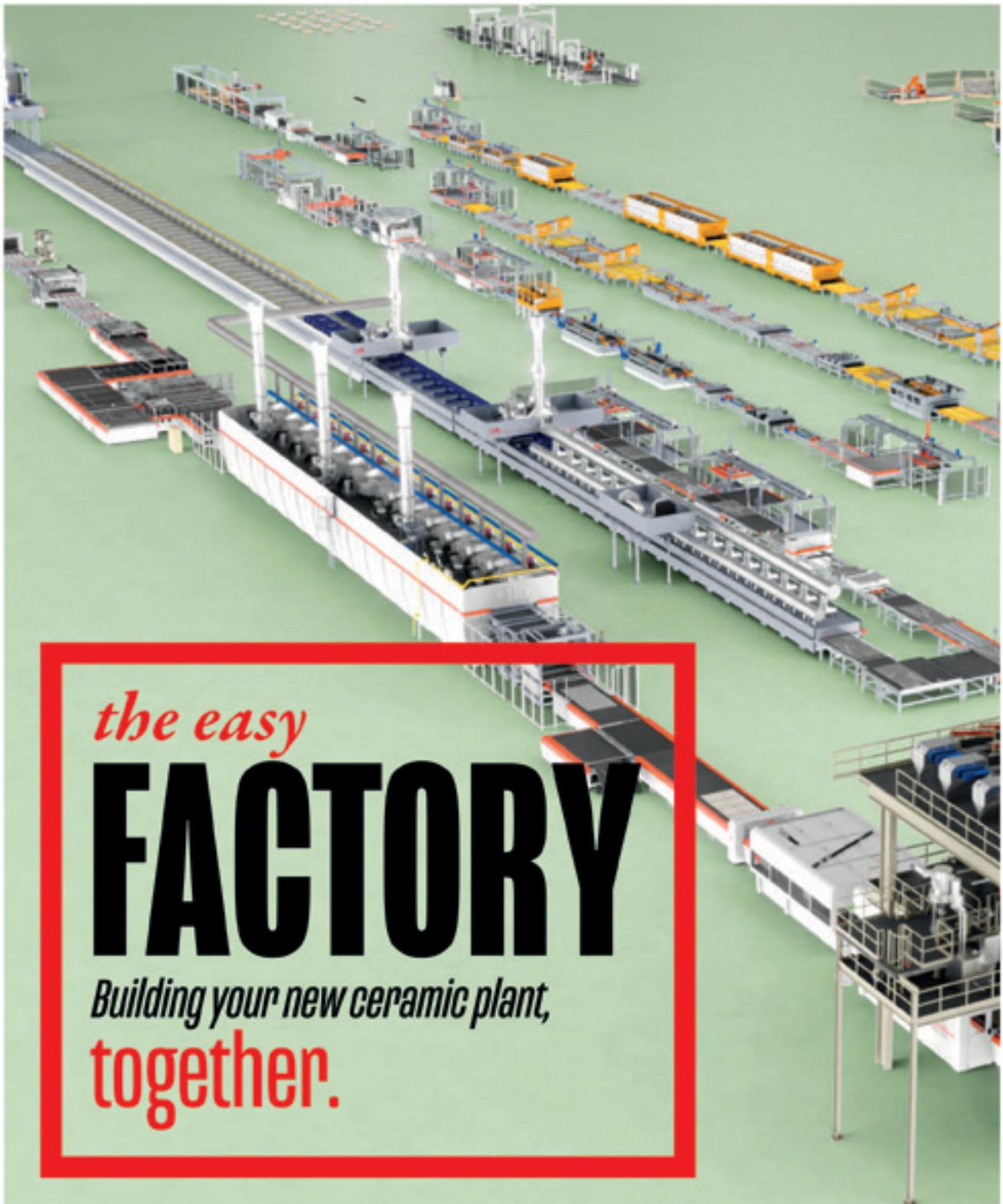
DAXEL





SACMI

ENDLESS INNOVATION SINCE 1919



the easy

FACTORY

*Building your new ceramic plant,
together.*

GAIOTTO
Automation

BMR
made in Italy

ITAL VISION
INDUSTRIAL VISUAL SYSTEMS

SACMI **cassiole**
INTRALOGISTICS

Il Brasile cresce, e punta, a breve, a triplicare l'export

a cura di Roberto Caroli

L'edizione 2025 di Expo Revestir ci ha dato l'occasione di studiare da vicino un mercato che vale 800 milioni di metri quadrati



Le contraddizioni socioeconomiche non mancano, come non mancano povertà diffusa, distribuzione diseguale del reddito, corruzione, disparità di trattamento tra lavoro maschile e femminile. Poi, a penalizzare il sistema economico brasiliano ci sono anche inflazione, costi energetici e una logistica non particolarmente efficace, ma il settore ceramico del subcontinente latinoamericano ha una sua vitalità,

che vede numeri ragguardevoli – 800 milioni di metri quadri prodotti – accompagnarsi con prospettive di crescita degne di attenzione. Così, nessuno stupore di ritrovarci accanto, nel nostro viaggio in Brasile in occasione dell'edizione 2025 di Expo Revestir, fiera di riferimento andata in scena a San Paolo dal 10 al 14 marzo, a tutti i principali protagonisti della tecnologia italiana per ceramica. E nessuno stupore nel registrar-





Fabio Tarozzi



Luca Bazzani



Paolo Mongardi



Sergio Magalhaes

ne l'attenzione con cui seguono il divenire del settore ceramico brasiliano, anche considerato che, a guardarle da vicino, le superfici ceramiche prodotte qui non sono più quelle produzioni 'povere' che il luogo comune associava ad una certa area del mondo.

Un mercato da 800milioni di mq.

Forte di una domanda interna che assorbe oltre l'80% di quanto viene prodotto, il settore si guarda attorno, e punta forte sull'export cercando di alzare il livello qualitativo. Per farlo, ovviamente, investe. E investe, visto che punta sulla qualità, sulla tecnologia made in Italy. «Nei nostri stabilimenti ci sono molti più forni italiani che cinesi, e i nostri addetti vengono formati dai tecnici italiani che provvedono anche alle installazioni e ai collaudi: siamo ben coscienti che la tecnologia italiana – dice **Sergio Magalhaes**, già presidente Anfacer – garantisce una qualità che nessun altro fornitore è in grado di assicurare». Il made

«La ceramica brasiliana, oggi, ha una qualità non inferiore a Italia e Spagna, ma non ha un 'marchio' in grado di farsi riconoscere dal mercato»

in Italy, va da sé, ringrazia. E propone le proprie soluzioni, adeguandole e personalizzandole. «La nostra azienda – spiega **Adriano Zobot Rodrigues**, Direttore di Tecno Diamant Brasil – propone una gamma dedicata, e diversa, da quelle che proponiamo in Europa». E, fa capire lui come gli altri nostri interlocutori, vale la pena «seguire le evoluzioni di un mercato che sconta ovvi problemi, ma la cui qualità – aggiunge il Presidente di Sacmi **Paolo Mongardi** – cresce anno dopo anno». Innovazione e risparmio dei costi sono le direttrici che guidano la tecnologia di casa nostra verso i produttori brasiliani garantendole, aggiunge il CEO di System Ceramics **Luca Bazzani** «numeri ragguardevoli». Rispetto ai quali è richiesto un approccio il più laico possibile («prezzo e qualità devono andare a braccetto») che vada oltre anche al fatto che in Brasile prende piede, e lo si vede dai padiglioni di





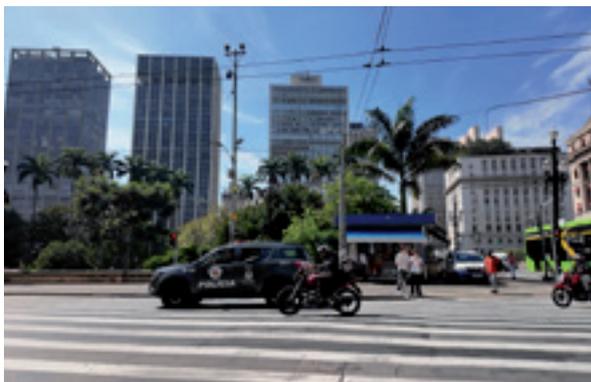
Expo Revestir, anche il Luxury Vinyl Tile, vissuto come prodotto complementare, e non concorrenziale, alla ceramica. «E' un mercato, quello brasiliano – conclude **Fabio Tarozzi**, Presidente del Gruppo B&T – con caratteristiche proprie e peculiari: chiede innovazione e tecnologia a costi competitivi che nascono tuttavia da un sistema che ha efficientato al massimo il proprio processo produttivo e adesso si concentra sul tema dell'estetica».

Tra minacce e opportunità

Altro che produzioni 'povere', insomma, e del resto pur in presenza di un contesto non privo delle contraddizioni di cui abbiamo già dato

conto, l'economia brasiliana ha comunque un suo passo. «Non più quello di 10 anni fa – spiega **Fabrizio Marasti**, rappresentante ceramico per l'America Latina – quando il PIL cresceva del 7 o dell'8% annuo: oggi siamo al 3,5%, ovvero ritmi che in Europa ci sogniamo. E' vero che ad una realtà complessa come quella brasiliana servirebbe altro, ma è altrettanto vero che il mercato, qui, c'è». Andiamo a cercarlo, allora, questo mercato, «comunque vivace, anche se depotenziato – ci dice **Lazzaro Menasce** di Tile Brasil – dall'inflazione e da un contesto mondiale in fibrillazione che dispiega i suoi effetti anche qui». Minacce e opportunità, insomma,





ma dai padiglioni dell'Expo paulista sembra si guardi più alle seconde, senza perdere di vista, ci mancherebbe, le prime. «Possiamo produrre fino ad un miliardo di metri quadrati, la qualità del nostro prodotto non è inferiore ai prodotti italiani e spagnoli: continuiamo ad investire, anche grazie alla tecnologia italiana e puntiamo a portare l'export dal 10 al 30%», l'opinione di **Sergio Wuaden**, presidente di Anfacer, il cui ottimismo è solo parzialmente intaccato dalle minacce di cui si diceva prima. I costi energetici, in primis, «visto che paghiamo il gas il 300% in più rispetto agli altri paesi dell'America Latina, il 500% in più rispetto al Messico». Poi ci sono la logistica e le competenze. La prima racconta di collegamenti non particolarmente efficaci che penalizzano anche l'export, le seconde sono il cruccio di Magalhaes. «Mi piace – aggiunge – definire il Brasile il paese del futuro, ma il futuro non arriva, ed è un peccato, perché qui ci sono risorse naturali infinite. Il Governo spende fiumi di denaro in aiuti e sussidi, ma non investe sulla crescita: compra il pesce per i brasiliani, ma non insegna loro a pescare». E dire che le potenzialità per crescere ci sarebbero: del PIL si è detto, ma ci sono anche un'industrializzazione che pone il Brasile tra i 20 stati più performanti, un sistema di trasformazione che esporta, soprattutto in Cina e Stati Uniti, ma ci sono criticità di sistema evidenti. La ceramica non fa eccezione: le prospettive di crescita si attestano al 2% annuo e se possono contare sul mercato interno, guardano anche altrove. Senza preoccuparsi troppo di India e Cina, peraltro, visto che quegli 800 milioni di metri quadrati prodotti in Brasile sono solo parte di una capacità che si attesa, secondo Wuaden, «oltre il miliardo di metri quadrati e la qualità delle nostre produzioni è cresciuta esponenzialmente».

Marketing, branding e comunicazione...

Il problema è comunicarla, la qualità, e fare la voce grossa anche all'estero, sui mercati che contano. «Il settore – argomenta ancora Menasce – deve capire cosa sono esattamente, e quanto pesino sulle vendite, il marketing e il branding».



La crescita, infatti, deve garantirsi margini e guadagni in grado di assecondarla «e la qualità delle nostre superfici ceramiche non è colta appieno al di fuori dei confini nazionali». Smisurati, certo, e in grado di accogliere, larghissima parte di quanto prodotto: una garanzia, ma anche un limite per aziende evolute sia dal punto di vista produttivo che impiantistico e che, giustamente, guardano (anche) altrove. «Produciamo qui con tre stabilimenti, in gamma abbiamo grandi formati che esportiamo anche in Europa ed USA», spiega **Christie Silva Schulka**, marketing manager di Roca Brasil, mentre **Cesar Gomes Junior**, Chairman di Portobello Grupo, una delle aziende brasiliane che il 'salto' verso l'internazionalizzazione produttiva e non solo l'ha già fatto, con uno stabilimento negli Stati Uniti,

Il mercato 'domestico' assorbe oltre l'80% della produzione nazionale, l'export si ferma a ridosso del 10%: «ma in 3 anni puntiamo a triplicarlo»

definisce la realtà a stelle e strisce «sfidante e stimolante». E' lì che guarda l'export brasiliano: più difficilmente all'Europa «dove pure, anche se non in Italia e Spagna – aggiunge il Direttore di Anfacer **Mauricio Borges** – qualche spazio ce lo siamo ritagliato», e meno che mai «in Cina o India».

Quello che appare in tutta la sua evidenza, lo si guardi dai padiglioni di Expo Revestir o attraversando una San Paolo che, con i suoi 12 milioni di abitanti offre sintesi compita del Brasile del terzo millennio, è come associare l'idea di una produzione 'povera' alla ceramica brasiliana sia un luogo comune non dissimile da quello che vede nel subcontinente sudamericano una realtà a suo modo arretrata.

Le contraddizioni socioeconomiche non mancano, come noto, e siamo lontani dagli anni d'oro, e lo abbiamo detto, ma l'idea, a guardarlo da vicino, è che il Brasile che produce ceramica abbia idee e risorse da investire ben oltre i suoi smisurati confini.



Sergio Wuaden



Mauricio Borges



Cesar Gomes Junior



Christie Silva Schulka

Q-ROLL

BACK PRINTING MACHINE



THE DEFINITIVE INNOVATION TECHNOLOGY FOR ENGOBE PRINTING



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

L'ombra dei dazi sulla tecnologia 'made in Italy'

a cura di Stefano Fogliani

C'è grande preoccupazione per un clima di incertezza che frena gli investimenti

L'allarme è arrivato per tempo. Mittente Acimac, l'associazione dei produttori italiani di macchine e tecnologia per ceramica, che i conti con la 'guerra dei dazi' che sta cambiando i connotati agli scambi commerciali globali si è trovata,

suo malgrado, a farli per prima. «Il 12 marzo 2025 sono entrate in vigore le nuove misure restrittive USA all'importazione di acciaio, alluminio e loro derivati, portando l'aliquota del dazio aggiuntivo dal precedente 10% al 25%»,





Paolo Lamberti

ha scritto l'associazione, registrando come «le analisi della Task Force istituita dalle quattro associazioni parte di Federazione Confindustria Macchine per Ceramica, Legno, Plastica

e Gomma, Imballaggio e Confezionamento, di cui Acimac fa parte, hanno evidenziato che le linee di scelta e smaltatura, tra le macchine principali del processo ceramico, rientrano nei prodotti soggetti a dazi». Siamo solo all'inizio, ma tanto vale cominciare a farsi sentire – anche, come farà Acimac a breve – in Confindustria e con il Governo per cercare di limitare i danni e, circostanza chissà quanto possibile, chiudere la stalla prima che i buoi seguano le indicazioni del proverbio, ovvero scappino. «Nel caso specifico dei dazi sull'acciaio – spiega il Presidente

Le prime macchine ad andare in sofferenza sono, ad oggi, quelle delle linee di scelta e smaltatura

Acimac Paolo Lamberti – parliamo di impatti ancora marginali sul settore, ma la preoccupazione c'è ed è forte, anche perché molti dei macchinari che le nostre aziende esportano in USA vengono impiegate da aziende sì statunitensi, ma la cui matrice è italiana». Parliamo del 'famoso' distretto made in USA, dove hanno stabilimenti tutti i principali gruppi italiani, ma parliamo soprattutto, e Lamberti sul punto è ben chiaro, «di un sentiment che non aiuta il

Produzione a -24%

Calo diffuso in tutte le aree geografiche, risultati pesanti tra America ed Europa

Il settore italiano delle macchine e delle attrezzature per la ceramica rappresentato da Acimac chiude il 2024 con un fatturato totale di 1,8 miliardi di euro. Dopo tre anni di crescita, la produzione registra quindi un calo pari al -24%, assestandosi sullo stesso livello raggiunto nel 2019, l'ultimo anno prima degli eventi che hanno scosso il commercio internazionale (pandemia, crisi delle materie prime, inflazione, guerre). A dirlo il Centro Studi Mecs-Acimac, che ha pubblicato i preconsuntivi relativi al 2024. La frenata riguarda sia l'export che il mercato domestico, con il mercato interno (480 milioni di euro) che flette del -26% rispetto all'anno scorso mentre l'export si ferma a 1,32 miliardi di euro (-23,4%) rispetto al 2023. Il calo è diffuso in tutte le aree geografiche, con pesanti risultati nel continente americano e in Europa, e qualche segnale positivo su singoli mercati, come ad esempio Algeria e Vietnam.

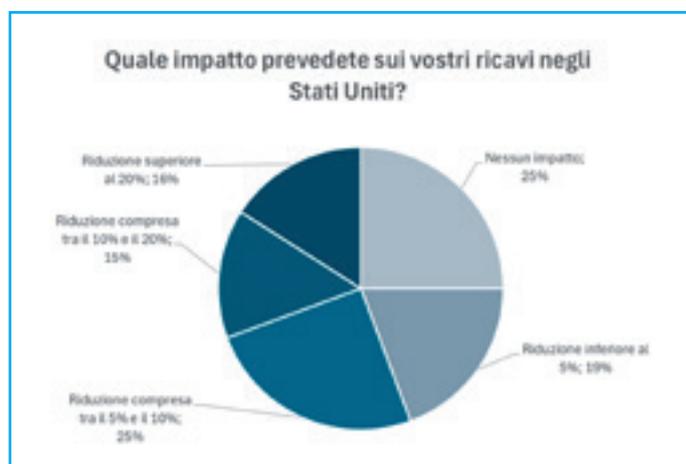
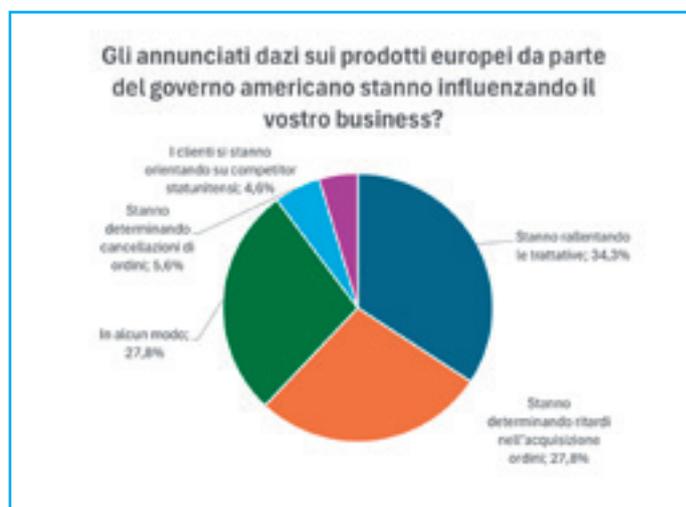
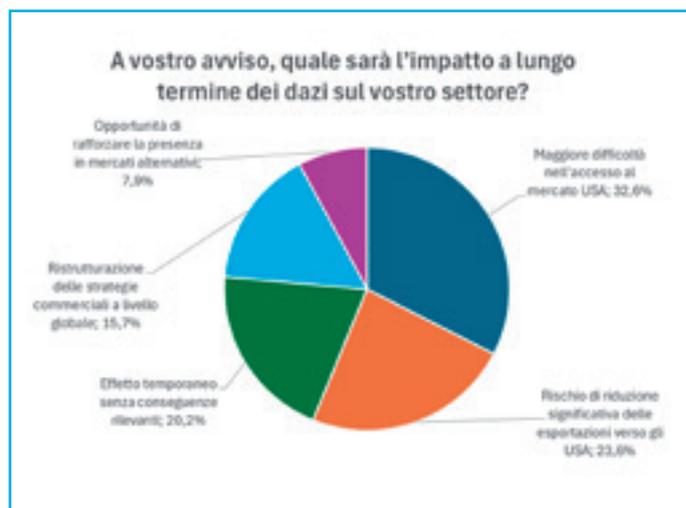


settore né gli investimenti. C'è forte preoccupazione e c'è grande incertezza: né l'una né l'altra – argomenta Lamberti – favoriscono un contesto che scoraggia tanto gli acquisti quanto gli investimenti». Ospite negli studi di Ceramicanda, Lamberti ammette le complessità di una congiuntura che vede, ogni anno, la combinazione di più fattori mettere alle corde un settore che, dopo tre anni di crescita, nel 2024 ha frenato bruscamente e il cui 2025 sarà per ammissione dello stesso Lamberti, «di sofferenza». Servirebbe altro, ad una filiera molto

«Non resta che continuare a spingere sull'innovazione: il motore del cambiamento resta quella»

evoluta, che produce valore e innovazione, ma quello che Lamberti chiama il «percepito» frena, riflettendo un pessimismo diffuso su mercati che restano in attesa, e soffrono l'incertezza di un contesto in sistematico divenire. Prima il Covid, poi la crisi della logistica, la crisi russo ucraina e oggi i dazi: il mondo bolle, «molte aree sulle quali le nostre produzioni erano protagoniste non sono più presidiate né presidabili, anche a causa di una concorrenza straniera che negli ultimi anni si è sensibilmente rafforzata: a noi non resta che continuare a spingere sull'innovazione, ma l'innovazione si sostiene con gli investimenti e oggi, in presenza di segnali così contraddittori, anche investire è diventato complicato». Morale? Ci si guarda attorno, si continua a lavorare per creare valore e «consolidare il primato del made in Italy in questo campo, facendo affidamento sul fatto che i nostri mercati hanno una loro ciclicità e vivono di picchi cui seguono contrazioni anche vistose. Sapendo bene – conclude Lamberti – che l'unica strada che ci è preclusa è quella di rincorrere i nostri concorrenti sul prezzo: le aziende italiane devono continuare a produrre valore e qualità. E innovazione: il motore del cambiamento resta quella».

Sondaggio Dazi - Campione: 90 aziende
(15 Acimac, 33 Amaplast, 38 Ucima, 1 Acimall)



Designed to Perform.



CREADIGIT INFINITY

The future of ceramic decoration passes through Creadigit Infinity, the new digital printer with a computing power never seen before. Thanks to CoreXpress, the latest-generation platform, key information, useful for image reproduction on the ceramic surface, is exchanged and processed in real time with sophisticated processors and a dense network of sensors.

More flexibility and more variation with over 12 color bars and the management of different heads on each individual machine with a resolution of up to 600 dpi. Towards the maximum level of performance.



Visit systemceramics.com
to discover more!



a coesila company

Ucraina: pagheremo le argille in rubli?

Lo scenario resta complesso, per il cessate il fuoco serve tempo: il settore ceramico, tuttavia, è già oltre l'emergenza...

a cura della redazione



«Entrambi i contendenti controllano, oggi le cave ucraine, e in misura uguale. Quelle in mano ai russi non sono attive, mentre gli ucraini, ormai abituati al conflitto, quanto possono lo fanno funzionare. Vale per le materie prime come per le produzioni di beni e per i servizi». La fine del conflitto russo ucraino resta un rebus, e il problema delle argille che arrivavano nel distretto, in parte superato dal progredire della ricerca e dal reperimento

di fonti di approvvigionamento alternative, resta. Il punto lo abbiamo fatto con l'avvocato **Fabrizio Fiori**, che avevamo interpellato in proposito in occasione di ALLFORTILES forum un anno fa, ma non solo. Gli abbiamo chiesto se domani pagheremo le argille ucraine in rubli e tanto oltre Fiori non si è spinto, spiegando tuttavia come «le dinamiche che verranno, oggi, non sono prevedibili». E aggiungendo che «il conflitto si chiuderà con una mediazione che



on presuppone necessariamente un controllo russo sul paese, ma da qui a capire quanta argilla ucraina riprenderà la strada del distretto ceramico ne corre». Eccoci a noi, allora: dalla Kiev dell'avvocato Fiori al distretto ceramico, dove la questione materie prime resta legata a più incognite. Che finiscono sotto la lente di ingrandimento di I.Cer.S. Società Ceramica Italiana e del suo convegno annuale, celebratosi presso la sede di Confindustria Ceramica. «La tematica della materie prime è diventata fondamentale, e non meno fondamentale emerge il tema delle cosiddette materie prime seconde», spiega **Cristina Siligardi**, docente presso il Dipartimento di Ingegneria di UNIMORE e Presidente di Società Ceramica Italiana, che registra la necessità, da parte dei produttori, «di rivolgersi altrove». Con e difficoltà iniziali del caso: «C'è ancora una forte richiesta di reperimento di materie prime 'nuove' e c'è una necessità, sempre più stringente, di mettere i tecnici a confronto con questi nuovi scenari

che vanno delineandosi per favorire la ricerca». Le rotte attraverso le quali passano le materie prime sono cambiate, e sono cambiate anche le rotte lungo le quali si muove la ricerca «ed anche per questo, già da alcuni anni, in occasione del nostro convegno si svolgono focus specifici sulla circolarità del ciclo produttivo, e sulla possibilità di inserire materiali di scarto, magari utilizzati in altri settori, che possano garantire a quanto utilizzato un'ulteriore quota di sostenibilità a livello di processo. E si tratta anche in questo caso – dice la Presidente di Società Ceramica Italiana – di tematiche che non prescindono dalla sperimentazione sul campo». Dalla ricerca si era partiti, alla ricerca si torna, insomma: la nuova frontiera del processo produttivo passa da lì, oltre che dalla necessità di contenere i costi di produzione senza abbassare quegli standard di eccellenza che caratterizzano, da sempre le superfici ceramiche di casa nostra. Una sfida nella sfida, per il made in Italy della ceramica.

PRIMA PCER

RAW MATERIALS FOR INDUSTRY



SFERE DI ALLUMINA PER OGNI ESIGENZA

SQ

PQ

TRQ (NEW 2025)

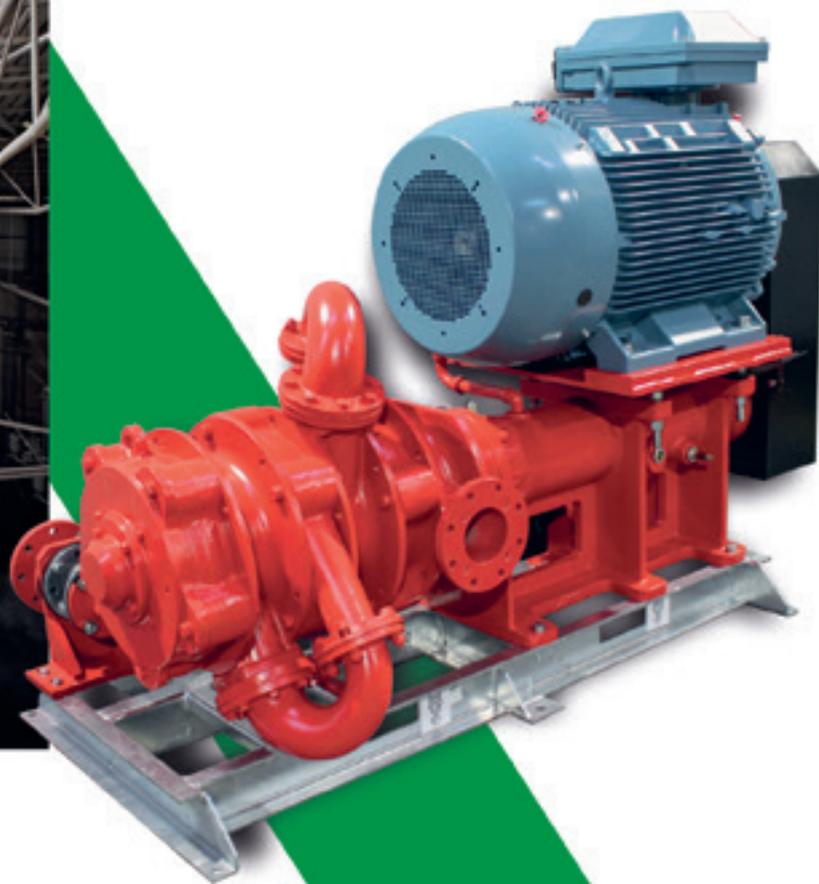
Spray-drier alimentation system with pump



3PowerFlow



**CSD Spray-drier
20.000 Lt**



www.certech.it

CERTECH

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

Tutte le immagini sono inserite a scopo illustrativo. I prodotti possono subire modifiche. All images are indicated only for illustration purposes. The products can be subjected to variations.

NUOVO/NEW
NUOVO REPARTO DI VERNICIATURA
NEW PAINTING DEPARTMENT



SPALLANZANI

LINEA & LEGNO

SOLUZIONI ESPOSITIVE

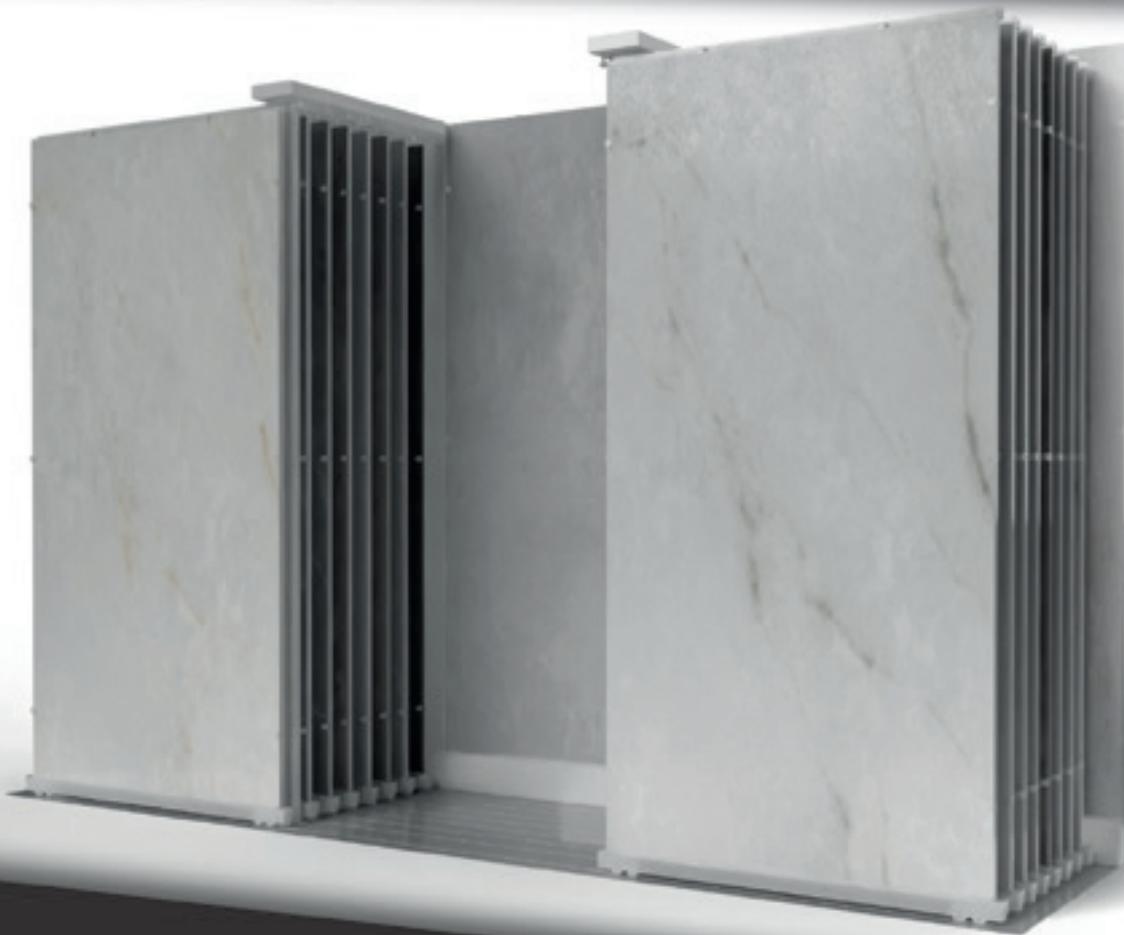
GREEN ENERGY POWER

Realizziamo prodotti unicamente con energie rinnovabili, riducendo al minimo l'impatto ambientale

We achieve products exclusively with renewable energies, with the aim to reduce the environmental impact as minimum as possible

NUOVO/NEW
ESPOSITORI IN METALLO

METAL DISPLAYS



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

Spallanzani.com
info@spallanzani.net



Tra ricerca, materia e innovazione: SMALTILAB di Smalticeram

a cura della redazione

La storica azienda reggiana apre le porte del suo showroom per presentare le sue nuove proposte



Carlo Alberto Ovi

Ha scelto una primavera che tarda ad arrivare, Smalticeram, per il suo SMALTILAB che vede protagonista la storica sede di Roteglia dell'azienda reggiana. Se la primavera tarda, infatti, quelle che non tardano sono le tante nuove proposte di una realtà che, da oltre 50 anni, suggerisce continue innovazioni tecniche ed estetiche alle superfici ceramiche, rivendendo il 'saper fare' che identifica da sempre la ricerca made in Italy come tratto distintivo. «Nell'ambito di SMALTILAB, che si protrarrà per alcune settimane proponiamo le nostre

nuove collezioni, ma soprattutto – spiega **Carlo Alberto Ovi**, Direttore Commerciale Italia dell'azienda reggiana – nuove applicazioni, materiche e superficiali, che crediamo possano suscitare grande interesse anche per i risultati che permettono di ottenere, facilitandole, sulle tipologie produttive più complesse dell'ultimo periodo, ovvero quella tridimensionalità che si ottiene attraverso strutturanti, graniglie, colle, e quell'insieme di materiali innovativi che sono il 'cuore' del nostro SMALTILAB»

Quali sono, oggi, le tendenze che 'fanno' il prodotto?

«E' diventato particolarmente complesso identificarle, si tratti di legni, pietre o cementi, dal momento che le collezioni che le propongono le aziende ceramiche sono sempre più ampie e il livello di dettaglio e di tecnologia insito in ogni produzione, ma la ricerca continua a progredire»

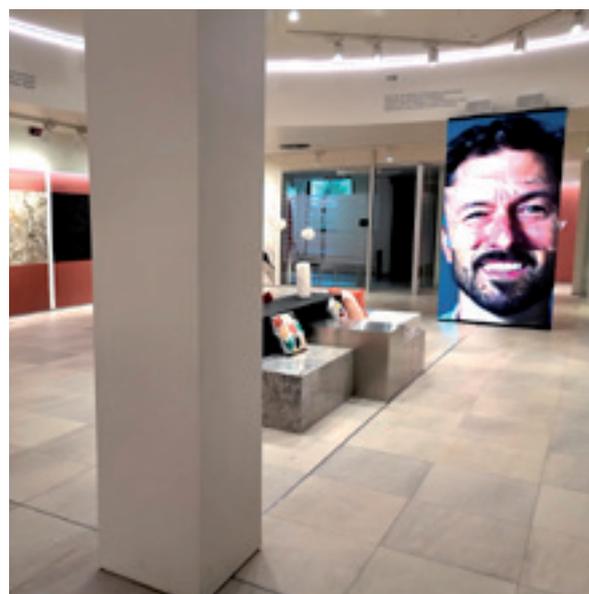
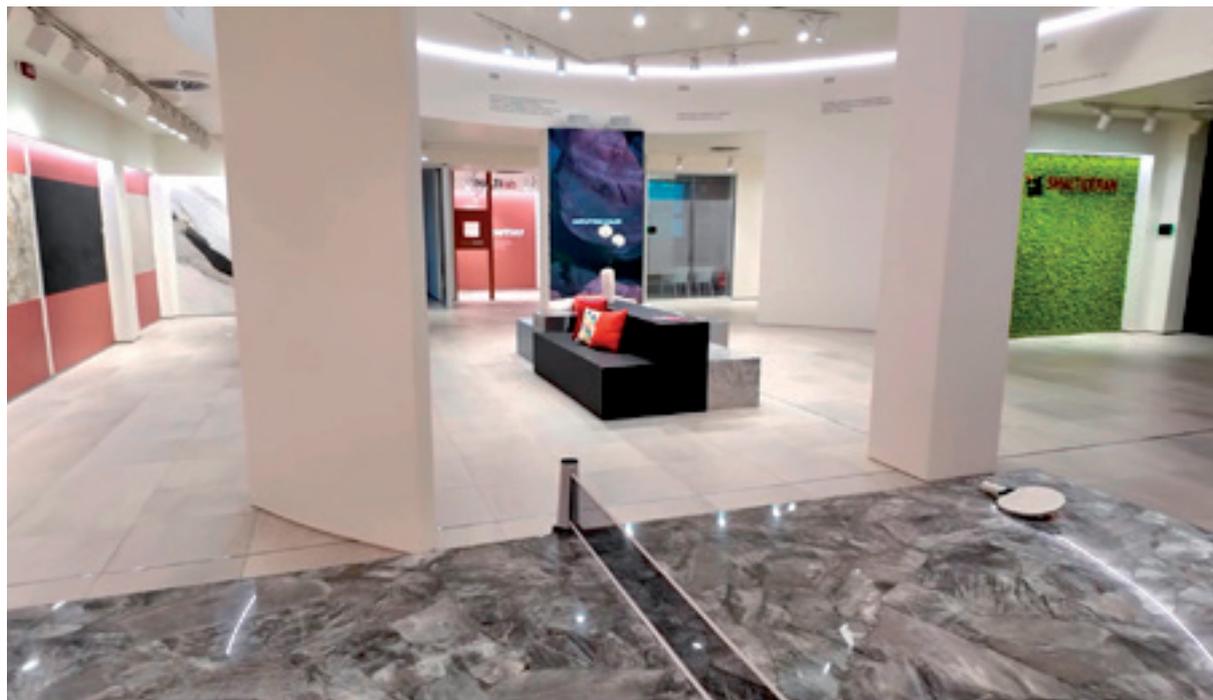
In quali direzioni?

«Da parte nostra siamo focalizzati soprattutto sul tipo di materia che possiamo proporre, sia in termini di superfici che in termini di applicazioni e innovazioni»

Noi di Ceramicanda siamo reduci dal 'Revestir', in Brasile, dove una designer mi ha detto che la tecnologia, di cui si fa ampio uso, per la ceramica è solo un microfono: la 'voce' ce la deve mettere il design...

«Condivido: qualcuno, in modo anche tendenzioso, dice che bastano la tecnologia e le risorse per acquistarle per diventare assemblatori di prodotti, ma quello che fa la ricerca è altro, e la





ricerca italiana da questo punto di vista non ha mai smesso di investire né di innovare»

Il Made in Italy continua a fare la differenza, insomma...

«In questo caso sì, viene qualificato anche da una capacità di interpretazione che altri produttori non hanno. Al netto dell'utilizzo della

tecnologia, noi italiani ci siamo abituati, negli anni, a fare altro proprio applicando un design che identifica e distingue. L'Italia, su questa sua specializzazione, su questo intuito e queste idee, ha sempre saputo proporre qualcosa di nuovo e per quanto mi riguarda non credo smetterà di farlo».



ICF&Welko pronta a nuove sfide: «Investiamo su IA e flessibilità»

a cura della redazione



Roberto Magnani

La vertenza con Acimac che contesta 'l'italianità' delle produzioni di ICF&Welko, e di cui parleremo, non lo distoglie da obiettivi che **Roberto Magnani**, AD dell'azienda di Maranello che fa capo al gruppo cinese Keda, ha ben chiari. «Del 2024 siamo contenti: lo abbiamo chiuso sugli stessi livelli del 2023 e con un importante portafoglio ordini. Quanto al 2025, siamo pronti a combattere su ogni campo: mi auguro – aggiunge Magnani – possa essere un altro anno di crescita, e soprattutto un anno nel corso del quale si riesca a lavorare con serenità»

I dati con cui il settore ha chiuso il 2024, raccontano però difficoltà crescenti...

«Il 2024 si è chiuso in linea con il 2023: nel 2025 puntiamo a crescere ancora», dice Roberto Magnani, AD dell'azienda di Maranello, ad avviso del quale «nonostante una congiuntura complessa il settore ceramico continuerà ad investire in tecnologia»

«Nessuno nasconde la complessità del contesto, ma resto convinto che la tecnologia made in Italy, supportata da ricerca e investimenti, possa comunque farsi valere»

Probabile tuttavia che, visto un mercato non particolarmente dinamico, anche il settore ceramico investa meno, nel corso di questo 2025, con quel che ne consegue per chi produce tecnologia...

«Temo anch'io che i produttori di superfici ceramiche possano investire meno risorse in innovazione tecnologica, ma ritengo anche che siano proprio questi, con il mercato che rifiata, i momenti in cui fare ricerca ed elaborare nuove proposte. La storia del settore ceramico ci insegna che il mercato è ciclico, e resto convinto che le aziende più lungimiranti investiranno comunque»

Resta vero, tuttavia, che le tensioni sui mercati non mancano, anche a causa di fattori geopolitici che hanno radicalmente cambiato lo scenario internazionale...

«Vero: ci sono zone del mondo, oggi, e penso alla Russia, dove aziende come la nostra non riescono a vendere nemmeno un bullone, poi ci sono cali evidenti altrove, e penso all'Iran. Si tratta di contrazioni più o meno marcate a seconda delle diverse aree, che tuttavia sono state compensate, per gran parte, con

Prosegue l'espansione in Spagna

Siglato un importante contratto con Keraben

ICF&WELKO continua la sua espansione in Spagna e il suo consolidamento come fornitore di impianti completi in tutto il mondo. Tra le ultime importanti operazioni perfezionate dall'azienda di Maranello, un contratto con Keraben, del gruppo britannico PLC VICTORIA.





una presenza più forte su altri mercati, segnatamente quelli occidentali»

Ceramicanda ha chiuso il 2024 facendo il punto sulla possibilità di utilizzare il nucleare in ambito ceramico: Magnani come la pensa?

«Il tema c'è: l'autonomia energetica passa dalla necessità di individuare altre fonti oltre a quelle oggi disponibili, e il nucleare è tra queste. Ma la nostra azienda è pronta a fare ricerca su qualsiasi vettore energetico, e da tempo. Da parte nostra stiamo lavorando su tutti i fronti, dalle materie prime alla meccatronica, consapevoli che le sfide del domani, oltre all'efficientamento energetico e l'ottimizzazione dei consumi, riguardano l'utilizzo dell'intelligenza artificiale e la flessibilità di processo, necessarie l'una e l'altra ad accrescere performance e predittività. Da questo punto di vista credo che l'essere parte di un grande gruppo internazionale possa essere un fattore di vantaggio che possiamo e dobbiamo capitalizzare»

Il Gruppo di cui fa parte ICF&Welko è cinese: anche là, la congiuntura economica non è delle migliori, con edilizia e costruzioni in frenata...

La fornitura consiste in macchine originariamente destinate ad un impianto in Italia poi successivamente, per questioni strategiche e di mercato, inserite invece all'interno di un nuovo progetto di rilancio e riqualificazione dello stabilimento spagnolo della SALONI, già appartenente al medesimo gruppo.

«La Cina vive un momento di stasi per quanto riguarda il mercato domestico, ma vive una fase di grande fermento per quanto riguarda la ricerca dal punto di vista dell'impiantistica. E la nostra casa madre, Keda, fa 1,7 miliardi di fatturato, il 70% dei quali all'estero e questo ci dà ulteriore spinta verso obiettivi di crescita sempre più ambiziosi»

Proprio il vostro legame con Keda, tuttavia, è alla base delle recenti frizioni che vi vedono protagonisti, con ACIMAC che non vede di buon occhio il fatto che ICF&Welko si proponga al mercato come azienda italiana...

«La nostra azienda è una persona giuridica italiana, e quanto produce è made in Italy a tutti gli effetti. Ovvio che importiamo componenti dalla casa madre, ma la trasformazione degli stessi avviene presso la nostra sede italiana, avvantaggiandosi di un know how rigorosamente italiano che garantisce ai nostri impianti il valore aggiunto che li rende competitivi sul mercato. Per questo, parlando del 2025, ho detto che dal nuovo anno mi aspetto serenità: lavorare in un contesto sereno giova all'attività di tutti».

L'impianto, dotato delle più moderne tecnologie, avrà una capacità di circa 5 milioni di metri quadrati/anno di piastrelle in porcellanato smaltato nei formati 600x600 mm, 600x1200 mm e 1200x1200 mm. L'avvio della produzione è previsto, indicativamente, per il prossimo ottobre 2025.



Ricerca, innovazione e sostenibilità: la formula di Smaltochimica per il 2025

L'azienda fiorense si avvicina al 50mo anno di attività ed è pronta a raccogliere nuove sfide: «Il 2024 – spiega l'AD Federico Piccinini – è stato fondamentale per consolidare la nostra presenza sia sul mercato che sul territorio»

a cura della redazione



«Il 2024 è stato un anno fondamentale per noi». Lo racconta così, l'Amministratore Delegato di Smaltochimica **Federico Piccinini**, l'anno che è appena andato in archivio e che, aggiunge «ci avvicina a quelli che saranno i nostri 50 anni di attività». Traguardo importante, verso il quale l'azienda fiorense, azienda di riferimento nella produzione di prodotti chimici per il settore ceramico, muoverà dando ulteriore impulso ad un modo di fare impresa che implica, da sempre, un legame fortissimo con un territorio «al quale – dice ancora Piccinini - Smaltochimica deve tantissimo». Tradizione, radicamento sul territorio, attenzione al fattore umano sono i 'caratteri' sui quali si innesta una presenza aziendale sempre più forte, tanto sul mercato quanto nel sociale. «La nostra realtà

non prescinde da una serie di collaborazioni con le istituzioni locali che nel corso di quest'anno ci ha visto molto impegnati nella realizzazione di diverse iniziative ed altrettanti eventi che danno la misura del nostro fare impresa», spiega ancora Piccinini, che sottolinea «la grande attenzione con la quale seguiamo i nostri clienti e i nostri partner, ma anche e soprattutto quello che rappresenta il tessuto socioeconomico del quale facciamo orgogliosamente parte». Fondata nel 1977, Smaltochimica ha saputo ritagliarsi uno spazio di rilievo assoluto nella ricerca di soluzioni innovative per l'industria ceramica: gli investimenti in ricerca e sviluppo, l'adozione di tecnologie sostenibili e pratiche green oriented l'hanno accompagnata lungo quasi mezzo secolo di attività, consolidandone il ruolo di interlocutore che fa dell'affidabilità e della capacità di innovare i suoi principali punti di forza. Vanno in questa direzione le recenti operazioni finalizzate a rafforzare la riconoscibilità del brand e anche il restyling del sito istituzionale di un'azienda che, dice ancora Piccinini, ospite del nostro format ALLFORTILES on the road, «manda in archivio un 2024 che per noi è stato un anno di transizione importante, caratterizzato purtroppo da tensioni geopolitiche che influenzano pesantemente il contesto internazionale all'interno del quale ci muoviamo». Su Estremo Oriente e Stati Uniti, aggiunge Piccinini, «le criticità non mancano, ma è nostro dovere continuare a lavorare per migliorare prodotti e servizi, consapevoli che ogni mercato, anche quelli più tradizionali come quello italiano e spagnolo, è comunque ricettivo nei confronti di





proposte improntate all'innovazione e alla riduzione degli impatti ambientali». Così, da una parte Smaltochimica «prosegue sulla strada già tracciata, facendo tesoro di un know how pluridecennale»,

dall'altra non smette di dare costante impulso alla ricerca «con una rinnovata attenzione a quella sostenibilità che – conclude Piccinini - è da sempre una delle linee guida del nostro fare impresa».

Il nuovo sito web: design moderno e focus sull'innovazione

Ha di recente lanciato il nuovo sito web, Smaltochimica, progettato per fornire ai propri clienti uno strumento dal design moderno e intuitivo. La piattaforma completamente rinnovata offre una panoramica completa sui prodotti e i servizi dall'azienda, pensati per migliorare qualità, estetica e performance delle superfici ceramiche. Il restyling del sito, elegante e in armonia con gli altri canali aziendali, si inserisce in un progetto di rinnovamento più ampio che ha coinvolto non



solo la comunicazione digitale, ma anche la sede di Fiorano Modenese e i vertici dell'azienda. Con quasi cinquant'anni di esperienza nel settore, Smaltochimica si conferma una realtà capace di innovare investendo in sviluppo tecnologico, ricerca e sostenibilità.



Qualità, ambiente, sicurezza: Sicer guarda al futuro

a cura della redazione

Presso lo stabilimento di Torriana tecnologie all'avanguardia installate su 6mila metri quadri, aggiunti ai 13mila dell'unità produttiva esistente, garantiscono all'azienda un salto in avanti, anche nel segno della sostenibilità



Qualità, ambiente, sicurezza. Sono le parole chiave che descrivono lo stabilimento Sicer a Torriana, nel riminese, dove lo storico colorificio ha inaugurato, circa 3 anni fa, un'innovativa area produttiva di 6mila metri quadrati che è andata ad aggiungersi a quella preesistente. Implementando quelle tecnologie all'avanguardia che fanno di Sicer uno dei protagonisti del made in Italy della ceramica, proiettato sul mercato globale ma attento a quella qualità che continua a fare la differenza. Lo stabilimento romagnolo e gli investimenti che ne hanno cambiato il volto di questa qualità ha fatto al tempo stesso paradigma e driver di sviluppo: la capacità produttiva è cresciuta del 30%, «ed è suscettibile – spiega Manfredo Malpensa,

plant manager di Sicer – di ulteriori crescite: oggi produciamo 40 milioni di chilogrammi di prodotto finito, di cui 15 milioni sono graniglie». Presso il nuovo stabilimento sono stati trasferiti due dei reparti produttivi – produzione di graniglie e miscelazione delle stesse – che hanno permesso di razionalizzare gli spazi dello stabilimento preesistente, ed inoltre su due piani dello stabile inaugurato nel 2021 sono stati collocati gli uffici e i laboratori deputati al controllo qualità, che verificano puntualmente tanto i prodotti quanto i processi. «Il salto in avanti, per questa unità produttiva, è garantito dall'applicazione delle tecnologie più evolute per quanto attiene a produttività e a qualità oltre che dalla migliore configurazione





possibile degli impianti, che abbiamo replicato su dieci differenti linee». Alle quali ne è stata aggiunta un'undicesima, «dedicata alle ultime novità, in questo caso NEXT, che rappresentano il presente e il futuro delle nostre produzioni». Proprio NEXT, presentata in occasione di Cersaie da Sicer Technology Lab, è l'ultima sfida che il colorificio ha raccolto: un prodotto innovativo (100% vetro) che contiene prerogative uniche, una formula che garantisce la possibilità di ottenere la superficie più adatta a ciascun produttore, ottenuta grazie ad un impianto dedicato «che spinge la ricerca verso l'utilizzo di tecnologie sempre più sofisticate. Visto il successo seguito al lancio di NEXT sul mercato, abbiamo già ordinato un secondo

impianto di granigliatura che sarà dedicato esclusivamente alla produzione di questa nuova serie». Spinge sulla ricerca, lo storico colorificio modenese, ma non perde di vista né la sua matrice italiana e nemmeno un altro asset indispensabile ai produttori italiani, ovvero la sostenibilità. «Da sempre Sicer è attentissima al tema: le tecnologie che utilizziamo in questo stabilimento garantiscono il massimo risparmio idrico e il 90% degli sfridi di produzione vengono recuperati come materie prime seconde. Poi – conclude Malpensa – sui tetti dei nostri stabilimenti sono installati pannelli fotovoltaici che ci garantiscono una potenza di oltre 1 megawatt che copre il 25% del nostro fabbisogno».



Vortex di Ancora: tecnologia innovativa per il fine linea di Ceramiche Piemme

a cura della redazione

L'ultimo approdo della ricerca di Ancora garantisce un ragguardevole aumento della produttività delle linee di levigatura e lappatura, con riduzione dei costi e semplificazione dei processi



Sceglie la tecnologia Ancora, Ceramiche Piemme, per implementare il proprio fine linea, consolidando la storica collaborazione che lega il gruppo ceramico fioranese al Gruppo B&T, di cui Ancora fa parte. E sceglie Vortex, ultimo approdo della ricerca Ancora in tema di levigatura e lappatura. «Abbiamo iniziato a confrontarci sulle necessità che avevamo sul fine linea e – spiega Sergio Bondavalli, Amministratore Delegato di Ceramiche Piemme - nelle tecnologie di Ancora abbiamo trovato una proposta fortemente innovativa: la nostra

azienda è da sempre molto ricettiva nei confronti di impianti in grado di aumentare l'efficienza del nostro processo produttivo, e Vortex risponde, da questo punto di vista, a quelle che sono le nostre esigenze». Aumento della produttività delle linee di levigatura e lappatura, riduzione dei costi e semplificazione dei processi sono le tre leve che Ancora aziona con Vortex, «pensata – dice Alberto Lumetti, Sales Manager Italia di Ancora – per ottimizzare i processi senza incidere sulla qualità degli stessi. Il mercato chiede questo, ed in questa direzione va la nostra ricerca». Vortex,





infatti, è una macchina «compatta e flessibile che – aggiunge Lumetti – può essere agevolmente installata su linee esistenti e non richiede spazi particolari. Per i clienti interessati a questo tipo di tecnologie l'impianto installato in Piemme può essere visitato, e chi volesse invece avere un'idea concreta del tipo di effetti che Vortex è in grado di garantire alle superfici può inviare i campioni al nostro bt-LAB presso il quale è installata una linea pilota». Lavorazioni più efficienti a costi minori sono i plus che fanno sintesi dell'eccellenza di un impianto dotato, nel caso della

macchina installata presso Ceramiche Piemme, delle nuove teste PLANET che si aggiungono alle teste satellitari tradizionali per una combinazione che, aggiunge Lumetti, «aumenta velocità e produttività, migliorando la qualità e riducendo il costo industriale della lavorazione». Senza perdere di vista quella flessibilità che è tra i requisiti primi richiesti dalla manifattura contemporanea, «indispensabile – conclude Bondavalli – ad una realtà come la nostra, che combina alla qualità del prodotto l'efficienza e la velocità dei processi, garantendo ai processi stessi costi competitivi».

RCM S.p.a.: dalle prime ceramiche di Sassuolo ai clienti in tutto il mondo

Pochi costruttori al mondo vantano una gamma di motoscope e lavapavimenti in grado di risolvere le esigenze del 99% delle aziende che operano nel settore

a cura della redazione



Spazzatrice RCM DUEMILA

Oltre 50 anni fa, la RCM fornì la prima motoscopa ad una notissima ceramica di Sassuolo. In oltre mezzo secolo la RCM si è imposta tra i maggiori produttori mondiali di motoscope e lavapavimenti. La ricerca della qualità, per

la RCM è sempre stata una priorità che gli ha permesso di esportare i propri prodotti in tutto il mondo, specialmente nei paesi più progrediti tecnicamente. Oggi l'azienda modenese – la sede è a Casinalbo - dispone



di una gamma di motoscope e lavapavimenti in grado di affrontare qualsiasi richiesta di pulizia di superfici da 200 ad oltre 200mila metri quadrati di estensione con le spazzatrici stradali MACRO del gruppo RCM.

La pulizia per la RCM è sempre stata legata alla tutela dell'ambiente infatti già dal 1982 era già presente, a listino, una motoscopa ad azionamento ibrido (benzina/elettrico) e risale ormai a 15 anni fa – era il 2009 – la realizzazione di un prototipo di motoscopa azionata ad idrogeno. Per le industrie e le ceramiche che operano nella zona di Sassuolo e Modena è un vantaggio collaborare con RCM S.p.A. e con ASSMO (del gruppo RCM) che ne assicura l'assistenza, la vendita ed il noleggio sempre a Km. 0, garantendo rapidità nelle risposte ed efficienza nei servizi. Le intere flotte possono

**La filosofia di RCM
combina pulizia
e sostenibilità:
presenti in gamma
già dal 1982,
modelli ibridi**

essere monitorate con RADAR, il sistema di geolocalizzazione che permette di conoscere la posizione della macchina, garantendo altresì il controllo della carica della batteria e mantenendo costantemente aggiornati sull'uso e sullo stato delle macchine. I sensori interni segnalano eventuali urti durante l'utilizzo delle macchine, con lo scopo di mantenerle sempre in perfette condizioni, e grazie a questa interconnessione è possibile accedere ai contributi previsti da Industria 4.0. Pochi costruttori al mondo vantano una gamma completa di motoscope e lavapavimenti in grado di risolvere le esigenze di pulizia del 99% delle aziende che operano nel settore ceramico. Da tantissimi anni lo slogan di RCM è "C'è sempre una rossa fatta apposta per te".

Scopri di più e contattaci: www.rcm.it



Noleggio e servizio assistenza ASSMO, Gruppo RCM



Combinata RCM COMBO



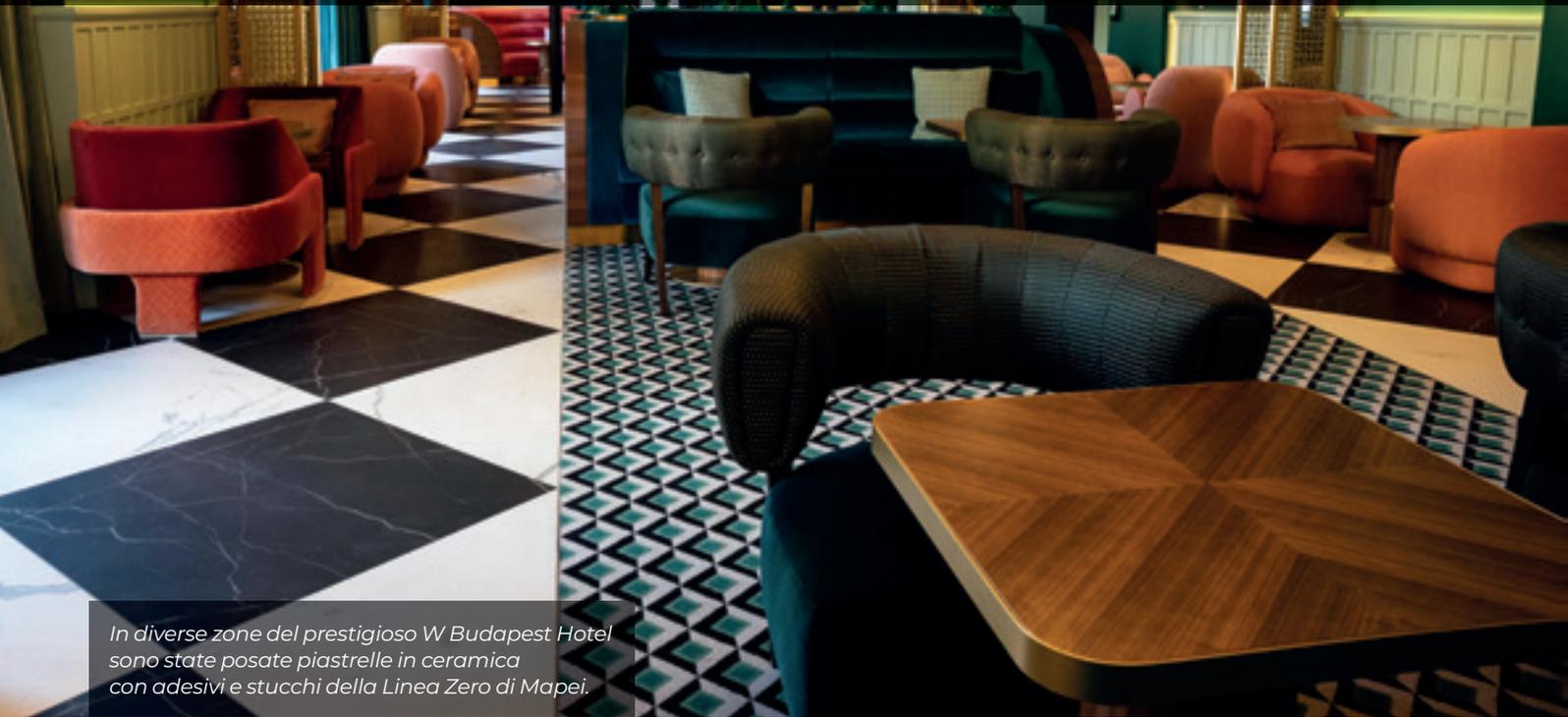
Spazzatrice stradale MACRO, Gruppo RCM



Mapei: soluzioni durevoli e a CO₂ compensata per la posa di ceramica

a cura della redazione

Una gamma di prodotti che permettono al committente, al progettista e al posatore di scegliere un'edilizia responsabile



In diverse zone del prestigioso W Budapest Hotel sono state posate piastrelle in ceramica con adesivi e stucchi della Linea Zero di Mapei.

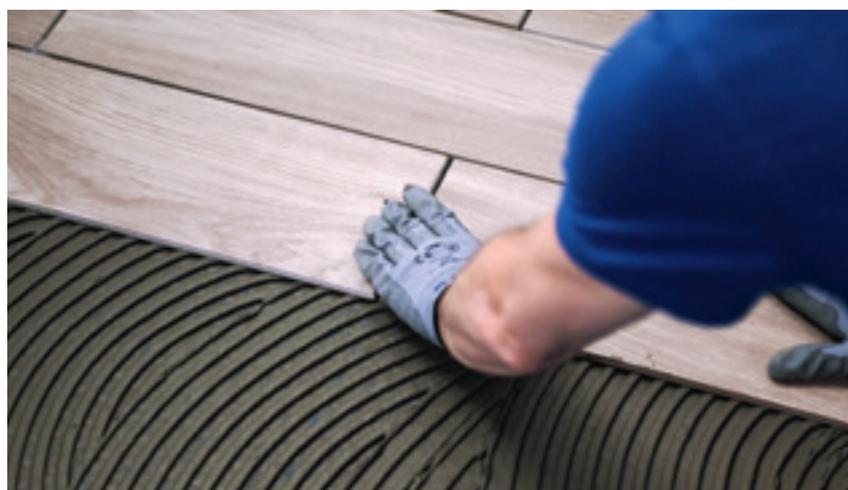
Mapei prosegue la strada della sostenibilità, attraverso lo studio e la formulazione di soluzioni di qualità, tali da consentire un minore spreco di materiali e un minor impatto ambientale, garantendo durabilità e sicurezza per utilizzatori e applicatori. In questo modo Mapei permette al committente, al progettista e al posatore di scegliere un'edilizia responsabile.

Frutto di questo lavoro è la linea Zero: una gamma di prodotti ottimizzati per essere durevoli e con impatti ambientali ridotti, le cui emissioni di CO₂ residue sono totalmente compensate* per l'intero ciclo di vita. I Laboratori Ricerca e Sviluppo Mapei lavorano intensamente sulle formulazioni dei prodotti anche al fine di ridurre le emissioni

di CO₂ associate alle proprie soluzioni. Si tratta di una linea in continua espansione che comprende anche prodotti per la posa di ceramica e materiale lapideo, come adesivi e stucature per fughe.

Un esempio di prodotto Zero è l'adesivo cementizio Keraflex Maxi S1 Zero, ideale per piastrelle in ceramica e materiale lapideo di grandi formati, a bassissima emissione di sostanze organiche volatili e a emissioni di Gas a Effetto Serra interamente compensate. Keraflex Extra S1 Zero è invece un adesivo versatile dalla consistenza tissotropica o fluida, ad alte prestazioni, resistente allo scivolamento verticale o con elevata capacità bagnante, adatto per piastrelle in ceramica e materiale lapideo, anche di grande formato. Anche l'iconico fugante Ultracolor





Plus è un'altra soluzione che rientra nella linea Zero di Mapei: una malta cementizia ad alte prestazioni, a presa ed asciugamento rapido, sviluppata per la stuccatura di fughe fino a 20 mm. Con la vasta gamma di colori disponibile, il fugante Ultracolor Plus esalta la bellezza di ogni superficie ceramica donando un tocco originale agli ambienti.

Nella linea Zero dedicata alla ceramica anche diversi prodotti della gamma UltraCare, la risposta completa per la protezione, manutenzione e cura delle superfici. Un esempio è UltraCare Multicleaner, un pulitore concentrato la cui formula speciale garantisce un elevato livello di pulizia delle superfici sulle quali viene impiegato. È adatto per tutti i pavimenti lavabili, anche i più delicati, grazie al pH neutro.

Queste soluzioni rappresentano l'impegno concreto di Mapei verso un'edilizia sempre più sostenibile per offrire alle imprese di posa un'esperienza di utilizzo sicura e un risultato durevole. La linea Zero, infatti, si arricchirà presto di nuove soluzioni per continuare ad offrire a professionisti e imprese prodotti durevoli, affidabili e con il minor impatto sull'ambiente.

**Le emissioni di CO₂ misurate lungo il ciclo di vita dei prodotti della linea Zero per l'anno 2025 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. Per maggiori dettagli sul calcolo delle emissioni e sui progetti di mitigazione climatica, finanziati tramite i crediti di carbonio certificati, zero.mapei.it*



Il know how di Certech per Ceramiche Piemme

a cura della redazione

L'intervento sul reparto macinazione dell'azienda fioranese garantisce flessibilità produttiva e risparmi energetici del 25%



Si è affidata al know how di Certech, Ceramiche Piemme, per rinnovare il reparto macinazione. Nell'ambito di un ambizioso piano volto ad ottimizzarne i processi produttivi presso lo stabilimento di Solignano, la storica azienda fioranese ha trovato nella collaborazione con Certech esperienza, competenza e affidabilità. «Per noi – spiega Alessandro Ansaloni, Responsabile Impasto e Controllo qualità di Ceramiche Piemme – è stato un importante upgrade dal punto di vista tecnologico. Il confronto tra i nostri tecnici e il personale di Certech ci ha inoltre permesso di personalizzare l'intervento utiliz-

zando fondazioni e pensiline preesistenti». La riqualificazione dell'impianto ha riguardato l'installazione di due mulini raffinatori e l'installazione di una pompa '3PowerFlow' garantendo al processo di macinazione importanti vantaggi non solo a livello di performance produttiva ma anche in tema di risparmio energetico.

«I nostri mulini sono dotati di un sistema interno che ci permette di lavorare con un livello dei corpi macinanti fino al 60% del volume a cui si aggiungono altri dispositivi brevettati, tra i quali la setacciatura intermedia all'uscita del mulino continuo primario», dice Valter Palladini,





fondatore di Certech, che traduce in numeri l'efficienza del nuovo impianto.

«Parliamo di un aumento di capacità produttiva della barbotina da 18 ton/h di secco a 33 ton/h di secco rispetto ai soli sistemi di macinazione tradizionali con un risparmio di energia elettrica che si attesta attorno al 25%».

La sintesi? Produzione che cresce in qualità combinata ad un abbattimento dei costi – il risparmio energetico pesa da 28 a 21 kw per tonnellata. Un altro asset del nuovo impianto 'pensato' da Certech per Ceramiche Piemme, è la pompa centrifuga 3PowerFlow.

«Parliamo – spiega il Responsabile dell'Assistenza Certech Alessandro Boaretto – di un dispositivo studiato appositamente per il settore ceramico e progettato per alimentare gli atomizzatori». Realizzate con leghe speciali, le '3PowerFlow' garantiscono diversi vantaggi rispetto alle tradizionali pompe a pistoni tra cui assenza di pulsazioni che garantisce stabilità di granulometria e umidità in uscita atomizzatore, la mancanza di manutenzione per 9mila ore, minor consumo idrico, la riduzione di spazio all'interno del reparto produttivo e – conclude Boaretto - un ragionevole risparmio energetico».





Innovazione che lascia il segno.

Innovation that leaves a mark.

Cutting Discs Profiling and Chamfering
Dry and Wet Squaring Lapping and Satin Finishing
Surface Care



30 Years
ANNIVERSARY
1995-2025



TECNO DIAMANT
DIAMANTI INDUSTRIALI



Contact us



www.tecnodiamant.it

Tecno Diamant presenta Silente

La nuova mola che riduce il rumore sulle linee di squadratura di piastrelle e lastre ceramiche

a cura della redazione

Specializzata nella produzione di utensili diamantati per la finitura di superfici ceramiche, la Tecno Diamant di Formigine si è concentrata negli ultimi anni sullo sviluppo di utensili sempre più sostenibili. Il filone di ricerca più recente, oltre che decisamente più innovativo, ha riguardato lo sviluppo di mole capaci di ridurre il rumore sulle linee di squadratura per garantire un ambiente di lavoro più confortevole per gli operatori. La tutela ed il benessere del lavoratore sono temi sempre più centrali e ricorrenti in tutti i reparti di rettificazione delle aziende ceramiche e l'emissione di rumori viene contenuto attraverso l'utilizzo di specifici DPI per gli addetti, nonché mediante l'installazione di cabine insonorizzanti.

In stretta collaborazione con primaria azienda leader nella progettazione e realizzazione di macchine per finitura ceramica, da tempo impegnata ad offrire soluzioni agli utilizzatori delle linee di squadratura a secco di ultima generazione, Tecno Diamant ha avviato la ricerca nella seconda metà del 2024. Trattandosi di un campo di indagine mai affrontato prima, lo sviluppo del nuovo utensile ha richiesto svariati mesi di lavoro, tra studi in laboratorio e tre successive fasi di test sulla linea di squadratura in funzione presso un'azienda ceramica italiana. Il risultato è stato superiore alle attese: a parità di piastrella lavorata, di velocità e capacità di asportazione, la nuova mola – denominata "Silente" – è stata in grado di ridurre il rumore fino a 7,5 Decibel.

Rispetto alle mole tradizionali sul mercato, dotate di un corpo unico, la nuova Silente, di cui è già stata depositata la domanda di brevetto,

è stata progettata e realizzata con un supporto ideato appositamente per spezzare le onde del suono.

Le performances tecniche della nuova Silente sono altrettanto interessanti: la taglierina risulta aumentata, senza pregiudicare in alcun modo né la velocità né la capacità di asportazione, e la qualità del prodotto lavorato è stata confermata ottima, priva di difetti o rotture degli angoli. La ricerca condotta sulla mola Silente vale per tutte le tre versioni di mole prodotte da Tecno Diamant: le mole in lega metallica, posizionate nella parte iniziale della squadratrice per la fase di sgrossatura; le mole ibride realizzate con un mix di legante metallico e resinoidi; e le mole resinoidi per la fase finale di pulizia. La mola Silente, dotata di un attacco universale, è disponibile per tutte le tipologie di squadratrici sul mercato.





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

LATICRETE acquisisce la quota di maggioranza di fuma-Bautec

a cura della redazione

L'operazione permetterà alle due aziende di sfruttare i loro punti di forza per raggiungere obiettivi di crescita sempre più ambiziosi



LATICRETE, produttore di soluzioni edilizie collaudate a livello global acquisisce la quota di maggioranza in fuma-Bautec, uno dei principali produttori tedeschi di profili. La partnership con fuma-Bautec si basa sull'eredità di LATICRETE nella produzione di prodotti di altissima qualità per sistemi di installazione di piastrelle e pietre, ed ora con un'offerta completa: profili in alluminio e acciaio inossidabile di altissima qualità tecnica. Colore e finitura uniformi rafforzano la gamma di prodotti LATICRETE, integrandosi con i colori delle fughe e sigillanti. L'acquisizione sottolinea ulteriormente l'obiettivo



di LATICRETE di fornire sistemi di installazione completi, con la garanzia di produttori leader di mercato. «Siamo entusiasti di dare il benvenuto a fuma-Bautec nella famiglia LATICRETE. Siamo perfettamente allineati - ha afferma-

to Patrick Millot, CEO di LATICRETE Int. - nella nostra missione di fornire soluzioni di altissima qualità a livello globale». Il CEO di fuma-Bautec, Michael Demeter, con quota minoritaria, continuerà a guidare l'azienda mentre a livello globale LATICRETE e fuma-Bautec sfrutteranno i loro punti di forza combinati per accelerare lo sviluppo in vista di nuovi e sempre più ambiziosi obiettivi di crescita. «Il mio team ed io siamo molto lieti di scrivere il prossimo capitolo della storia della nostra azienda con LATICRETE», le parole con cui Demeter ha commentato l'operazione, aggiungendo come «con LATICRETE



Condividiamo gli stessi valori: entrambe le aziende sono realtà familiari presenti da tempo sul mercato e offrono soluzioni premium e innovative nei sistemi di installazione di piastrelle e pietre».

www.laticrete.com



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.



Zama SETER[®]



Leader nella produzione di termocoppie...



EFFEDIESSE



DELFI
MADENCILIK

MATERIE PRIME
PER L'INDUSTRIA E LOGISTICA
RAW MATERIALS
FOR INDUSTRY AND LOGISTICS

EFFEDIESSE S.r.l.

Sede legale: Via Caselline 269 - 41058 Vignola (Mo)

Sede operativa: Via del Passatore 73 - 41011 Campogalliano (Mo)

www.effediesse.net - info@effediesse.net

DELFI MADENCILIK LTD. STI

Add: Erzene Mah. 115 Sokak - No:24 D:3 Bornova, IZMIR, TURKEY

Mob: +90 532 583 80 84 Tel: +90 232 375 53 54

www.delfimineral.com | info@delfimineral.com



OUR PARTNERS

Kale Maden



GIAN LUCA SGHEDONI AL COMANDO DI LITOKOL

L'imprenditore sassolese ha rilevato le quote di Daniela Cottafavi, azionista di riferimento e figlia del fondatore Luciano Cottafavi, e di alcuni manager dell'azienda



Gian Luca Sghedoni, tramite il family office Napura, da lui fondato e guidato, ha acquisito Litokol Spa, azienda rubierese nata nel 1968 e

riconosciuta a livello globale per l'eccellenza tecnica dei suoi sistemi professionali per la posa della ceramica. L'operazione ha visto l'acquisizione delle quote da Daniela Cottafavi, azionista di riferimento e figlia del fondatore Luciano Cottafavi, e da alcuni manager dell'azienda. «L'assunzione del totale controllo di Litokol dimostra il grande impegno e coinvolgimento, mio e dei miei figli Jacopo e Riccardo per costruire un nuovo campione industriale sviluppando – ha detto Sghedoni – un ambizioso progetto di crescita e creando un ambiente dove creatività scientifica e talento individuale possano prosperare, generando soluzioni che ridefiniscano gli standard». Nel progetto di Sghedoni, Litokol sarà un hub di idee rivoluzionarie, un punto di incontro tra scienza dei materiali, intelligenza artificiale e creatività umana, un luogo in cui ricercatori, progettisti e artigiani collaboreranno per sviluppare soluzioni che uniscano performance tecniche e un impatto ambientale senza precedenti.

Tra i principali obiettivi lo sviluppo di materiali per la posa altamente innovativi, l'esplorazione dell'impiego di tecnologie avanzate come nanomateriali e rivestimenti smart, la promozione di un modello di innovazione aperta attraverso la collaborazione con università, centri di ricerca e professionisti del settore.

NASCE RAIMONDI USA CORPORATION

Perfezionata l'acquisizione del distributore statunitense Donnelly Distribution



Raimondi S.p.A. ha perfezionato l'acquisizione del proprio distributore statunitense, Donnelly Distribution Inc., rilevandone il 100% degli asset. A gennaio è così nata Raimondi USA Corp. volta ad espandere

la presenza del marchio su un mercato strategico quale quello nordamericano, dove Raimondi è forte ormai di oltre 20 anni di sviluppo e di una rete tecnico-commerciale ben radicata sul territorio. Raimondi USA ha rilevato interamente la struttura del proprio distributore, mantenendo inalterato lo staff: il management, inclusa la proprietà uscente, ed il personale di vendita, amministrativo e logistico, fanno parte ora dell'organico di Raimondi USA a garantire la massima continuità di gestione. Raimondi USA ha sede a Sussex, Milwaukee (WI), dove sono situati uffici e magazzini e copre capillarmente il mercato statunitense con resident managers già operativi negli Stati del Sud, dell'Est e del Midwest

ANDREA GRANDI NUOVO DG DEL GRUPPO SACMI

In Sacmi dal 2001, il neo Direttore Generale succede a Mauro Fenzi



Andrea Grandi è il nuovo Direttore Generale del Gruppo SACMI. Ingegnere elettronico, 49 anni, Grandi ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità all'interno del Gruppo: per 18 anni alla Business Unit Pressature Speciali, poi Manager PU Metals e, dal 2020, General Manager BU Advanced Technologies, nell'ultimo triennio è stato Direttore

Operation and Plant, e di Corporate Product Supply Manager. Membro del Forming Committee di UCIMU, l'associazione dei costruttori italiani di macchine utensili, robot, automazione e past-member del Comitato Tecnico di AIM, l'associazione italiana di metallurgia, succede a Mauro Fenzi. «La sua esperienza e il suo talento – le parole del Presidente di SACMI, Paolo Mongardi – rappresentano una solida base per guidare il Gruppo verso nuovi traguardi».



MAPEI TRA I LEADER DELL'INNOVAZIONE 2025

L'azienda premiata dall'analisi condotta da Statista e Corriere della Sera

Mapei si distingue nel panorama italiano dell'innovazione rientrando tra i 'Leader dell'Innovazione 2025' secondo l'analisi condotta per la prima volta da Statista, leader delle ricerche di mercato e specializzata in ranking e analisi di dati aziendali, in collaborazione con il Corriere della Sera. Il riconoscimento premia le 130 aziende italiane che si sono distinte come particolarmente innovative per l'uso di tecnologie avanzate e modelli aziendali all'avanguardia. L'innovazione per Mapei passa, innanzitutto, dalla ricerca, con 36 centri distribuiti in tutto il mondo che studiano ogni giorno soluzioni innovative, durevoli, di alta qualità e sicure per utilizzatori e applicatori. Questo ha permesso al Gruppo di sviluppare, nel solo 2023, quasi 5.200 formulazioni e ottenere la qualifica di più di 550 materie prime. L'innovazione di prodotto è proprio uno degli aspetti premiati dall'analisi, insieme all'attenzione di Mapei verso la promozione di una cultura aziendale volta a valorizzare la crescita delle proprie risorse, la loro formazione e collaborazione, con uno sguardo rivolto alle generazioni future. L'indagine ha coinvolto 6.300 aziende italiane, valutandone l'innovazione di prodotto (diritti di proprietà industriale, nuovi prodotti o nuove funzionalità, disegni, marchi), l'innovazione di processo (utilizzo di nuovi modi e mezzi per migliorare i flussi di lavoro, gli strumenti e i software) e cultura dell'innovazione, valutando la promozione del potenziale innovativo dei dipendenti, il sostegno alla creatività e all'imprenditorialità, oltre alla tolleranza per gli errori.



SYSTEM CERAMICS A ROMA PER 'L'ITALIA DEI BREVETTI'

La tecnologia Genesis protagonista della mostra del MIMIT a Palazzo Piacentini



Genesis, la tecnologia più audace di System Ceramics, azienda che fa capo al Gruppo Coesia, è stata tra i protagonisti di 'L'Italia dei Brevetti: invenzioni e innovazioni di successo', la mostra ospitata presso Palazzo Piacentini a Roma, sede del Ministero delle Imprese e del Made in Italy (MIMIT). L'esposizione, che ha chiuso i battenti a fine marzo, ha celebrato i 140 anni dell'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi e i 550 anni della pubblicazione del primo Statuto dei Brevetti, promulgato dalla Repubblica di Venezia nel 1474.

Attraverso l'esposizione di oltre 100 brevetti, la mostra illustrava l'evoluzione dell'ingegno italiano, mettendo in luce il suo impatto sulla società e il ruolo determinante nell'affermazione del progresso industriale italiano a livello globale. A confronto generazioni di inventori: quelli che agli albori della tutela della proprietà intellettuale, depositavano individualmente le proprie invenzioni rendendole disponibili alla società e quelli che oggi continuano a brevettare le proprie opere d'ingegno, lavorando in team multidisciplinari e/o all'interno di università, centri di ricerca e startup.

All'interno di questo percorso celebrativo, Genesis spiccava come esempio del Made in Italy dell'industria ceramica, unendo innovazione e visione imprenditoriale. «Un brevetto – ha detto Luca Bazzani, CEO di System Ceramics – risultato di anni di ricerca e di una mentalità d'impresa che da sempre guarda al futuro. Con Genesis abbiamo sicuramente posto una pietra miliare nel panorama delle tecnologie decorative per il settore, sempre più dinamico, sempre più tailor-made, sempre più sostenibile, ed essere stati tra i protagonisti di questa importante esposizione – ha aggiunto Bazzani – è un riconoscimento estremamente importante».



CONTINUA LA CRESCITA DI OFFICINE SMAC

Impianti taylor-made e macchine sempre più digitalizzate nel campo della decorazione hanno garantito risultati di rilievo

La Officine Smac di Fiorano ha chiuso il 2024 nuovamente in crescita, replicando il buon andamento delle vendite dell'anno precedente. L'azienda, specializzata in impianti, attrezzature e automazioni per la smaltatura di piastrelle, mattoni e tegole e altri materiali, è riuscita a contrastare la generale flessione nel mercato ceramico mondiale grazie alla capacità di progettare e costruire impianti totalmente customizzati. Questo ha permesso di portare a termine diverse commesse importanti, non solo dal punto di vista commerciale, ma anche in termini di complessità tecnica, a riprova del know-how maturato in oltre 55 anni di esperienza. Nel settore delle piastrelle i mercati più dinamici per Smac sono stati, l'anno scorso, l'Italia, la Turchia e il Sud Est Asiatico, mentre nel corso dell'anno, la storica presenza dell'azienda nel settore dei laterizi si è ulteriormente consolidata sia in Europa che nei mercati extra-europei. Importante anche l'attività di Ricerca e Sviluppo condotta l'anno scorso, culminata con la presentazione a Tecna 2024 di una serie di novità. Tra queste, una stampante plotter che decora i bordi dei battiscopa utilizzando inchiostri a base acqua applicabili sul prodotto finito, e una soluzione per la stampa digitale di loghi su lavabi e WC, realizzabile sia prima che dopo la fase di cottura del sanitario utilizzando rispettivamente inchiostri ceramici o inchiostri UV.



ARDIAN SUPPORTA IL BUY OUT DI SICER

L'investimento punta a rafforzare ulteriormente la posizione del colorificio fiornese sul mercato europeo, in particolare in Italia e Spagna



Ardian, società leader a livello mondiale negli investimenti in private markets ha acquisito una partecipazione di minoranza in Sicer, storico colorificio ceramico attivo a livello globale nella produzione di smalti e inchiostri speciali per piastrelle in ceramica di alta gamma. L'investimento supporta gli ambiziosi piani di sviluppo di Sicer, affiancando gli imprenditori Gianfranco Padovani e Giuliano Ferrari che reinvestono con una quota di maggioranza. A vendere la maggioranza è il fondo di private equity Demos 1 gestito da Azimut Libera Impresa SGR. Fondata nel 1993 e con sede a Fiorano Modenese, Sicer è un player di primo piano nella fascia premium del mercato degli smalti e inchiostri per piastrelle in ceramica, forte di una capillare presenza nei principali distretti globali della ceramica con siti produttivi in Italia, Spagna, Stati Uniti, Messico, India e Indonesia e prevede di chiudere il 2024 con ricavi pari a circa 130 milioni di euro. Ardian supporterà gli imprenditori e manager dell'azienda, Gianfranco Padovani (Presidente Esecutivo), Giuliano Ferrari (CEO) e Marco Eumenidi (Responsabile Commerciale) che, nell'ambito dell'operazione, reinvestiranno in maniera significativa per acquisire la maggioranza di Sicer, confermando la loro fiducia nel potenziale di crescita del gruppo. L'investimento di Ardian consentirà a Sicer di consolidare ulteriormente la propria posizione nel mercato europeo, in particolare in Italia e Spagna, geografie chiave per le ceramiche di alta gamma e di espandere la propria presenza negli Stati Uniti e in India, sfruttando l'offerta di prodotti innovativi e le solide relazioni con clienti internazionali. La strategia di crescita prevede inoltre il potenziamento delle capacità produttive, lo sviluppo di nuovi prodotti e possibili acquisizioni per rafforzare la propria posizione a livello globale.



ALL SOLUTION CORPORATE

Soluzioni per la tua azienda



LE VOSTRE OPERE D'ARTE NELLE NOSTRE MANI DIVENGONO CAPOLAVORI.

ALL SOLUTION CORPORATE LA SCALA VERSO IL SUCCESSO

Soluzioni logistiche integrate - personale per pulizie e giardinaggio - carrelli, software, scaffalature, corsi e interventi tecnici.



ICF & WELKO: INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ NEL RECUPERO ENERGETICO.

ICF & WELKO si distingue per il recupero efficiente dell'energia negli impianti ceramici, riducendo consumi e impatto ambientale. Un esempio l'impianto in attuale installazione in Spagna, che integra diverse soluzioni di recupero energetico.

- Scambiatori di calore sui fumi in uscita forni per preriscaldare l'aria negli essiccatoi, azzerando il consumo energetico.
- Recupero dell'aria calda dal raffreddamento del forno per alimentare i bruciatori del forno stesso, che abbinato al nuovo sistema di combustione ad aria e gas modulato, consente di ottimizzare la combustione e ridurre i consumi.
- Riutilizzo dell'aria calda dal raffreddamento dei forni verso gli essiccatoi orizzontali e verticali.
- Recupero dell'aria calda dal raffreddamento dei forni verso l'atomizzatore, combinandola con i gas esausti della turbina a gas utilizzata per la cogenerazione.
- Queste soluzioni migliorano l'efficienza energetica dell'impianto.



SMAC: SOLUZIONI PER LA LINEA DI SMALTATURA DI LASTRE DI ALTA QUALITÀ

VERSATILE/PLUS (1) Ideale per l'applicazione su lastre ceramiche, è dotato di movimento indipendente per ogni pistola di spruzzatura, completo di motori brushless, assi lineari e telaio di supporto indipendente, che permettono velocità fino a 150 battute/min.

Il sistema è dotato di ampio touch-screen per impostazione ricette di produzione e cabina in acciaio inossidabile. Disponibile per piastrelle di dimensioni fino a 2200 mm. Può essere completato da dispositivo automatico di lavaggio della cabina e dispositivo automatico di controllo usura ugelli di spruzzatura, per rendere la stazione di smaltatura completamente autonoma ed integrata grazie alla tecnologia Industry 4.0.

REVERSO (2) Grazie al sistema di applicazione con cilindro in silicone inciso al laser, consente un'applicazione perfetta e regolare sulla superficie inferiore dei pezzi, con possibilità di pesi controllati. Evita lo spreco di prodotti, non contamina i bordi delle piastrelle e consente di stampare loghi o altri disegni. Disponibile per dimensioni fino a 2200 mm di larghezza.



Grazie per averci scelto

ALE	pag. 51	MAPEI	pag. 34-35
ALL SOLUTION	48	PRIMACER	18
ANCORA	30-31	RCM	32-33
BMR (SACMI GROUP)	6	SICER	28-29
CERTECH	19-36-37	SMAC OFFICINE	12
DAXEL	5	SMALTICERAM	22-23
GRUPPO MASS	42	SMALTOCHIMICA	26-27
EFFEDIESSE	44	SPALLANZANI	20-21
ICF & WELKO	24-25	SYSTEM CERAMICS	15
INSIGNA	40	TECNO DIAMANT	38-39
LATICRETE	41	ZAMA SETER	43





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

