

50
ANNI
DI
CER

CER

il giornale della Ceramica

marzo
aprile
2024

Ceramics of Italy
for Sustainability



99.9% Production site emissions
99.9% world lowest
100% Process water
recycled
66% Reduction in energy
consumption for production
47% Energy
derived from
regeneration
99% Dust emissions
eliminated

DISCOVERING AMERICA WITH COVERINGS
AND THE CANADA COUNTRY REPORT

FIERE

Cersaie 2024
sublima lo spazio
architettonico, i
progetti e le persone

DOSSIER

US construction
trends and
the Tennessee
Ceramic Valley

60° ASSOCIAZIONE

Gli anni '70 tra
crisi energetica
e rivendicazioni
salariali

GALLERIA

Tecnologie e
materiali per
decorazione, taglio
e fine linea

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.**


Discover more on systemceramics.com



SYSTEM
Ceramics

a coesia company

Chemical attitude

UK  /'kem·ɪ·kəl æt·ɪ·tju:d/

[female, singular]

Positive mood towards the science that deals with the nature of substances and the ways in which they act on, or combine with, each other.



FORMING

KILN

GLAZING

SQUARING

LAPPING

SORTING

A fully integrated control system for the ceramic tile industries

For more than **25 years** we have been designing and building advanced **visual control systems** dedicated to the ceramic industries.

Our **goals** are increasing quality and productivity, reducing waste and optimizing each stage of the production cycle.

Our technologies and **exclusive softwares** allow total and integrated management of the entire line, from forming to sorting, with **modular, integrable** and **customizable solutions**.

*Da oltre **25 anni** progettiamo e realizziamo avanzati sistemi di **controllo visivo** dedicati alle industrie ceramiche.*

*Incremento della qualità e della produttività, riduzione degli sprechi e ottimizzazione di ogni fase del ciclo produttivo sono i nostri **obiettivi**.*

*Le nostre tecnologie e i **software esclusivi** permettono di gestire in modo totale e integrato tutta la linea, dalla formatura alla scelta, con **soluzioni modulari, integrabili e personalizzabili**.*

ITAL VISION
INDUSTRIAL VISUAL SYSTEMS



italvision.it

LE OPPORTUNITÀ DELL'AMERICA E i rischi della concorrenza sleale

di Giovanni Savorani



GIOVANNI SAVORANI
Presidente
Confindustria Ceramica

Coverings rappresenta il più frequentato momento di incontro tra le imprese italiane della ceramica e la miglior clientela nordamericana, come testimoniano le 100 aziende che espongono su una superficie complessiva di 57.000 piedi quadrati. Una presenza massiccia che si è preparata con cura all'appuntamento di Atlanta dove le superfici ceramiche, specificatamente pensate per Stati Uniti e Canada, si focalizzano su temi quali le pietre ceramiche fedelmente simili alla natura e le soluzioni grafiche e geometriche destinate a definire l'abitare contemporaneo.

Il Padiglione Italiano, che da sempre rappresenta il polo di attrazione dell'intera fiera, si sviluppa attorno allo stand *Ceramics of Italy*, dove si consegna il premio ad una storica realtà distributiva del Texas che si è distinta nel rapporto con le imprese italiane. Un appuntamento che si affianca alla Conferenza Stampa Internazionale, durante la quale vengono spiegate azioni e valori della nostra industria, ed ai *press tour* negli stand finalizzati a presentare ai giornalisti le superfici ceramiche italiane.

Gli Stati Uniti si confermano mercato dalle grandi opportunità associate ad elevati rischi. I 635 milioni di euro esportati nel 2023 e le produzioni statunitensi riconducibili a gruppi italiani confermano all'Italia il ruolo di primo Paese estero fornitore in valore. Una *leadership* che si confronta con una congiuntura del mercato edile – a febbraio 2024 il numero delle licenze a costruire è cresciuto del +5,9% mentre le compravendite di case esistenti registrano un +9,5% – che prospetta spazi per una ripresa anche nella domanda di piastrelle. Peccato che tutte le aziende si scontrino con volumi di importazione delle ceramiche indiane cresciute, nel 2023, del +42% a fronte di una domanda complessiva in calo dell'8%: tutto questo grazie a bassissimi prezzi di vendita che non si spiegano con le sole capacità manifatturiere delle imprese asiatiche o con benevole quotazioni dei noli marittimi. Siamo da sempre a favore della libera competizione, che aumenta le possibilità di scelta per il consumatore, in un quadro però di regole del commercio internazionale certe ed uguali per tutti. È indispensabile approfondire la realtà dei fatti e, qualora emergessero fenomeni di concorrenza sleale, agire con velocità e determinazione per riequilibrare le condizioni competitive.

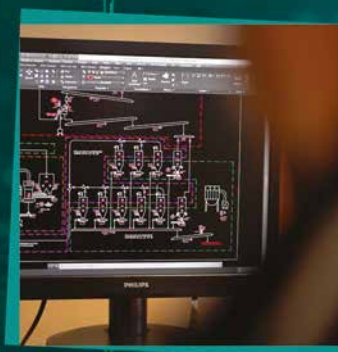
L'America è un continente dalle grandi opportunità anche e soprattutto per le piastrelle di ceramica, che coprono solo il 15% delle superfici destinate all'edilizia, rispetto ad altri materiali quali la moquette la cui quota – seppur in progressivo calo - è ancora superiore al 50%. Possiamo migliorare i nostri volumi di vendita facendo leva sulle peculiarità intrinseche del prodotto piastrella, che è ignifugo, ha una durata pari a quella dell'edificio, ha costi di manutenzione irrisori e, soprattutto, è facile da pulire ed è igienico. Tutti fattori che concorrono a conferire agli spazi in cui sono posate una elevata qualità della vita nel segno della salubrità, cosa che i materiali alternativi, come ad esempio la stessa moquette, non sono assolutamente in grado di offrire e garantire.

editoriale

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

CER

Cer il giornale della Ceramica/404
marzo/aprile 2024

Promosso da



Edizioni

Edi.Cer. SpA
Pubblicazione registrata presso il
Tribunale di Modena al n°551 in data 13/2/1974
ISSN 1828 1052

Direttore Responsabile

Andrea Serri (aserri@confindustriaceramica.it)

Responsabile Editoriale

Valentina Candini (vcandini@confindustriaceramica.it)

Redazione

Simona Malagoli (smalagoli@confindustriaceramica.it)
Valentina Pellati (vpellati@confindustriaceramica.it)
Sara Seghedoni (sseghedoni@confindustriaceramica.it)
Simone Ricci (sricci@confindustriaceramica.it)

Segreteria di redazione

Patrizia Gilioli (pgilioli@confindustriaceramica.it)
Barbara Maffei (bmaffei@confindustriaceramica.it)
redazione@confindustriaceramica.it

Hanno collaborato a questo numero

Stefania Albonetti, Maria Chiara Bignozzi, Giorgio Costa,
Andrea Cusi, Alessandro Di Nuzzo, Andrea Ghiaroni, Donato Grosser,
Britney Harmond, Carlo Magri, Massimiliano Panarari, Raffaele Pellino,
Alessandro Reggiani, Elena Romani, Laura Saragoni,
Valentina Scognamiglio, Maurizio Spinelli, Massimiliano Tortis

Traduzioni

Studio Ligabue, Gear.it srl / John Freeman

Direzione, redazione, amministrazione:

Edi.Cer. SpA Società Unipersonale
Viale Monte Santo, 40 - 41049 Sassuolo (Modena) tel. +39 0536 804585
fax +39 0536 806510 - info@edicer.it - c.f. 00853700367

Pubblicità

Pool Magazine, di Mariarosia Morselli
Via Tacchini 4 - 41124 Modena
Tel. +39 059 344 455 - info@pool.mo.it

Stampa

Artestampa Fioranese Srl

**

Associata a A.N.E.S.

ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA

Abbonamenti

Italia: 21 euro (anno 2024) - 42 euro (biennale 2024-2025)
Europa: 78 euro (anno 2024) - 140 euro (biennale 2024-2025)
Extra Europa: 110 euro (anno 2024) - 200 euro (biennale 2024-2025)

Numeri arretrati 4,80 euro

C/C postale n° 10505410 intestato a Edi.Cer. SpA Società Unipersonale
Viale Monte Santo, 40 - 41049 Sassuolo (Modena)

Informativa Privacy. I dati personali da Lei eventualmente forniti per l'invio della presente rivista verranno trattati nel rispetto del Regolamento Europeo 2016/679 ("GDPR") e delle norme di legge applicabili. Il titolare del trattamento dei dati è Edi.Cer S.p.A. con sede in Sassuolo (MO), Viale Monte Santo, 40. Lei ha diritto di ottenere dal titolare la cancellazione (diritto all'oblio), la limitazione, l'aggiornamento, la rettificazione, la portabilità, l'opposizione al trattamento dei dati personali che La riguardano, nonché in generale può esercitare tutti i diritti previsti dagli artt. 15-22 del GDPR scrivendo a info@edicer.it.

Si autorizza la riproduzione dei testi e delle fotografie purché recante citazione espressa della fonte.

Chiuso in tipografia il 5/04/2024

Rendiamo semplice la movimentazione delle merci



Rendiamo semplice la movimentazione delle merci.

La scelta più semplice, senza fronzoli. Solo l'essenziale!
Il valore della nostra soluzione è affidabile e sicura in termini di costi e qualità. Garantiamo ai nostri clienti le migliori soluzioni per le operazioni quotidiane di movimentazione delle merci. Carrelli robusti e dal design semplice, ben progettati e conformi alla normativa CE, che si adattano facilmente a qualsiasi applicazione garantendo il massimo delle prestazioni. Questo è Baoli, un marchio del Gruppo KION.

www.baoli-emea.com



Baoli

UNVEILING THE INVISIBLE: CHEMISTRY IN CERAMICS.

ZSCHIMMER & SCHWARZ
CERAMCO

is a leading chemical company
that offers **products**, tailor-made
solutions and **360 degree support**
at each step of the ceramic
production process.

The highest quality through
environmentally minded practices.

ceramco.it



SOMMARIO

CER EDITORIALE

5 LE OPPORTUNITÀ DELL'AMERICA e i rischi della concorrenza sleale *di Giovanni Savorani*

CER NEWS

- 10 AZIENDE CERAMICHE** *di Simona Malagoli*
14 DALL'ITALIA E DAL MONDO *di Sara Seghedoni*
16 DA CONFINDUSTRIA CERAMICA *di Simone Ricci*
18 AGENDA FIERE *di Massimiliano Tortis e Elena Romani*
- 20 FIERE** A Cersaie 2024 persone e progetti al centro dello spazio architettonico *di Andrea Serri*
22 Ceramics of Italy porta l'innovazione di prodotto a Coverings 2024 *di Simona Malagoli*

CER 60 ANNI: ASSOPIASTRELLE 1974-1983

28 1974-1983. Le sfide della seconda decade *di Alessandro Di Nuzzo e Massimiliano Panarari*

38 RICERCA&SVILUPPO Da rifiuto a risorsa utilizzando CO₂ *di V. Scognamiglio, M.C. Bignozzi, S. Albonetti, M. Spinelli, L. Saragoni*

CER COUNTRY REPORT: CANADA

- 42 "Selling direct to builders involves greater risk"** *by Andrea Serri*
44 Canada sees slowdown in tile consumption *by Andrea Cusi*

- 46 "Passion, values and ethics at the heart of our business activities"** *by Brittney Harmond*
50 Recovery in Canadian residential construction driven by green building *by Sara Seghedoni*
52 The importance of training for Canadian installers *by Simone Ricci*

- 54 REAL ESTATE** Atteso nel 2024 il calo delle compravendite in Italia *di Giorgio Costa*
56 DIGITAL Design e IA: la creatività va oltre i limiti *di Carlo Magri*

CER DOSSIER: US CONSTRUCTION AND THE TENNESSEE CERAMIC VALLEY

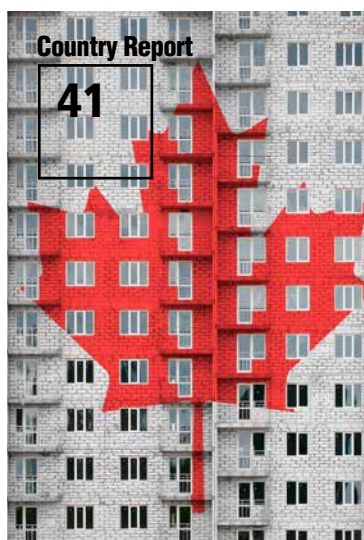
- 60 Looking forward for a recovery after two weak years** *by Donato Grosser*
63 Italian companies open US branches to serve the local market *by Andrea Ghiaroni*
69 Serving Italian manufacturers located in the USA *by Andrea Ghiaroni*

72 FINANZA Risorse Simest per promuovere il business - *di Raffaele Pellino*

74 Challenger Bank e Fintech, sulla via del credito *di Alessandro Reggiani*

CER GALLERIA

77 TECNOLOGIE E MATERIALI PER DECORAZIONE, TAGLIO, FINE LINEA E TRATTAMENTI DELLE SUPERFICI *a cura della Redazione*



ATLAS CONCORDE RICEVE il premio *Export Capital*

Lo scorso febbraio Atlas Concorde si è aggiudicata per il secondo anno consecutivo il premio *Export Capital*, collocandosi in prima posizione nella categoria "Eccellenze dell'Export per il settore ceramica e marmi" nel biennio 2021-2022.

Il riconoscimento rende merito ai successi delle imprese italiane riguardo alle vendite internazionali, nonché la loro capacità di far crescere il valore dell'industria italiana nel mondo, basandosi sui dati statistici ufficiali dell'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli. Con una presenza capillare in 5 continenti e 130 Paesi, Atlas Concorde consolida la propria presenza come azienda al vertice del settore per tasso di export nel biennio 2021-2022. Una crescita significativa, se si tiene conto delle molteplici criticità dello scenario internazionale, che rende questa performance ancor più gratificante.

"Siamo molto felici di questo premio, che riceviamo per il secondo anno consecutivo. Un riconoscimento che conferma sia la nostra vocazione internazionale sia la nostra capacità di valorizzare il *made in Italy* sui mercati esteri supportando in modo capillare i nostri partner e i loro progetti nel mondo" - dichiara Maurizio Mazzotti, *amministratore delegato di Atlas Concorde*.

Grazie al premio *Export Capital*, Atlas Concorde vede riconosciuta a livello internazionale la propria capacità di creare collezioni

apprezzate in tutto il mondo e pone l'accento, in particolare, su un sistema di prodotto *top performer*: Boost World, nato per rispondere alle esigenze della *design community* globale.

www.atlasconcorde.com



NUOVO IMPIANTO DI CIPA GRES per la produzione di atomizzato



Cipa Gres, storico produttore italiano di piastrelle in gres porcellanato tecnico colorato in massa, ha inaugurato il suo nuovo reparto di preparazione impasti, interamente progettato e realizzato da Sacmi. Oltre alle tecnologie chiave - mulino, atomizzatori e vasche per colorare la barbotina - il gruppo imolese ha fornito anche tutti gli asservimenti, come i nastri di trasporto.

L'impianto nasce con un obiettivo specifico: la realizzazione di grès colorato in oltre 40 varietà cromatiche. Una soluzione versatile a partire dal mulino MMC138 che, grazie alla struttura modulare con configurazione a tre moduli, riduce al minimo i consumi. Il risultato è la possibilità di ottenere, praticamente in tempo reale, sino a 40 impasti di diversi colori con garanzia di qualità e ripetibilità del processo e ottimizzazione dei consumi.

Il nuovo impianto consente quindi a Cipa Gres di internalizzare la produzione dell'atomizzato - prima invece acquistato sul mercato - realizzando un obiettivo duplice: aumentare la versatilità e il controllo del processo produttivo e ridurre in modo significativo l'impronta ambientale della preparazione impasti.

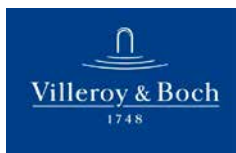
www.cipagres.it

VILLEROY & BOCH COMPLETA l'acquisizione di Ideal Standard

Portando a termine l'acquisto di tutte le società operative del gruppo Ideal Standard, Villeroy & Boch - con circa 13.000 dipendenti e una rete di produzione e vendita globale ampliata - diventa uno dei maggiori produttori di prodotti per il bagno in Europa.

Ideal Standard andrà a integrare come parte indipendente il modello di business di Villeroy & Boch. I suoi punti di forza in termini di presenza regionale, strategie di distribuzione e gamma di marchi e prodotti sono complementari a quelli del Gruppo e ne aumenteranno la competitività. Jan Peter Tewes continuerà a dirigere le attività di Ideal Standard, rispondendo alla direzione di Gabi Schupp, *presidente del Consiglio di Amministrazione di Villeroy & Boch AG*.

"Con l'acquisizione di Ideal Standard, proseguiamo il nostro percorso di crescita strategica, ampliando il nostro *core business* e



diventando più internazionali. Siamo sicuri che le due aziende siano in sintonia anche sotto l'aspetto culturale. Abbiamo in comune non solo dei marchi dalle lunghe tradizioni, ma anche dei valori come il significativo orientamento alla qualità e al servizio, l'intuito per il design e la costante ricerca d'innovazione", spiega Gabi Schupp.

"Siamo lieti di essere entrati a far parte del gruppo Villeroy & Boch. Il rafforzamento della nostra presenza regionale, l'unione delle nostre competenze in ambito

di clienti privati e progetti e il nostro ottimo posizionamento nel settore delle rubinetterie sono solo alcuni esempi delle enormi potenzialità che realizzeremo con i nostri clienti, partner e dipendenti", evidenzia Jan Peter Tewes, *amministratore delegato di Ideal Standard International N.V.*

www.idealstandard.it

DAXEL DAXEL DAXEL DAXEL

DAXEL



DAXEL DAXEL DAXEL DAXEL

ITALCER OTTIENE LA CERTIFICAZIONE sulla parità di genere

Grazie alla propria particolare attenzione alla cultura dell'inclusività e alle inerenti politiche adottate, Italcer Group ha ottenuto la certificazione UNI/PdR 125:2022 sulla parità di genere, rilasciata dall'ente certificatore Bureau Veritas.

Il Gruppo ha implementato efficacemente un sistema di gestione comune delle risorse umane che gli ha consentito di essere il primo del settore ad ottenere una certificazione di gruppo, includendo le sue 5 società italiane:

Italcer, Devon&Devon, Spray Dry, Ceramica Fondovalle e Terratinta Group.

Graziano Verdi, AD e co-fondatore del Gruppo Italcer spiega: "È con particolare soddisfazione che abbiamo raggiunto questo risultato perché da sempre le persone sono al centro della nostra organizzazione, che si fonda su politiche di equità ed inclusione delle nostre risorse".

La prassi UNI/PdR 125:2022 prevede infatti l'adozione di specifici indicatori, KPI, in relazione a 6 aree di valutazione per le variabili

che contraddistinguono un'organizzazione inclusiva e rispettosa della parità di genere: cultura e strategia, *governance*, processi HR, opportunità di crescita e inclusione delle donne in azienda, equità remunerativa per genere, tutela della genitorialità e conciliazione vita-lavoro. Tale prassi, è frutto del lavoro svolto dal Tavolo di lavoro sulla certificazione di genere delle imprese, coordinato dal Dipartimento per le pari opportunità in collaborazione con UNI.

www.gruppoitalcer.it



Plaza Monumento a la Madre, Mexico
Architect: Estudio MMX, ©Dane Alonso

WIENERBERGER ANNUNCIA l'11ª edizione del Brick Award 2024

Wienerberger, che per quasi due decenni è stata in prima linea nel riconoscere e celebrare i risultati eccezionali dell'architettura in laterizio e nel sottolineare il potenziale dinamico ed innovativo di questo materiale naturale nel design contemporaneo - annuncia l'11ª edizione del concorso internazionale *Brick Award*.

"Oggi più che mai, l'architettura si trova ad affrontare l'importante sfida di costruire edifici a prezzi accessibili e, allo stesso tempo, di preservare le risorse naturali del nostro Pianeta. I progetti candidati al *Brick Award 24* illustrano la forza innovativa necessaria per bilanciare questi obiettivi a volte contrastanti e mostrano chiaramente il potenziale offerto da diversi tipi di laterizi in un'ampia gamma di applicazioni. Un'edilizia efficiente dal punto di vista delle risorse e l'uso di materiali locali non sono solo una tendenza alla moda, ma sono letteralmente il fondamento di una qualità di vita sostenibile. Per questo è ancora più importante fornire un palcoscenico per queste stimolanti best practice", afferma Heimo Scheuch, CEO di Wienerberger AG.

Il *Brick Award* comprende cinque categorie: "Sentirsi a casa", "Vivere insieme", "Lavorare insieme", "Condividere gli Spazi Pubblici" e "Costruire fuori dagli schemi", alle quali una giuria di architetti di fama internazionale assegnerà un vincitore scelto tra le 50 candidature, a loro volta selezionate sulla totalità dei 743 progetti presentati, provenienti da 54 Paesi, e partecipanti indipendentemente dall'uso di prodotti Wienerberger. I vincitori delle categorie, insieme al vincitore assoluto del *Brick Award 24*, saranno annunciati nel corso di una cerimonia di premiazione che si terrà il 6 giugno 2024 a Vienna.

www.wienerberger.it

PROSEGUE L'IMPEGNO DI PANARIAGROUP e Mapei per la sostenibilità in edilizia

Per il secondo anno consecutivo, Panariagroup e Mapei hanno collaborato nell'organizzazione di un seminario rivolto ad architetti e professionisti del settore delle costruzioni per dare un contributo concreto alla progettazione *green* in edilizia.

L'evento di formazione, dal titolo "La pavimentazione a CO₂ 100% compensata" si è tenuto il febbraio scorso presso la Salaborsa di Bologna con l'intento di presentare le ultime soluzioni in termini di ecosostenibilità come elemento strategico per un maggiore valore ambientale delle costruzioni. Il programma ha approfondito l'importanza della scelta dei materiali per la costruzione degli spazi abitativi, professionali e pubblici, e di quanto la responsabilità degli operatori del settore - architetti, sviluppatori e costruttori - impatterà sempre di più la direzione del mercato edile e le città del futuro.

Marco Levoni e Roberto Casini di

Panariagroup sono intervenuti con un panel dedicato a ricerca e innovazione come fattori chiave per favorire la decarbonizzazione della produzione ceramica. A

sostegno di questa tesi, sono stati presentati i risultati del progetto Think Zero, grazie al quale la Società ha portato sul mercato un prodotto 100% *carbon neutral*. Dal canto suo, Mikaela Decio di Mapei ha approfondito il tema della compensazione delle emissioni residue di CO₂ presentando la linea Zero Mapei, una gamma di prodotti durevoli, con impatti ambientali ridotti ed emissioni residue di CO₂ totalmente compensate.

Il seminario ha visto poi il coinvolgimento dell'*assessora ai fondi europei/PNRR, transizione ecologica e relazioni internazionali* Anna

Lisa Boni del comune di Bologna che ha presentato "Missione Clima", un compendio di ciò che la municipalità bolognese sta facendo per la sostenibilità delle sue strutture sia per i nuovi interventi di sviluppo sia per le ristrutturazioni degli edifici esistenti.

www.panariagroup.it

www.mapei.com



Marco Squinzi (Mapei) ed Emilio Mussini (Panariagroup)



LEI NON SI
PREOCCUPA
DELL'INCOLLAGGIO.

PERCHÈ DOVRESTI FARLO TU?

Incollare è facile con il nuovo EasyLine.
Esclusivamente per applicazioni con un consumo
di hotmelt fino a 2,5 l/h.



Maggiori informazioni
easyline.robatech.com



swiss
QUALITY 

GLUING SOLUTIONS **ROBATECH**



INGRESSO DI DUE nuovi soci in Marfin

Marfin srl, storica azienda modenese specializzata nel settore dei macchinari per il confezionamento e l'imballaggio di prodotti pallettizzati, continua a guardare al futuro e proprio con questo obiettivo ha aperto il 2024 con una importante novità sul piano societario. Nelle scorse settimane, infatti, la compagine societaria si è allargata grazie all'ingresso di nuovi soci, Pietro Zini e



Pietro Zini e Massimiliano Sghedoni

Massimiliano Sghedoni.

"Nel corso degli anni – commenta il nuovo CEO Pietro Zini – i clienti hanno sempre dato fiducia a Marfin perché attraverso i nostri prodotti l'azienda è stata in grado di soddisfare ogni esigenza. Intendiamo continuare questo percorso, rendendolo più strutturato e qualificato, per accompagnare questa storica realtà verso nuovi e più sfidanti traguardi."

Sia Zini, 55 anni, sia Massimiliano Sghedoni,

51, hanno maturato significative esperienze

specifiche e pluridecennali, anche con ruoli dirigenziali: Zini ha lavorato in Nuova Fima, Tema e Topjet, mentre Sghedoni proviene da Marpak – Oms Group. Marfin, inoltre, nei prossimi mesi potrà trasferirsi in una nuova e più ampia sede, in linea col progetto di crescita connesso all'allargamento del perimetro societario.

www.marfinsrl.com

IL GRUPPO SICER INAUGURA un nuovo stabilimento in India

Sicer Spa, storico colorificio ceramico italiano, ha annunciato l'apertura della nuova sede in India, un'installazione all'avanguardia che simboleggia l'impegno del Gruppo nell'espandere le sue operazioni globali. Dotato di un centro produttivo, moderni uffici, un attrezzato laboratorio ed una spettacolare gallery dedicata ai clienti locali, la sede a Morbi (Gujarat), è un tributo alla fusione tra tradizione e tecnologia, incarnando l'identità distintiva di Sicer come marchio globale di qualità e innovazione *made in Italy*. Con questa nuova struttura, il Gruppo Sicer mira a soddisfare con maggiore tempestività le esigenze del mercato indiano in continua crescita.

Continua dunque, a tre anni dall'acquisizione del sito spagnolo, il processo di internazionalizzazione del gruppo, con il chiaro obiettivo di disporre di una solida presenza produttiva e di assistenza tecnica nei principali distretti mondiali della ceramica. Il Gruppo Sicer attualmente opera con impianti produttivi localizzati in Italia, in Spagna, in Messico, in Indonesia, in India e negli Stati Uniti. Per quest'anno è prevista, inoltre, l'apertura di una nuova sala mostra nello stabilimento americano di Lebanon, Tennessee inaugurato lo scorso 2023.

Lo storico stabilimento di Torriana è ancora oggi il principale sito produttivo del Gruppo che ospita impianti e tecnologie all'avanguardia.

www.sicer.it



RUBINETTERIE TREEMME E POLI.DESIGN insieme per il workshop "AD AQUAM"

Rubinetterie Treemme ha iniziato una collaborazione con POLI.design, al fine di promuovere iniziative e attività con gli studenti dell'Ateneo mettendo loro a disposizione il proprio *know-how* aziendale. La prima tappa di questo percorso è il progetto "AD AQUAM": un workshop che vede coinvolti un gruppo di selezionati studenti e giovani designer di POLI.design e della Scuola di Design seguiti dai docenti Matteo Ingaramo e Federico Elli, assistiti da Emanuel Pacelli ed Eugenia Chiara.

Il 15 gennaio 2024 Rubinetterie Treemme, durante un incontro in Ateneo, ha fornito le indicazioni e la metodologia per lo sviluppo di una serie di rubinetti sostenibili in linea con la filosofia e i valori dell'azienda. Il prodotto finale dovrà garantire un risparmio idrico ed energetico nei consumi e prevedere un basso impatto ambientale nei processi di produzione. L'azienda, con un'attività di verifica sullo sviluppo dei progetti, affiancherà operativamente gli studenti supportandoli e accompagnandoli durante tutto lo svolgimento. Gli incontri tra Rubinetterie Treemme e POLI.design si svolgeranno secondo varie tappe: visite in azienda, revisione dei progetti e consegna/presentazione dei lavori. Rubinetterie Treemme decreterà il vincitore del workshop che, insieme agli altri progetti, verrà esposto durante l'omonimo evento "AD AQUAM" al Fuori Salone di Milano 2024 negli spazi esterni di ADI Design Museum.

www.rubinetterie3m.it

GIO PONTI al MIC Faenza

Al grande architetto, artista e designer Gio Ponti (1891-1979), promotore e divulgatore del "fare" italiano, è dedicata la mostra del MIC Faenza



che ha aperto al pubblico il 17 marzo e rimarrà allestita fino al 13 ottobre 2024. La mostra dal titolo *Gio Ponti, inventore del Made in Italy*, a cura di Stefania Cretella, espone in quattordici sezioni oltre duecento opere - tra ceramiche, vetri, arredi e disegni - attraverso le quali viene analizzato, dal 1922 al 1978, il lavoro di Gio Ponti in relazione alla sua visione dell'abitare e di un nuovo vivere moderno. Ponti è stato una figura chiave nella definizione dello stile italiano non solo attraverso la propria attività progettuale, anche grazie alla fitta rete di relazioni con artisti, industriali e artigiani, ma soprattutto attraverso la direzione di due riviste divenute storiche del settore come "Domus" e "Stile" e alla costante partecipazione a mostre ed esposizioni. La mostra si conclude con una sezione dedicata all'eredità di Ponti e alle influenze che questa ebbe su autori quali Alessandro Mendini ed Ettore Sottsass, per giungere ai contemporanei POL Polloniato, Diego Cibelli, Bertozzi&Casoni, Andrea Salvatori. Il ricco catalogo si avvale del supporto dell'Archivio Ponti e dei contributi critici del curatore e di Claudia Casali, Elena Dellapiana, Matteo Fochessati, Fulvio Irace, Salvatore Licitra, Fiorella Mattio, Oliva Rucellai, Valerio Terraroli.

www.micfaenza.org

LB ALL'ISTITUTO TECNICO Ferrari di Maranello

Il 13 marzo scorso LB ha presentato l'azienda agli studenti delle classi quinte dell'Istituto Tecnico Ferrari di Maranello, indirizzi "Meccanica-meccatronica" e "Costruzione del veicolo". Durante l'evento, il *responsabile HR* Luigi Fedele e il *responsabile produzione reparto componenti* Fabrizio Bonucchi hanno fornito una panoramica generale del gruppo, approfondendo poi il tema della produzione in LB, argomento di interesse per il percorso di studi dei ragazzi.



"Siamo grati per l'opportunità che ci è stata data di condividere la nostra esperienza con gli studenti, mostrando loro le sfide e le opportunità offerte dal gruppo LB nei vari settori industriali in cui opera", dichiara l'azienda.

www.lb-technology.it



DURST CERAMIC PRINTING ANNUNCIA i risultati 2023 e le novità per il 2024

Durst Group ha annunciato il potenziamento del management della divisione Ceramic Printing con l'introduzione di due nuove figure apicali. Luca Pinotti, già in Durst in qualità *Digital Glaze Application Specialist*, assume ora il ruolo di *Market Manager Ceramics*, occupandosi di gestire il mercato in costante comunicazione con distributori e clienti. Il suo focus sarà sulle applicazioni, per puntare allo sviluppo di soluzioni in grado di rispondere, ma anche di anticipare, le richieste di un settore particolarmente esigente e competitivo come quello ceramico. Clemens Dejaco, già *Head of RockJET-Technology R&D*, è stato nominato *Product Manager Ceramics*. Dejaco, che lavorerà a stretto contatto con i clienti, assumerà la responsabilità di tutta la parte tecnica, focalizzandosi sulla gestione di progetti e prodotti e guidando il team interno di ingegneri nell'implementazione e nello sviluppo delle tecnologie.

Il successo di Durst nel settore ceramico è frutto del costante impegno in R&D e dell'innovazione tecnologica da cui nascono i sistemi di stampa digitale della serie Gamma XD. Anche l'esclusiva tecnologia Gamma DG è già operativa presso alcune delle più importanti aziende ceramiche internazionali, molte delle quali hanno sede in Italia. In particolare, nel 2023 sono state effettuate installazioni in diverse parti del mondo, registrando un particolare interesse in Spagna.

www.durst-group.com



ASSO POSA



Assoposa qualifica il mondo della posa collaborando con tutta la filiera

Gli associati si suddividono in tre differenti categorie:

Soci ordinari posatori
Soci ordinari distributori
Soci sostenitori industrie

Attraverso **percorsi di approfondimento e specializzazione basati sulla Normativa UNI 11493** sulla posa della piastrellatura ceramica qualificiamo la forza vendita delle industrie, addetti di sala mostra e posatori piastrellisti.

La posa certificata valorizza il prodotto ceramico e garantisce realizzazioni durature prive di problemi.

Chiedi informazioni alla nostra segreteria su modalità di **iscrizione e sconti riservati agli associati.**

PER LA PRIMA VOLTA AL MPIM di Cannes insieme alla Regione ER

Sotto l'egida dei marchi Ceramics of Italy e Cersaie, l'associazione ha partecipato per la prima volta al MPIM di Cannes, la fiera annuale del *real estate* e della rigenerazione urbana, svoltosi al Palais des Festivals di Cannes dal 12 al 15 marzo scorsi.



Vincenzo Colla e Matteo Lepore

Un'opportunità di visibilità internazionale dell'eccellenza del distretto ceramico in una cornice strategica condivisa, con ampia valorizzazione del sistema produttivo in chiave di sostenibilità e innovazione. La partecipazione di Confindustria Ceramica si colloca in una collettiva che ha visto come capofila la Regione Emilia Romagna, l'Assessorato Sviluppo Economico e *Green Economy*, Lavoro, Formazione, Relazioni Internazionali, insieme ad Art-ER, ANCE Emilia e Confindustria Emilia Romagna, a fianco dei comuni capoluogo.

La Regione ha organizzato uno stand di 30 mq collocato nel padiglione Italia accanto allo stand di ICE, delle Agenzie di Stato e di altre importanti regioni italiane dedicato a presentazioni e incontri, per proporre a investitori provenienti da tutto il mondo le opportunità e i progetti di valorizzazione disponibili e i servizi e prodotti a supporto dell'attrazione di investimenti che offre il territorio regionale. La Regione ha organizzato anche il Business Center, uno spazio aggiuntivo di circa 40 mq dedicata agli incontri B2B. Sia lo Stand che e il Business Center sono stati personalizzati con i loghi di tutti i partner. www.mipim.com

A MAGGIO CERAMICS OF ITALY sarà alla Clerkenwell Design Week

L'associazione sta organizzando, in collaborazione con ICE Londra, la partecipazione a Clerkenwell Design Week, il festival indipendente del design più importante del Regno Unito dedicato ad architetti e interior designer in programma a Londra dal 21 al 23 maggio. CDW vede la partecipazione di visitatori da tutto il Regno Unito oltre che dalla Francia, Benelux e nord Europa. La manifestazione si svolgerà come di consueto attorno agli showroom di Clerkenwell Road, la via a più alta concentrazione di studi di architettura d'Europa. L'ultima edizione della CDW del 2023 comprendeva un totale di 11 sedi espositive che presentavano più di 300 marchi e creatori di design, oltre ad una rete di oltre 160 showroom locali nei quali si sono tenuti lanci di nuovi prodotti, workshop e conferenze.

La partecipazione collettiva italiana del settore ceramico conta della partecipazione di 18 aziende ceramiche associate (Acquario Srl, Ceramiche Keope, La Fabbrica, LaFaenza, Ceramica Sant'Agostino, EDIMAX, Etruria, FAP, Marca Corona, Panaria Group, Industrie Ceramiche Piemme, Ce.Si., Casalgrande Padana, Simas, Tonalite, Ceramiche Settecento, Gruppo Ricchetti, Vallelunga) in un'area dedicata con corner espositivi al centro di Clerkenwell Road.

www.clerkenwelldesignweek.com



Ceramics of Italy @CWD 2023



INNOVAZIONE PER L'INDUSTRIA: SPS Italia è a Parma dal 28 al 30 maggio

La dodicesima edizione di SPS Italia, fiera dell'automazione e del digitale per l'industria, è a Parma dal 28 al 30 maggio. Con oltre 800 espositori rappresenta l'appuntamento per scoprire le tecnologie abilitanti per la fabbrica e confrontarsi sulla trasformazione digitale del manifatturiero. La visita si articola su sei padiglioni espositivi. Nelle hall 3, 5 e 6 le tecnologie di ultima generazione sono presentate dai più importanti player dell'automazione industriale. All'interno dei padiglioni 4, 7 e 8 il percorso District 4.0 illustra con demo funzionanti le potenzialità delle soluzioni di Robotica e Meccatronica, Industrial IT & AI, Additive Manufacturing, Sustainable Innovation, all'ingresso del padiglione 4, apre l'itinerario con un'area dedicata alla transizione green e all'energy efficiency. La tematica sarà centrale anche nel palinsesto dei convegni insieme a intelligenza artificiale e Industry 5.0. Ingresso gratuito. RegISTRAZIONI su www.spsitalia.it.

sps
smart production solutions
ITALIA

AD ALGERI LA 26ª EDIZIONE di Batimatec Expo

Dal 05 al 09 maggio 2024 si svolgerà Batimatec, il Salone Internazionale dell'Edilizia, dei Materiali da Costruzione e dei Lavori Pubblici presso il Palais des Expositions Pins - Maritimes di Algeri. L'evento annuale fieristico, giunto alla sua 26ª edizione, sarà l'appuntamento più rappresentativo del Continente Africano, interamente dedicato alla filiera dei processi e delle tecnologie per l'edilizia.

Di particolare interesse sarà il settore del marmo e delle pietre naturali e decorative che fin dal 2021 è stato



posto al centro dell'attenzione da parte delle autorità pubbliche algerine nell'ambito del Piano d'azione del Governo. Il mercato locale delle pietre ornamentali (marmi, graniti, onici, travertini, pietre) richiede ampi aggiornamenti tecnologici.

La presenza italiana è ben apprezzata dal mercato locale, e lo spazio storicamente dedicato alle aziende italiane nella Pavillion G1 è stato opzionato per la collettiva ICE Agenzia. L'aspettativa, da parte degli organizzatori, sarà quella di aumentare il numero degli espositori rispetto allo scorso, accogliendone più di 1.000. Il comitato tecnico della manifestazione prevede di organizzare, oltre a giornate di approfondimento tecnico-scientifico su tematiche legate al campo dell'edilizia, tante altre tipologie di attività: dimostrazioni pratiche, workshop, incontri B2B, ecc. L'evento è organizzato da "Société Algerienne des Foires" sotto l'Alto Patronato del Ministro dell'Edilizia, dell'Urbanistica e della Città. www.batimatecexpo.com

THE EXCELLENCE

ADAPTED TO YOUR NEEDS



XIETA
www.xieta.com

High density alumina balls and lining bricks

XIETA • INTERNATIONAL S.L.

* Travessera de Gràcia, 62 - 08006 Barcelona - Spain - T. (+34) 934 147 227 - email: office@xieta.com

XIETA • EUROPEAN TECHNOLOGY, S.A.

* Calle Cantabria, 10 - 12200 Onda (Castellón) - Spain - email: xieta@xieta.com

XIETA • INDUSTRIAS CERAMICAS, S.L.

* Nave 13 - Pol. Ind. El Colador - 12200 Onda (Castellón) - Spain - email: industrias@xieta.com

In 2024,
visit us at
Ceramitec (Munich)
at Hall A5, Stand 331
and at Cersaie
(Bologna)

INCONTRO CON il viceministro Galeazzo Bignami

Il presidente di Confindustria Ceramica Giovanni Savorani, assieme ad alcuni membri del Consiglio Generale, ha ricevuto il 7 marzo scorso presso la sede dell'Associazione il vice ministro alle Infrastrutture ed ai Trasporti On. Galeazzo Bignami, accompagnato dall'On. Daniela Dondi e da Stefano Cavedagna, consigliere per le politiche comunitarie presso il medesimo ministero.

L'incontro è stata l'occasione per fare il punto su alcuni temi centrali per la competitività delle imprese ceramiche nazionali, quali i progetti infrastrutturali e trasportistici al servizio del distretto emiliano ed i divieti di transito imposti al Brennero, per le quali l'Italia ha già avviato una incisiva azione di verifica presso la Corte di Giustizia Europea. "La competitività di un settore di eccellenza, quale la ceramica italiana, dipende sempre più dalla disponibilità di adeguate infrastrutture e da politiche europee e nazionali che agevolino gli investimenti anche per la transizione energetica, anziché ostacolarli - ha dichiarato Giovanni Savorani -. A questo si devono aggiungere anche efficaci misure per contrastare la concorrenza sleale sui mercati internazionali".

"Il Governo Meloni è da sempre dalla parte delle imprese - sottolinea il vice ministro alle Infrastrutture e ai Trasporti, Galeazzo Bignami -. La ricchezza del *made in Italy* e dei nostri prodotti deve essere tutelata ed è per questo che lo sviluppo di questo settore rientra in un più ampio disegno politico del Governo, volto a portare crescita e nuove possibilità economiche, che l'Italia sostiene anche in Europa, all'interno della nostra Nazione. La strada è quella giusta, andiamo avanti in questo modo grazie all'ascolto e al confronto con la categoria."

LA PALAZZINA DELLA CASIGLIA si apre per le Giornate Fai di Primavera

La Palazzina Ducale della Casiglia, sede dell'Associazione, ha aperto le porte a circa 1300 persone, in occasione del weekend Fai di Primavera - sabato 23 e domenica 24 marzo scorsi - organizzate dalla delegazione Fai di Modena, dal gruppo Fai giovani, dal gruppo Fai dell'Appennino modenese e dal Gruppo Fai ponte tra culture. La visita, su prenotazione, si è svolta con una prima presentazione della storia del luogo, proseguendo poi nell'ex cappella dove è esposta un'importante collezione di antiche ceramiche sassolesi di Vistarino Giacobazzi ed è continuata nel Centro di Documentazione di Confindustria Ceramica dove i partecipanti sono stati introdotti alla storia della ceramica industriale italiana da fine '800 ai giorni nostri attraverso la raccolta di design ceramico industriale.

Sede di Confindustria Ceramica dal settembre 1992 a seguito del recupero su progetto dell'Architetto Gae Aulenti, l'edificio sorgeva nel mezzo del settecentesco parco del Palazzo Ducale, residenza estiva degli Este. Successivamente ha ospitato nella seconda metà dell'Ottocento il collegio estivo "Pio istituto delle figlie di Gesù" di Modena.



ELETTI I NUOVI VERTICI DELLA sezione Ceramica di Unindustria

Lo scorso 7 marzo, Marco Giuliani, direttore generale di Simas Spa, è stato eletto presidente della Sezione Industria Ceramica di Unindustria, per il prossimo quadriennio. La Sezione Ceramica di Unindustria conta ad oggi 11 aziende tra piccole, medie e grandi, delle quali la quasi totalità è produttrice di sanitari in ceramica per un totale di ben 1.581 dipendenti. Circa il 70% delle imprese è ubicata all'interno del Distretto Industriale di Civita Castellana (Viterbo) mentre la restante parte nelle province di Frosinone e Latina.



Marco Giuliani

Nel corso dell'Assemblea elettiva, tenutasi presso la sede di Unindustria a Roma, è stato definito anche il vice presidente e il nuovo Consiglio Direttivo. Vice presidente è stata nominata Barbara Libonati (Geberit Ceramica) e i consiglieri sono Ugo Brocchi (Ceramica Catalano), Carlo Capozucchi (Euroarce), Augusto Ciarrocchi (Ceramica Flaminia), Andrea Gulinucci (Ceramica Globo) e Gianluca Palombo (Kersana).

VISITA al Tecnopolo di Bologna

Il presidente Giovanni Savorani ed il Consiglio Generale di Confindustria Ceramica hanno fatto visita, il 22 febbraio scorso, al Tecnopolo Manifattura di Bologna. Ricevuti dal presidente della Regione Emilia-Romagna Stefano Bonaccini e dall'assessore allo Sviluppo Economico Vincenzo Colla hanno visitato il Centro Meteo Europeo ECMWF (European Center for Medium-range Weather Forecasts) e Leonardo, il secondo supercalcolatore al mondo per potenza di calcolo applicata all'Intelligenza Artificiale. Nell'incontro di presentazione dei progetti di sviluppo dell'intera area ex Manifattura Tabacchi di via Stalingrado, il direttore generale dell'Assessorato allo Sviluppo Economico Morena Diazi ha dettagliato gli investimenti messi in capo dall'Europa, dallo Stato Italiano e dalla Regione Emilia Romagna.

A seguire Michele Toni e Andrea Montani hanno presentato il Centro Meteo Europeo basato a Bologna che conta, a livello continentale, solo altri due 'gemelli' in Spagna ed in Inghilterra. L'incontro si è chiuso con l'intervento del professor Francesco Ubertini, presidente del CINECA, che ha illustrato le potenzialità computazionali di Leonardo (250 milioni di miliardi di operazioni al secondo), che lo rendono uno dei più potenti supercalcolatore al mondo per applicazioni nell'intelligenza artificiale.



Foto Conelli

messe frankfurt



sps
ITALIA

28 – 30.05.2024
PARMA



Innovativa per vocazione

La fiera dell'automazione e del digitale
per l'industria intelligente e sostenibile

spsitalia.it

A CERSAIE 2024

persone e progetti al centro dello spazio architettonico

di Andrea Serri



CERSAIE
Bologna - Italy

Cersaie 2024 è già al lavoro per costruire attorno al concetto di spazio architettonico un evento in grado di segnare, ancora una volta, il panorama mondiale per la qualità e la novità dei prodotti presentati, per gli appuntamenti culturali e informativi, per la straordinaria efficacia delle relazioni tra i professionisti di rilievo su scala globale.

Lo spazio architettonico, in Cersaie 2024, viene letto nella sua complessità, dalla dimensione dell'abitare fino alla prospettiva su larga scala della proposta *contract*; dall'edilizia privata fino alle grandi superfici dello spazio pubblico che caratterizzano la città.

L'edizione 2024 del Salone Internazionale della Ceramica per l'Architettura e dell'Arredobagno si svolgerà a Bologna dal 23 al 27 settembre e si riconfermerà come il luogo della scoperta dei materiali e delle soluzioni innovative, del confronto tra i professionisti del settore e dello sguardo al futuro.

Il senso della "centralità del progetto" è il motivo di fondo che ispira il manifesto dell'edizione 2024 di Cersaie che racchiude l'idea della relazionalità tra le persone che si realizza dentro lo spazio architettonico.

Per questo, il logo di Cersaie ruota e diventa pavimento, parete e soffitto

di ogni ambiente. Perimetro virtuale nel quale creare le combinazioni necessarie per dare adeguate risposte alle molteplici esigenze abitative: al come vivere i diversi luoghi durante i momenti della giornata e della vita. Una cornice in cui trova spazio e ragion d'essere la dimensione privata e quella pubblica, il particolare e il collettivo.

Ambienti nei quali l'ergonomia degli spazi, la salubrità e la sostenibilità degli ambienti, la bellezza e l'armonia dei colori e degli accostamenti rappresentano elementi imprescindibili per la realizzazione di uno spazio di grande efficacia.

Un *visual* che traduce una narrazione grafica e concettuale di ciò che il visitatore trova a Cersaie: un ecosistema articolato di prodotti di design in grado di soddisfare le richieste di progettisti, *contractor*, interior designer e il mondo del *trade* provenienti da tutto il mondo.

Internazionalità e qualità degli espositori – aziende industriali *leader* nelle tecnologie e nelle tendenze di mercato – consentiranno ai visitatori di incontrare negli spazi espositivi l'innovazione e l'eccellenza delle superfici ceramiche e dei prodotti dell'area bagno. Un'ulteriore conferma per il Salone quale momento espositivo più importante al mondo per i settori industriali e l'intera filiera produttiva. La forza di mercato dei rivestimenti ceramici si conferma grazie a una costanza nella qualità produttiva e alla continua ricerca che permette di realizzare proposte estreme: dai micro mosaici fino alle superfici sfidanti



Immagine del manifesto di Cersaie 2024



delle grandi lastre. Versatilità che si ritrova anche nei prodotti dell'arredobagno, le cui molteplici forme consentono di rispettare sempre anche le prescrizioni relative all'uso da parte dei diversamente abili.

È in questa decisiva gamma di possibilità la forza di un prodotto che ha saputo trasformarsi per rispondere alle esigenze creative dello spazio architettonico, in grado di interpretare l'abitare residenziale, lo spazio pubblico, la dimensione *contract* su scala globale.

Disporre dei prodotti più innovativi e tecnologicamente all'avanguardia è condizione necessaria, ma non sufficiente per la creazione dello spazio architettonico, per il quale è indispensabile il confronto tra operatori della filiera ed una condivisione delle conoscenze e delle tendenze in essere. Cersaie è in grado di fare tutto questo, grazie alla presenza dei protagonisti



Cersaie 2023

del discorso architettonico, degli specialisti di settore, dei costruttori di tendenze.

Le declinazioni del rapporto tra produzione ceramica e spazio architettonico di ritrovano nel percorso che Cersaie 2024 propone al visitatore.

La **Galleria dell'Architettura** ospita

conferenze con maestri contemporanei di primo piano nel panorama internazionale con incontri nel cuore della fiera e le *Lectio Magistralis* al Palazzo dei Congressi.

Il Padiglione 32 continua ad essere la **Città della Posa**, il luogo delle soluzioni tecniche e delle risposte ai professionisti del settore.

L'**Agorà dei Media**, al Mall dei padiglioni 29 e 30 è il luogo di diffusione della conoscenza tecnica e professionale e delle nuove tendenze, grazie ai *Cafè della Stampa* e all'iniziativa 'Cersaie disegna la tua casa'.

Una rappresentazione completa dell'interazione tra ceramica e tutte le dimensioni del mercato, del vivere e dell'abitare come, nel mondo, solo Cersaie è in grado di dare.

aserri@confindustriaceramica.it



Cersaie 2023



CERAMICS OF ITALY

porta l'innovazione di prodotto a Coverings 2024

di Simona Malagoli

Sono oltre 100 i marchi italiani che partecipano ad Atlanta alla più importante fiera nordamericana di superfici ceramiche e pietre naturali

□ Le aziende italiane del settore ceramico sono presenti alla 34^a edizione di Coverings (22-25 aprile 2024, Georgia World Congress Center, Atlanta) con oltre 100 marchi tra produttori di ceramica e di materiali per la posa, realtà aziendali all'avanguardia in termini di tecnologia, sostenibilità e design, per presentare le loro ultime collezioni all'interno del Padiglione Italiano, allestito ed organizzato da Confindustria Ceramica.

Al centro, lo stand *Ceramics of Italy* "Giardino all'italiana" (Stand #3855) costituisce il vero e proprio cuore del Padiglione, punto d'incontro e di accoglienza per i visitatori, concepito rispecchiando lo stile di vita italiano e i valori fondamentali della ceramica *made in Italy*. Progettato da HDR - azienda emergente nel settore dell'architettura e della progettazione d'interni - come una struttura modulare che può essere riutilizzata in modo

sostenibile per eventi futuri, mostra l'ampia gamma di design ed applicazioni che la ceramica italiana offre: dai pavimenti alla struttura d'arredo tridimensionale, dalle panche ai piani d'appoggio e tavoli realizzati su misura con materiali di Appiani, Ceramica Vogue, Cotto d'Este, Fila Surface Care Solutions, La Fabbrica, Lea Ceramiche, Mirage e Naxos.

Durante le quattro giornate espositive, i visitatori potranno sostare in questo spazio, gustando l'autentico caffè espresso italiano oltre che i dolci della caffetteria. Lo stand ospita anche un desk informativo dove i visitatori possono ricevere documentazione sugli espositori del Padiglione Italia e sulle attuali iniziative del settore.

Novità di quest'anno è "**Postcards from Cersaie**", un'installazione *Ceramics of Italy* progettata per trasportare i visitatori nelle strade storiche di Bologna e celebrare i principali ricordi degli ultimi 40 anni di Cersaie.

Allestita presso lo Stand #3821 nel Padiglione B e curata dagli studenti del Fashion Institute of Technology, con la consulenza di HDR, si tratta di un'esposizione fotografica incoronata da una serie di strutture iconiche ispirate al fascino architettonico dei portici di Bologna.

Salute e benessere, sostenibilità, lusso e fruizione di spazi esterni sono i principali ambiti a cui i produttori italiani si sono



Stand *Ceramics of Italy*, Coverings 2023



rivolti per ampliare la varietà delle loro collezioni di piastrelle e prodotti per l'installazione, mostrando ai visitatori un'estesa gamma di soluzioni.

Per gli spazi orientati al benessere, le proposte sono legate in particolare agli ambienti della cucina e del bagno, offrendo piani di lavoro in gres porcellanato, vasche, lavabi e arredobagno.

Da tempo in prima linea riguardo al tema della sostenibilità, le aziende ceramiche italiane puntano fortemente ad investire per un futuro ecologico, proponendo un'ampia offerta di prodotti che vantano certificazioni quali ISO 17889-1, Greenguard, EPD, LEED-compliant.

La sperimentazione con la stampa digitale ad alta definizione spinge inoltre nella direzione di un lusso sofisticato, portando le aziende italiane ad offrire look esotici ed evocativi di pietre e marmi pregiati, oltre a riproduzioni in ceramica di carta da parati con effetto *trompe l'oeil*. Infine, per quanto riguarda l'outdoor, tra le varie proposte si trovano innovativi sistemi di piedistalli per i pavimenti flottanti, pezzi speciali per la realizzazione delle piscine, lastre in gres porcellanato di grande formato resistenti alle intemperie per le facciate esterne e per i piani di lavoro delle cucine all'aperto.

Cristina Faedi, esperta di tendenze per *Ceramics of Italy*, partecipa alla sessione annuale "Global Tile Trends" insieme a un gruppo di professionisti del settore. L'intervento, che si tiene lunedì 22 aprile alle 11.00 nella Sala B312, presenta le ultime tendenze ed

innovazioni nel design delle piastrelle di ceramica.

La Conferenza Stampa Internazionale *Ceramics of Italy* si tiene martedì 23 aprile alle 14.30 nella Sala B212.

Giovanni Savorani, **Emilio Mussini** e **Armando Cafiero**, rispettivamente *presidente*, *vice presidente* e *direttore generale* di *Confindustria Ceramica*, fanno il punto sullo stato dell'arte del settore e sulle iniziative per la promozione della ceramica italiana. A seguire, **Cristina Faedi** illustra le tendenze del design e dell'innovazione ceramica italiana, mentre **Chris Abbate**, *fondatrice* di *Novità Communications*, fornisce importanti novità sul concorso di architettura *Ceramics of Italy Tile Competition*. Inoltre, viene rivelato il vincitore del *Confindustria Ceramica North American Distributor Award 2024*, la cui premiazione si tiene nel tardo pomeriggio, dalle 17.30 alle 19.00 presso lo stand di *Ceramics of Italy*.

smalagoli@confindustriaceramica.it



Cristina Faedi



Giovanni Savorani

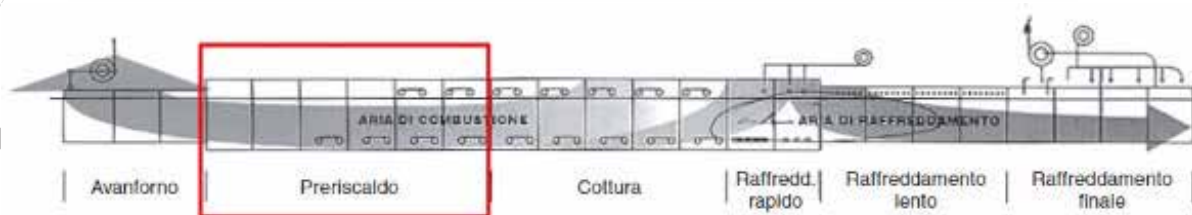
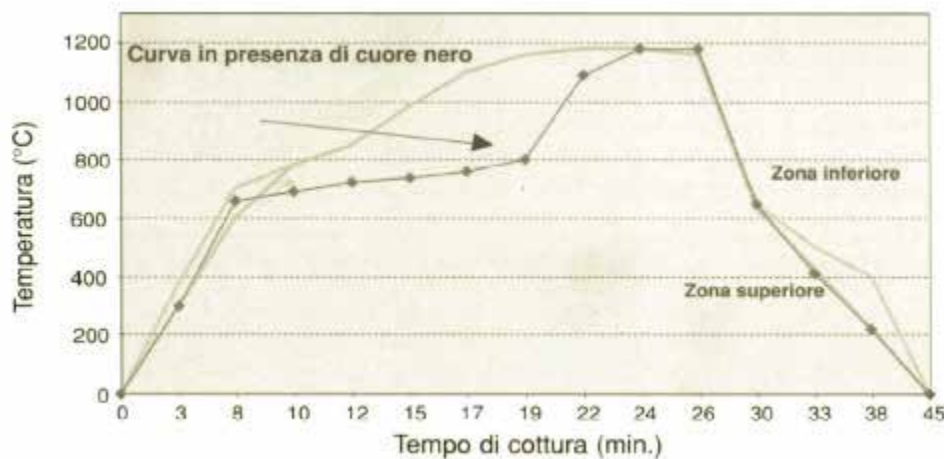


Conferenza Stampa Internazionale *Ceramics of Italy*. Coverings 2023

OXY L 105

ADDITIVI PER ELIMINARE O RIDURRE IL CUORE NERO / ADDITIVES TO ELIMINATE OR REDUCE BLACK CORE

Produrre senza cuore nero permette di migliorare le prestazioni meccaniche del materiale, di eliminare l'antiestetica zona grigio scura presente all'interno del pezzo e, fattore di primaria importanza, di ridurre i cicli di cottura, aumentando la produttività e riducendo i costi. / Producing without black core allows you to improve the mechanical performance of the material, to eliminate the unsightly dark gray area present inside the piece and, a factor of primary importance, to reduce firing cycles, increasing productivity and reducing costs.



La gamma di prodotti OXY L ha il grande vantaggio di poter essere dosata direttamente in vena prima dell'atomizzatore.

 **Mistral**
ITALIA s.r.l.

Mistral **ITALIA** s.r.l.

Via Tiziano, 12 - C.P. 42014 Castellarano (RE) - Italy

Tel. +39 0536 813066 - Fax +39 0536 813073

P.IVA e C.F. 03854670365

info@mistralsrl.net - www.mistralsrl.net

ADDITIVI ANTI CUORE NERO OXY L 105

Il problema conosciuto come "cuore nero" ha da sempre accompagnato l'evoluzione tecnologica del nostro settore. Le innovazioni progettuali che hanno permesso la cottura in una unica soluzione, la ricerca di impasti sempre più economici, ma soprattutto cicli di cottura costantemente più rapidi, hanno costretto i tecnologi a confrontarsi continuamente con questo difficile problema. Questo particolare difetto è stato ampiamente studiato e sappiamo essere causato dalle sostanze organiche presenti in particolar modo nelle argille. Questi minerali hanno avuto origine dall'erosione di rocce magmatiche e dal successivo deposito in ambienti lagunari e/o lacustri. In questa ciclica stratificazione le neonate formazioni argillose hanno avuto modo di intrappolare al loro interno le sostanze organiche derivanti dalla decomposizione di organismi che, concluso il loro ciclo vitale, si depositavano sui fondali. Nei moderni cicli di cottura, quando questi idrocarburi non vengono a contatto con un sufficiente quantitativo di sostanze ossidanti, si sviluppano condizioni sfavorevoli e il carbonio si ossida a scapito di altri elementi fra i quali lo zolfo che rimane così bloccato all'interno del corpo ceramico, originando il classico rigonfiamento centrale di colore grigio scuro.

I prodotti OXY L possono essere formulati dal laboratorio secondo le specifiche del processo, tarando il quantitativo di agenti ossidanti e fluidificanti per ottimizzare la capacità ossidante ed il comportamento reologico della barbotina.

Con l'introduzione degli ossidanti OXY L oltre alla drastica riduzione o scomparsa del difetto del cuore nero è possibile incrementare la produzione ed il risparmio energetico. Grazie allo spiccato potere ossidante permette una più rapida dispersione dei prodotti gassosi generati nell'impasto e, di conseguenza, consente una riduzione del tempo di permanenza in forno, il tutto con beneficio economico ed ecologico.

Il prodotto così formulato permette di essere facilmente distribuito nella massa, viene particolarmente in aiuto il dosaggio in vena pre-atomizzazione. Mediante un sistema automatico l'additivo OXY L viene iniettato nella tubazione di alimentazione dell'atomizzatore in quantità proporzionale alla portata di barbotina.

ANTI BLACK CORE ADDITIVES OXY L 105

The problem known as "black core" has always accompanied the technological evolution of our ceramic sector. The design innovations that have allowed firing tiles in a single solution, the research of increasingly cheaper ceramic bodies, but above all constantly faster firing cycles, have forced the technologists to continually deal with this difficult problem. This particular flaw was widely studied and we know it is caused by organic substances present particularly in clays. These minerals originated from the erosion of igneous rocks and subsequent deposition in lagoon and/or lake environments. In this cyclical stratification the newborn clay formations have arisen way of trapping within them the organic substances deriving from the decomposition of organisms which, once their life cycle was over, they settled on the seabed. In modern ceramic firing cycles, when these hydrocarbons do not come into contact with a sufficient quantity of oxidizing substances, they develop unfavorable conditions and the carbon oxidizes to the detriment of other elements including sulfur which thus remains blocked inside the ceramic body, giving rise to the classic dark gray central bulge, the black core.

Our OXY L products can be formulated by the laboratory according to process specifications, calibrating the quantity of oxidizing and fluidizing agents to optimize the oxidizing capacity and behavior rheology of the ceramic slip.

With the introduction of OXY L oxidants in addition to the drastic reduction or disappearance of the black core defect it is possible to increase production and energy saving. Thanks to the strong oxidizing power allows a more rapid dispersion of the gaseous products generated in the ceramic body and, consequently, allows a reduction in the time spent in the kiln, all with economic and ecological benefits.

The product thus formulated allows it to be easily distributed in the mass, it is particularly effective pre-atomization intravenous dosing helps. The OXY L additive is produced using an automatic system injected into the atomizer supply pipe in a quantity proportional to the flow rate of the body slip.

UltraCare®

LA CURA DELLE SUPERFICI
È TUTTA QUI.



PRODOTTI PER
LA PULIZIA



PRODOTTI PER LA
PROTEZIONE



PRODOTTI
COMPLEMENTARI



Dall'esperienza Mapei, **UltraCare**, la linea professionale di prodotti per la **pulizia**, la **manutenzione** e la **protezione** delle superfici ceramiche e in pietra naturale. Un **sistema completo** per una cura efficace che ne preserva funzionalità e bellezza nel tempo.



È TUTTO OK,
CON **MAPEI**

Scopri di più su mapei.it



60 ANNI



Assopiastrelle 1974-1983



In collaborazione con



1974-1983. LE SFIDE DELLA seconda decade

di Alessandro Di Nuzzo e Massimiliano Panarari

□ Gli anni orribili dell'economia mondiale. E la resilienza di Assopiastrelle.

L'industria ceramica costituisce un termometro di vari aspetti delle interazioni sociali (a partire dall'evoluzione delle mode nell'ambito dei consumi individuali) come pure delle relazioni internazionali e dei mutamenti negli assetti geopolitici. Il secondo aspetto deriva da una delle caratteristiche strutturali di questo settore, la sua elevata internazionalizzazione, e la sua collocazione all'interno di filiere sovranazionali che vanno dal reperimento delle materie prime all'approvvigionamento energetico, sino alle politiche pubbliche nazionali (oltre ai fondamentali mercati privati).

E, dunque, gli effetti dello shock petrolifero che colpisce il mondo industriale in conseguenza della «Guerra dello Yom Kippur» si ripercuotono inevitabilmente anche sul settore ceramico. Il prezzo del metano (*Metano e guai*, titola in modo assai efficace un articolo del 1974 sulla rivista CER, il Mensile dell'Assopiastrelle) impiegato dal settore quale materia prima in grande quantità subisce forti aumenti: all'orizzonte si profila l'aggancio al prezzo dell'olio combustibile e quindi del petrolio. L'industria ceramica rappresenta difatti uno degli ambiti produttivi maggiormente bisognosi di energia, e più dipendente dalla tipologia di prestazioni e consumi energetici per potere stare sui mercati in maniera adeguata e competitiva.

È una crisi che non poteva non portare gravi conseguenze. Assopiastrelle scende così in campo in difesa delle aziende con un ampio ventaglio di attività:

organizzazione di incontri e interlocuzioni con le autorità politiche, promozione di un'ampia campagna stampa in Italia, fino al lancio di una rivista mensile dedicata ai temi, alle problematiche e alle nuove prospettive del settore. Si tratta di un passaggio di rilievo, nel quale si chiarisce la funzione di *lobbying* politico-istituzionale che Assopiastrelle svolgerà a beneficio dei propri associati. Una consapevolezza nitida e piena dal proprio ruolo, che costituisce altresì una svolta verso la "maturità" organizzativa e di *status* dell'associazione che si compie lungo gli anni Settanta.

Lo shock petrolifero del '73-'74 aveva determinato un aumento significativo del costo di tutti i prodotti petroliferi, tra cui il gas naturale, una *commodity* energetica utilizzata dall'industria ceramica italiana in via esclusiva e con volumi crescenti. Nel '74 iniziarono così una serie di trattative e vertenze con Snam per richiedere un calmieramento e una riduzione dei prezzi del gas industriale destinato al settore ceramico. Fra adeguamenti alle delibere Cipe, incontri al ministero delle Partecipazioni statali si giunse alla definizione di un accordo *ad hoc* per il comparto della ceramica (31 luglio del '75) nell'ambito delle intese fra Confindustria e Snam che contemplava il rigetto della fiscalizzazione del prezzo del gas metano. Protagonista principale di questo passaggio di rilievo fu il *presidente di Assopiastrelle Romano Minozzi*, in carica fino al febbraio del '76. A lui si deve, in particolar modo, la costruzione della piattaforma associativa di istanze per le aziende, quali l'allungamento dei termini di pagamento, la garanzia di nuovi allaccia-

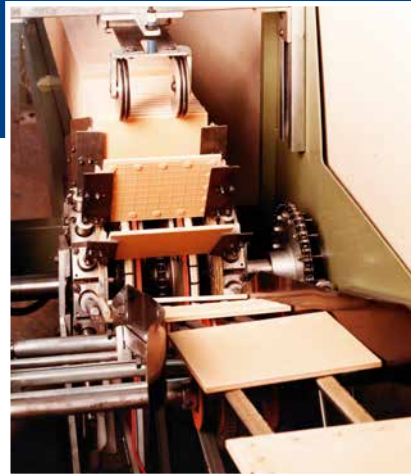
Sotto: interno di stabilimento ceramico (anni '70/'80)



In copertina: immagine utilizzata nella copertina di CER il mensile dell'Assopiastrelle n.7/8, 1979

A sinistra: produzione di monocottura (anni '70-80)

A destra: operazioni di lancio del pallone pilot e del pallone sonda, con la strumentazione per la misurazione dell'inquinamento, 1975.



menti e di incrementi nelle quantità di forniture; l'abolizione del sistema della fidejussione bancaria; l'eliminazione dei contributi di allaccio e a fondo perduto; lo sganciamento del gas metano dal prezzo degli olii combustibili e la definizione di un suo nuovo indice; il conseguimento di risorse da destinare alle attività promozionali associative.

Fu proprio nel 1975 che l'industria ceramica dovette certificare una situazione di seria difficoltà di mercato. Il numero di ottobre 1974 del mensile CER titolava significativamente in copertina: «I conti non tornano più». Si chiamarono a raccolta le rappresentanze degli imprenditori, dei sindacati, degli Enti pubblici e alcuni esperti economici: un intervento concreto sul settore appariva non più dilazionabile.

Nel giugno di quell'anno, presso la Camera di Commercio di Modena, venne fatto il quadro, purtroppo negativo, della situazione economica italiana ed internazionale. A tratteggiarlo fu chiamato **Romano Prodi**, *ordinario di economia industriale all'Università di Bologna* e profondo conoscitore del settore ceramico. Ma, come si è visto, Assopiastrelle ed il settore riusciranno di lì a poco a dispiegare un'efficace strategia di resilienza.

L'affermazione della monocottura ed il ruolo del distretto

La storia di quegli anni cruciali e difficili per l'economia occidentale e per l'industria ceramica non è solo fatta di spine, naturalmente. Le "rose" sono costituite dall'esistenza di un distretto integrato e dalle novità tecnologiche che investono la produzione: dimensioni

che saranno entrambe fondamentali per il rilancio del settore. Dopo la Seconda guerra mondiale sono presenti a Sassuolo sette imprese ceramiche, alcuni produttori di meccanica agricola – quali le Officine Ballarini – e diverse altre con specifiche tecnologie per ceramica, come la Sacmi e dal 1961 la Barbieri e Tarozzi. Alla fine degli anni '60 l'imprenditorialità del territorio e la fortissima tensione all'innovazione richiesta dai produttori di piastrelle portano lavoratori dipendenti con esperienze tecniche a creare proprie aziende e a presentare tecnologie innovative: System, che nel 1971 mette sul mercato la prima macchina per serigrafia rotativa, Sacmi con la pressa idraulica PH550 del 1973, gli stampi per piastrelle, la macchina di stoccaggio BT766 di Barbieri e Tarozzi o gli atomizzatori per le materie prime, introdotti dalla Cibec partendo da esperienze dell'industria alimentare.

Sul piano tecnologico, la svolta decisiva coincide con l'affermarsi della monocottura, un nuovo prodotto figlio di una nuova tecnologia. Una rivoluzione se si pensa che da 36 /48 ore per la cottura si passa a forni con un ciclo inferiore dei 60 minuti, con enormi risparmi nel consumo di gas metano. Diverse tecnologie si confrontano anche se dal '77 in poi inizia la massiccia diffusione dei forni a cottura rapida, che porterà ad un ulteriore incremento dei volumi produttivi.

Operaia intenta a caricare smalto in una macchina serigrafica Rocket (System), la prima macchina decorativa a serigrafia rotante





Consiglio Comunale di Sassuolo con la presenza dei vertici di Assopiastrelle per parlare dei problemi dell'industria ceramica (spazi per stabilimenti e inquinamento).



nazionale. La legge 10 maggio 1976 n. 319 (la "legge Merli") – intitolata alle "norme per la tutela delle acque dall'inquinamento" ed entrata in vigore il 13 giugno – imponeva di fatto a tutti i settori industriali di confrontarsi con nuovi criteri, cercando di imprimere anche un cambio di mentalità. Di lì a pochi giorni, ai primi di luglio, scoppierà il tristemente noto caso di Seveso. Per il settore ceramico le nuove sfide ambientali si chiamano metodologia di analisi, riciclo delle acque, stoccaggio dei fanghi residuati dalla depurazione delle acque, sperimentazione di tecnologie per il riutilizzo dei fanghi residui. Tematiche e aspetti che pesavano anche sulla contrattazione sindacale, costituendo dei fattori rivendicativi e conflittuali.

A partire dal 1977, attraverso un'apposita convenzione con alcuni importanti istituti di credito, e di intesa con le Camere di Commercio di Modena, Reggio Emilia, Bologna e Ravenna, Assopiastrelle mette a disposizione delle aziende finanziamenti per un importo di dieci miliardi di lire per l'acquisto

a tasso agevolato di impianti di depurazione dei fumi. Il '78 è l'anno del seminario internazionale a Bologna, promosso da Assopiastrelle in collaborazione con la Regione Emilia-Romagna ed organizzato dal Centro Ceramico di Bologna, intitolato: «Problemi da inquinamento per piombo e fluoro di origine industriale con particolare riferimento all'industria ceramica»; al centro del dibattito, gli aspetti tecnici e sanitari dell'inquinamento atmosferico e dell'igiene nell'ambiente di lavoro, con un particolare focus sulle strategie di prevenzione.

È anche l'anno di un'aspra polemica divampata proprio sul tema ambientale, nata sulle pagine di giornali locali e nazionali. Una lettera apparsa sull'edizione di Reggio de il Resto del Carlino denun-



Impianto di depurazione dell'acqua in uno stabilimento ceramico. Anni '70/'80.

ciava: «La zona ceramica è come Seveso: il piombo sta avvelenando tutto». Il riferimento al dramma di Seveso non può non colpire l'opinione pubblica. Assopiastrelle

mette perciò in campo una articolata difesa: risponde a stretto giro il *presidente Luigi Derlindati*, e i toni sono fermi: «È stato rispolverato il repertorio che credevamo ormai in disuso, dei luoghi comuni sull'inquinamento da ceramica, non sorretti da alcuna documentazione o conoscenza specifica dei temi trattati». La difesa di Assopiastrelle viene corroborata dai dati: "Proprio una recente analisi - ricorda Derlindati - condotta dal Consorzio socio sanitario di Sassuolo e ripresa dalla stampa, ha confermato

Cronologia dei fatti salienti 1974-1977

1974

13 FEBBRAIO

EDITORIA. DEPOSITO DELLA TESTATA "CER, IL MENSILE DI ASSOPIASTRELLE"

FEBBRAIO

AMBIENTE. INCONTRO AZIENDE CHE HANNO RICEVUTO LA COMUNICAZIONE GIUDIZIARIA DEL PRETORE DI SASSUOLO

OTTOBRE

ENERGIA. INCONTRO CON IL MINISTRO DELLE PARTECIPAZIONI STATALI ON. ANTONINO GULLOTTI PER CONTRATTO SNAM

NOVEMBRE

LAVORO. PROPOSTA DI UN "PONTE PRODUTTIVO" IN OCCASIONE DELLE FESTIVITÀ, DA GESTIRE PER SINGOLE AZIENDE

1975

GIUGNO

MERCATO. INCONTRO CCIAA MODENA PER PROPOSTE LEGGE SU RIFACIMENTO VECCHIE ABITAZIONI E INSERIMENTO CERAMICHE TRA I MATERIALI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE PERCHÈ IGIENICHE

SETTEMBRE

LAVORO. 73 AZIENDE IN CIG PER 6.000 DIPENDENTI. -13% DI OCCUPAZIONE DIRETTA
PROMOZIONE. AFFIDATA A TBWA LA CAMPAGNA IN FRANCIA



Presentazione del primo "Atlante della ceramica". Tra i relatori, il prof. Romano Prodi. SAIE Bologna, 1975.



Tavolo di contrattazione sindacale, 1981

una notevole diminuzione dei casi di intossicazione da piombo (mediamente del 60%) ed in alcuni casi la quasi totale sradicazione in seguito a seri interventi di prevenzione sull'ambiente di lavoro". Una precisazione importante riguarda anche il tema dei possibili danni ambientali causati alla produzione del Lambrusco. "Le nostre ceramiche non avvelenano il Lambrusco", aveva titolato qualche mese prima la rivista CER in un articolo che confutava con dati tecnici la grave accusa. Il direttore di Assopiastrelle **Giorgio Saltini** ribadisce rispondendo all'inviato de La Stampa mandato a Sassuolo dopo l'allarme-Seveso lanciato dal Carlino: «L'indagine da noi commissionata sui vini di produzione locale, in comparazione con vini nazionali di altra provenienza, ha dato un risultato di presenza media di piombo inferiore a quella nazionale, contrariamente a quanto qualcuno può desumere dai dati da Lei riportati». La parola fine sul delicatissimo tema,

come riconosce l'autore del dossier sull'inquinamento di CER, "resta ancora in sospeso"; ma l'industria ceramica aveva battuto un punto a suo favore. Si tratta di quella che può venire considerata come la "prova generale" di un cambio di strategia, come pure della maturazione di una visione differente. Da Assopiastrelle, in buona sostanza, certamente *in primis* nel nome del pragmatismo che contraddistingue i produttori, è partita una sorta di "rivoluzione copernicana", volta a trovare una forma di conciliazione fra economia e natura circostante le fabbriche e gli impianti. In questa concezione rinnovata rientrò anche l'affidamento al "braccio tecnico" del **Centro Ceramico di Bologna** la messa in campo di una strategia duale: da un lato, l'allestimento di un network di centraline di monitoraggio dell'aria nel distretto; dall'altro, l'individuazione di una serie di soluzioni tecnologiche per abbattere gli agenti inquinanti.

Le relazioni industriali e il CCNL del 1976, una svolta importante (e non scontata)

Si tratta di un decennio essenziale anche per le relazioni sindacali. Nel 1976, l'anno del rinnovo del contratto di lavoro, la "febbre" della situazione occupazionale appariva stazionaria con un leggero miglioramento. Dopo le forti preoccupazioni dell'anno precedente, era cessato in generale il ricorso alla cassa integrazione, a seguito di un andamento del mercato momentaneamente più favorevole. Durante gli anni Sessanta il CCNL era di pertinenza di Federceramica, con le trattative che vedeva la presenza al tavolo di alcuni imprenditori delle piastrelle. I caratteri specifici e le peculiarità di questa industria portano dal primo luglio del 1976 a un CCNL "dedicato", riguardante esclusivamente

1976

- GENNAIO
- EUROPA. CONFERMATA ALL'ITALIA LA PRESIDENZA DELLA COMMISSIONE ECONOMICA DEL GROUPEMENT

- GENNAIO
- RICERCA. ASSOPIASTRELLE ENTRA NEL CENTRO CERAMICO DI BOLOGNA

- APRILE
- LAVORO. ISTITUZIONE SERVIZIO PER TUTELA AMBIENTE DI LAVORO E MALATTIE PROFESSIONALI, PER LE AZIENDE ASSOCIATE

1977

- FEBBRAIO
- PROMOZIONE. INIZIATIVE IN USA, FRANCIA E GERMANIA

- FEBBRAIO
- FIERE. INCONTRO CON ENTE FIERE BOLOGNA PER UNA PIÙ ARTICOLATA PRESENZA DELLE CERAMICHE ITALIANE AL SAIE

- 6 GIUGNO
- ASSOCIAZIONE. VISITA A SASSUOLO DEL MINISTRO DELL'INDUSTRIA, CARLO DONAT CATTIN CHE INCONTRA I VERTICI DELL'ASSOCIAZIONE

- DICEMBRE
- INDUSTRIA. STUDIO SULLE CAVE DI ARGILLA NEL COMPRESORIO



Corteo di scioperanti in Piazza Libertà a Maranello. (Immagine tratta dal volume *Il lavoro. Tra fabbrica e vita*, Comune di Fiorano Modenese, 2007).

il comparto delle piastrelle. E a proposito di un'altra delle specificità di Asso-piastrelle, rispetto alle “regole di ingaggio” generali di Confindustria (quelle per cui la rappresentanza sindacale spettava in via esclusiva alle articolazioni a livello territoriale), questa associazione di categoria forniva assistenza alle imprese ceramiche localizzate in tutto il Paese. Una condizione che portò alla stipula dell'accordo con le associazioni industriali delle province di Modena e Reggio Emilia dopo diversi anni nel corso dei quali era stato fornito questo servizio.

Il contratto di lavoro della ceramica firmato a inizio luglio '76 arriva all'indomani dei rinnovi contrattuali dei principali settori industriali (metalmecanici, chimici, tessili ed edili). Ricalca perciò le linee tracciate dai precedenti sia per la parte normativa che per quella economica. Quest'ultima parte appare specialmente rilevante: prevede infatti, oltre all'aumento salariale, la riduzione delle categorie, la revisione di alcuni parametri e la modifica di vari istituti. La 'ricetta' degli imprenditori per far fronte ai nuovi oneri del contratto è già chia-

ra alla stipula: una precisa dichiarazione delle parti indica come essenziali e prioritari un aumento della produttività nelle aziende, una piena utilizzazione degli impianti e una maggiore efficienza produttiva, con la richiesta alle organizzazioni sindacali di una collaborazione fattiva nella lotta a certi abusi e a un elevato tasso di assenteismo che andavano a incidere pesantemente sui processi lavorativi.

Da parte sua il sindacato, per la prima volta, si era impegnato a negoziare a livello aziendale una sola volta nell'arco di validità del contratto nazionale il premio di produzione e gli istituti economici similari: si tratta di un passo importante verso una riduzione della conflittualità auspicata, difatti, da entrambe le parti. Nella trattativa e nella delineazione della piattaforma aveva svolto un ruolo fondamentale il *presidente della Commissione sindacale di Asso-piastrelle*, l'ing. **Aldo Savigni**, coadiu-

vato dal *responsabile sindacale Franco Vantaggi*. L'accordo del '76, raggiunto in maniera tutt'altro che facile, costituisce nondimeno – e, anzi, proprio per questo – una manifestazione in nuce di una metodologia di relazioni sindacali fondata su un approccio serrato e deciso alle trattative ma sempre ispirato, nella diversità di posizioni e interessi, al rispetto della controparte. L'originalità e la propensione per l'innovazione nelle relazioni industriali – derivanti anche da una tendenza di tipo pragmatico – si rivelerà di grande utilità dagli anni Ottanta in avanti. Nel quinquennio 1980-1985, con l'avvio in modo sistematico e diffuso del ciclo e della turnazione continui (24/24 e 7 giorni a settimana, con un orario per i turnisti a 33 ore e 33 minuti), si consolidò un cospicuo incremento della produttività degli impianti che, al cospetto di una domanda rimasta piatta nei volumi, determinò una grave e pesante riduzione nel numero di

Cronologia dei fatti salienti 1978-1981

1978

MARZO
LAVORO. ACCORDO CON ORGANI SINDACALI PER CONTRATTI DI MOBILITÀ INTERAZIENDALI DEI LAVORATORI

MARZO
PROMOZIONE. ORGANIZZAZIONE VISITA A MOSCA

1979

LUGLIO
INFRASTRUTTURE. INCONTRO CON IL SINDACO DI MODENA PER I PROBLEMI DI VIABILITÀ

SETTEMBRE
RICERCA. INAUGURAZIONE DELLA NUOVA SEDE DEL CENTRO CERAMICO BOLOGNA

24 GENNAIO
ASSOCIAZIONE. COSTITUZIONE SOCIETÀ DI SERVIZI EDI.CER. SRL

FEBBRAIO
ASSOCIAZIONE. RINNOVO ACCORDO DI DOPPIO INQUADRAMENTO CON ASSOCIAZIONI INDUSTRIALI DI MODENA E REGGIO EMILIA

OTTOBRE
AMBIENTE. ESTENSIONE AL COMUNE DI CASTELVETRO DI MODENA DELLA RETE DI MONITORAGGIO ANTI SMOG

DICEMBRE
LAVORO. STUDIO DI ESA TORINO SUL RUMORE NEGLI AMBIENTI DELLA FABBRICA



«Assopiastrelle notizie»,
anno II, n.1/1973.

Copertina di «CER» il mensile di
Assopiastrelle, anno I, n.2/1974.



aziende (ne saltarono 104) e, come conseguenza, di occupati (14.000 nel corso di quel periodo quinquennale). Venne in soccorso, per l'appunto, proprio l'elasticità e flessibilità dell'atteggiamento sindacale da parte di Assopiastrelle: nella fattispecie venne così applicato il modello emiliano delle relazioni industriali e della concertazione per gestire al meglio, anche e soprattutto sotto il profilo sociale, il contesto emergenziale.

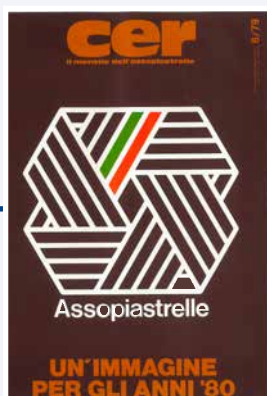
CER, il mensile di Assopiastrelle

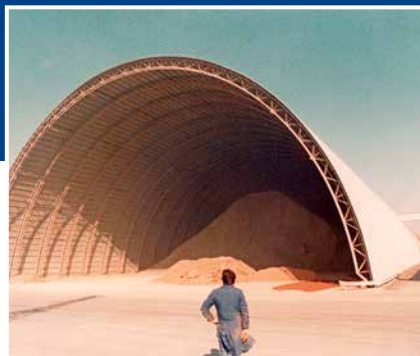
L'esigenza di uno strumento informativo che fosse "voce" dell'Associazione si era materializzata nel 1972 con la nascita di «Assopiastrelle notizie», che si presentava con le caratteristiche editoriali del bollettino-notiziario, ovvero di un *house-organ* dispensatore di notizie. All'inizio del '74, l'Associazione decide di fare un corposo *upgrade* della propria comunicazione varando una vera e propria testata periodica. Nel febbraio di quell'anno esce il primo numero

di CER, il mensile di Assopiastrelle. Il senso della sfida è ben spiegato nell'editoriale che apre la pubblicazione, dal titolo significativo *Una voce autonoma*: «L'Assopiastrelle ha ritenuto di dover avere una propria voce autonoma, un periodico che ne illustrasse ogni mese l'attività e indicasse i grandi e i piccoli problemi dell'intero settore, uno dei principali nel panorama dell'economia nazionale. Ecco perché nasce CER. In questi anni l'impegno dell'Assopiastrelle è cresciuto seguendo di pari passo l'espandersi di una produzione che ha conquistato progressivamente nuovi mercati».

La rivista CER alle sue origini intende essere «uno strumento che parlerà a nome di quattrocentocinquanta aziende dislocate in tutta Italia e nelle quali operano quarantamila persone», un mensile che «si rivolgerà agli operatori economici, ai propri associati, svilupperà un dialogo con la stampa specializzata e con quella di informazione». «Gli imprenditori del

settore – conclude l'editoriale – credono a un'ulteriore crescita della produzione, pur rendendosi conto che non solo l'Italia, ma tutto il mondo è alle prese con una crisi energetica senza precedenti. Abbiamo la coscienza che questi sono momenti difficili, ma riteniamo anche che ci si debba battere per superarli. È con questo spirito che salutiamo i lettori di CER». Il primo *direttore* è **Candido Bonvicini**, che impronta il suo lavoro alla finalità di mutuare dal giornalismo una serie di *best practices* da introdurre in questo tipo di informazione economica e di settore. L'impostazione sarà effettivamente di tipo giornalistico e informativo, e non di "propaganda associativa", senza nascondere alcunché in una logica di "velina", dagli articoli e le foto sugli scioperi per i rinnovi contrattuali alle problematiche relative all'inquinamento. CER si inseriva all'interno di plurime eredità ed esperienze, quelle dei vari editori regionali e nazionali che pubblicavano testate di contenuto ceramico, in primo luogo *Ceramica Informazione* e *Ceramica per l'edilizia* di Faenza Editrice e *Ceramurgia* di Faenza. E completava in via definitiva la fase dell'internalizzazione del Notiziario associativo,





Capannone per lo stoccaggio dell'argilla e, a destra, atomizzatore, anni '70.



che uscì per un anno su *Ceramica Informazione*.

Il primo numero di CER si apriva all'insegna di un ragionevole ottimismo, da contrapporre ai cupi scenari evocati dalla crisi energetica ed economica. C'era, per cominciare, uno sguardo fiducioso indirizzato al mercato del Sud. «Il Sud chiama» è il titolo del primo articolo a firma di Franco Guidetti. Chiaro è il riferimento all'incontro del gennaio precedente a Modena fra gli industriali della ceramica e il ministro per il Mezzogiorno Carlo Donat-Cattin, in cui si era discusso proprio delle prospettive di un insediamento di unità produttive nell'Italia meridionale.

Analoga fiducia nel futuro del settore veniva espressa nel pezzo conclusivo, «Prima nell'export» di Stefano Borghi: una fotografia-resumé della situazione coeva del settore che voleva rappresentare uno sprone per tutti gli operatori. «Nonostante la persistente e preoccupante crisi della nostra bilancia commerciale con l'estero c'è un dato che affiora confortante e può ancora rendere orgogliosi i produttori di cerami-

ca italiani. (...) Alla voce esportazione, infatti, al primo posto come variazione percentuale rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente figurava il materiale da costruzione con oltre 142 miliardi di merce esportata.

Il messaggio era chiaro e confortante: «La maggior parte dei mercati è insomma – nonostante tutto – in espansione. E a dimostrarlo, ancora una volta, sono le cifre», riguardanti, *in primis*, l'export verso Francia e Germania. Insieme a quelle dell'Ungheria (non a caso il Paese allora più economicamente vivace fra quelli dell'Est), «passata da 8.590 metri quadrati di piastrelle a 144.320 e corrispettivamente da poco più di 10 milioni a oltre 274», oltre a mercati come quello spagnolo, danese, inglese e russo. In bianco e nero (si potrebbe dire come la veste editoriale della pubblicazione, che però a partire dal secondo numero si arricchirà di una nuova grafica a colori più accattivante e, in definitiva,

maggiormente in linea con il carattere estetico del prodotto) è il mercato statunitense «che continua sempre ad essere un po' più particolare degli altri e che ha diminuito gli indici d'incremento della quantità, ma ha sensibilmente alzato quelli del valore». Se esistono «piazze più difficili» per la presenza di una concorrenza molto forte, è anche vero, concludeva il primo numero di CER, che «il frequente ricambio della qualità italiana» costituisce una dote che «insieme con il nostro gusto può ancora garantire un saldo futuro alla ceramica nazionale su qualsiasi mercato». Un'ulteriore svolta introdotta su CER fu quella dell'apertura alla pubblicità e alle inserzioni delle aziende associate.

Le commissioni consultive e l'attenzione all'Europa

La crescente complessità del quadro e delle tematiche di quegli anni unite alla numerosità delle aziende associate

Cronologia dei fatti salienti 1982-1983

MARZO

- PROMOZIONE.
- MOSTRA CASA-TILE
- A NEW YORK CON 20
- AZIENDE CERAMICHE

1982

GIUGNO

- CENTRO STUDI.
- PRESENTAZIONE STUDIO
- INTERNO SUI COSTI
- INDUSTRIALI DELLE
- AZIENDE CERAMICHE

DICEMBRE

- EDITORIA.
- NASCE CerAmica,
- OPUSCOLO
- PROMOZIONALE PER IL
- MERCATO ITALIANO

1983

DICEMBRE

- ASSOCIAZIONE.
- ISTITUZIONE
- CATEGORIA DEI SOCI
- AGGREGATI

APRILE

- ASSOPIASTRELLE SEGNALE
- LE PECULIARITÀ DEL
- SETTORE CERAMICO NEL
- QUADRO DI RIFORMA DI
- CONFINDUSTRIA

GIUGNO

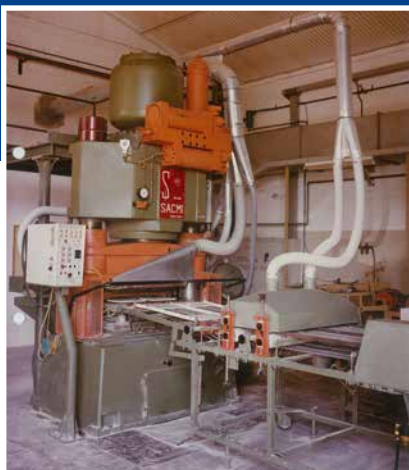
- ENERGIA. INDAGINE
- ASSOPIASTRELLE-SNAM
- SUL RISPARMIO
- ENERGETICO IN CERAMICA

SETTEMBRE

- PROMOZIONE.
- INCONTRO CON IL
- SOTTOSEGRETARIO
- COMMERCIO ESTERO
- GIOVANNI PRANDINI

27 SETTEMBRE

- 2 OTTOBRE
- FIERE. SI SVOLGE IL
- PRIMO CERSAIE CON
- 880 ESPOSITORI



Pressa Sacmi PH 555
e fase di inscatolamento
(anni '70-'80)

portò Assopiastrelle a riorganizzare la propria struttura interna. L'Associazione, con Aldo Savigni e Romano Minozzi alla presidenza e Giorgio Saltini alla direzione, creò uffici dedicati a specifiche aree di interesse che si interfacciano con le commissioni consultive, guidate da imprenditori e formate da tecnici delle imprese e referenti della struttura. Tra queste il servizio sindacale, guidato dal vice direttore **Franco Vantaggi** coadiuvato da **Maurizio Campagnano**, le statistiche e l'attività editoriale coordinate da **Marisa Cavatorti**, la normazione tecnica coordinata da **Luciano Galassini**, le tematiche ambientali da **Paolo Gambuli**, le attività promozionali e fiere da **Graziano Sezzi**. Persone che, in alcuni casi, hanno lavorato in Associazione anche per più di tre decenni fornendo un determinante contributo ai percorsi di sviluppo ed alle iniziative di successo intraprese.

L'attività delle commissioni si svolgeva sia in ambito locale che internaziona-

le, alla luce della crescente attività di esportazione dei prodotti ceramici verso gli altri Paesi europei, alcuni dei quali però caratterizzati da ostacoli all'export di piastrelle di ceramica italiane – quali azioni *antidumping* promosse da produttori europei, canadesi e brasiliani – e dalla presenza di norme di prodotto nazionali diverse tra loro. L'Europa delle norme era, negli anni Settanta, una grande torre di Babele, una consapevolezza che spinse Assopiastrelle a promuovere un'intensa azione paneuropea finalizzata a superare tale frammentazione normativa.

I materiali ceramici sono caratterizzati da proprietà chimico-fisiche e prestazionali definite proprio dalle norme tecniche di prodotto. Standard che consentono di valutare la piastrella ceramica in relazione alla qualità ed al miglior impiego, la cui ottimale ed univoca conoscenza consente un corretto uso da parte di venditori, progettisti, architetti e interior designer, posatori o consuma-

tori. Con una doppia chiosa non irrilevante: più ampia, anche geograficamente, è la valenza delle norme, più esteso può essere il mercato di destinazione dei prodotti; maggiore è la vicinanza tra norme e *status* tecnologico del settore italiano, più elevata è la competitività del *made in Italy*.

L'Italia, attraverso l'iniziativa di Assopiastrelle con l'apporto del Centro Ceramico, guidato da **Carlo Palmonari**, fu tra i promotori della costituzione di un comitato tecnico in seno al TC 67 del CEN (*Comité Européen de Normalisation*) per l'elaborazione di norme europee per le piastrelle di ceramica che avrebbero sostituito, in un lavoro di undici anni dal 1973 al 1984, le preesistenti norme nazionali. La consapevolezza dell'importanza delle norme ai fini dell'allargamento del mercato spingerà poi Assopiastrelle a farsi promotrice di un'analoga iniziativa a livello mondiale con la creazione nel 1985 di un comitato tecnico in seno all'ISO (*International Standard Organization*), l'ISO/TC 189.

Per questo motivo le maggiori aziende italiane si sono impegnate con i propri tecnici e in alcuni casi gli imprenditori

• OTTOBRE

- RIFORMA CONFINDUSTRIA.
- DEFINIZIONE DELL'OPERATIVITÀ
- ALL'INTERNO DEL «DOPPIO
- INQUADRAMENTO» CON GLI INDUSTRIALI
- DI MODENA E REGGIO EMILIA

• DICEMBRE

- ASSOCIAZIONE. NUOVO
- MARCHIO ASSOCIATIVO.
- PROGETTO AFFIDATO AD
- UNI DESIGN E NOVO PLAN

(...continua nel prossimo numero)

• DICEMBRE

- EDITORIA. CREAZIONE
- DELLA GUIDA TECNICA
- PER LE PIASTRELLE PER IL
- MERCATO USA



Iniziativa Casa Tile, New York, USA, 1982.



Il logo *Ceramic Tiles of Italy* declinato per la promozione in Francia e Germania, 1975.



Stand e desk Assopiastrelle a IbeX Singapore, Aprile 1980.

in prima persona. È il caso di **Arrigo Gambigliani Zoccoli**, primo *presidente di Assopiastrelle*, che guidò la sotto-commissione Unicerab, competente per la stesura delle norme, e di **Giorgio Squinzi**, *presidente di Mapei*, che ha guidato in prima persona per molti anni il gruppo di lavoro attivo nelle norme di prodotto degli adesivi per ceramica, sia in ambito CEN che ISO.

Alla conquista di nuovi mercati: prove di promozione della ceramica.

La crisi economica dell'Italia e l'elevata produttività introdotta dalla monocultura rendono il mercato interno difficile e troppo piccolo per assorbire tutta la produzione nazionale. Viene così lanciata all'inizio degli anni Settanta, dopo un'attenta pianificazione e con il supporto della *Burke International Marketing Research*, la campagna pubblicitaria collettiva "Allarga il tuo spazio vitale" - realizzata dal gruppo di lavoro guidato da **Francesco Zironi** - con l'obiettivo di supportare in Italia, dal 1972 al 1975, il consumo delle piastrelle di ceramica. Uno dei primi settori a farlo, con l'utilizzo di canali di assoluto rilievo quali la televisione con spot pubblicitari ed il cinema con i film *trailer*, annunci stampa sulle principali riviste di attualità, moda e arredamento, nonché sulle pubblicazioni tecniche specializzate, e la promozione presso i punti vendita. Dopo i soddisfacenti risultati della campagna Italia, Assopiastrelle rivolge l'attenzione al Paese europeo più attraente per le esportazioni italiane: la Francia. Anche in questo caso l'obiettivo è quello di promuovere la ceramica e di allargare la quota di mercato delle piastrelle ita-

liane. Gli strumenti utilizzati dal 1975 al 1978 sono anche qui annunci stampa e film per le sale cinematografiche, una serie di iniziative promozionali e di relazioni pubbliche con la stampa, gli architetti e i designer. Nel programma si inserisce anche la pubblicazione di un periodico sulle piastrelle italiane, *Italie - revue de céramique*, rivolto espressamente al mercato francese.

L'orizzonte e le ambizioni dei produttori italiani avevano l'Europa ed il mondo come palcoscenico. In Germania, Francia e Regno Unito le fiere di settore come Batimat a Parigi, Bau a Monaco di Baviera, Constructa ad Hannover ed Interbuild a Londra rappresentavano vetrine dei prodotti e delle imprese, a cui diverse aziende italiane partecipavano in collettive organizzate da Assopiastrelle in collaborazione con ICE. Nel 1976 una collettiva italiana di 26 aziende partecipa al Good Living Show di Tokio, dove il fratello dell'imperatore del Giappone, Takahito principe Mikasa, fece visita al padiglione italiano. Nel 1978 in Polonia, Paese allora all'interno del blocco sovietico, venne invece organizzato un seminario tecnico sui prodotti italiani da costruzione ed il loro impiego.

Il "nodo di Gordio" del sistema viario

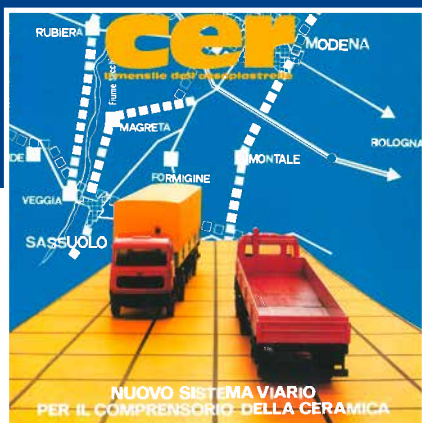
Un'ulteriore questione cruciale e ormai non più dilazionabile, già dagli inizi degli anni '70, è quella del sistema viario. Un problema annoso: nel '74 la rivista CER avvertiva che «gli imprenditori sassolesi hanno inutilmente chiesto di essere collegati alle grandi vie di comunicazione», dal momento che «il movimento commerciale rischia di essere soffocato dalla mancanza di una strada

che possa permettere di smaltire il traffico degli autocarri e autoarticolati». La stima del giornale era di «trecento autocarri con rimorchio e grandi autoarticolati che muovono ogni giorno da Sassuolo soltanto per trasportare le 5.600 tonnellate di piastrelle (quattrocentomila metri quadri) che escono nelle ventiquattrore dai forni di oltre duecentocinquanta aziende. Moltiplicate la cifra almeno per tre, per il movimento di altri grandi automezzi che recano materie prime», e si otteneva così il quadro di una viabilità in sofferenza inevitabile e crescente.

Quattro anni dopo, un'indagine dell'Associazione mette sul tavolo numeri impressionanti: come quello quotidiano degli automezzi pesanti che arrivano o partono dal Comprensorio, per il trasporto del solo prodotto finito, aumentati fino a 500 unità. A questo carico va poi aggiunto il traffico di altre merci (materie prime, semilavorati, smalti e impianti) e quello di autovetture dirette e provenienti da tutte le località italiane e dall'estero. L'Italia dell'«ingorgo» automobilistico perenne (il film omonimo



CER il mensile dell'Assopiastrelle, n.2/1974.



CER il mensile dell'Assopiastrelle, n.11, 1978.

è del 1979) si riflette anche sulla zona ceramica, dato che la realtà viaria risulta dichiaratamente insufficiente: un'area industriale tanto rilevante si presenta come «un'isola slegata dalle direttrici del traffico internazionale».

L'esigenza di un balzo in avanti deciso sul piano della viabilità è portata avanti da Assopiastrelle in varie occasioni. E pressante si rivela la sollecitazione alle autorità competenti per la realizzazione delle infrastrutture ormai improrogabili: prima fra tutte, il collegamento fra il «Comprensorio della ceramica», l'autostrada del Brennero ed il resto della rete autostradale. Anche se per assistere ai primi risultati bisognerà aspettare ancora, e solamente a partire dal 1985 sembrerà prendere avvio un concreto e adeguato progetto di viabilità.

Questo decennio, intriso di forti contrasti, si chiude con uno squarcio di sole fra le nubi.

Nel 1979, in occasione del SAIE di Bologna, Alfredo Solustri e Luigi Deserti (*presidente dell'ICE*), pur rilevando ancora incognite sul futuro del settore in campo nazionale, possono annunciare i dati eccezionali delle esportazioni. L'anno in corso registra infatti il record – che non sarà superato fino al 1984 – dell'export. Su una produzione di 291 milioni di metri quadrati, 157, pari al 54%, vengono spediti in tutti i Paesi del mondo, per un valore di 900 miliardi di lire, perché della globalizzazione l'industria ceramica italiana e il distretto di Modena-Sassuolo-Reggio Emilia sono dei protagonisti a tutti gli effetti.

m.panarari@gmail.com



Marchio ufficiale di Assopiastrelle dal 1978 al 1983.



Assopiastrelle: organi associativi 1974-1983

1974-1975

Aldo Savigni » Romano Minozzi (da aprile 1974), **Presidente**

Filippo Marazzi, Mario Tedeschi, **Vice Presidenti**

Tesoriere: Leo Barbolini

Consiglieri: Ermete Bucciarelli, Dario Casali, Alberto Conean, Eugenio Fontana, Ferruccio Franceschini, Enrico Gabbianelli, Filippo Marazzi / Renato Viriglio (da ottobre 1975), Giovanni Piancastelli, Mario G. Tedeschi, Francesco Zironi.

Segretario: Giorgio Saltini

1976-1977

Mario Orienti, **Presidente**

Luigi Derlindati, Romano Minozzi, Renato Viriglio, **Vice Presidenti**

Tesoriere: Leo Barbolini

Consiglieri: Gianpaolo Bertacchi, Dario Casali, Vittorio Chiaffarelli, Eugenio Fontana, Mauro Fontana, Ferruccio Franceschini, Arrigo Gambigliani Zoccoli, Giovanni Pedrini, Giovanni Piancastelli, Francesco Zironi.

Segretario: Giorgio Saltini, **Direttore** (da giugno 1976)

1978-1979

Luigi Derlindati, **Presidente** (da Aprile 1978)

Eugenio Fontana, Mario Orienti, Romano Minozzi, **Vice Presidenti**

Tesoriere: Leo Barbolini

Consiglieri: Carlo Banfi, Gianpaolo Bertacchi, Antonio Camellini, Alberto Conean (Adonella Tonon Appiani da febbraio 1979), Mauro Fontana, Arrigo Gambigliani Zoccoli, Amedeo Gibertini, Giovanni Piancastelli, Alfredo Romani, Giancarlo Sibilli, Francesco Zironi.

Giorgio Saltini, **Direttore**

1980-1981

Luigi Derlindati, **Presidente**

Eugenio Fontana (fino a maggio 1980), Filippo Marazzi, Romano Minozzi, Alfredo Romani, **Vice Presidenti**

Tesoriere: Leo Barbolini

Consiglieri: Carlo Banfi, Gianpaolo Bertacchi, Antonio Camellini, Luigi Derlindati, Armando Gatti (da maggio 1980), Mauro Fontana, Dante Giacobazzi (da ottobre 1980), Amedeo Gibertini, Umberto Montini, Mario Orienti, Giovanni Piancastelli (fino a marzo 1980), Giancarlo Sibilli, Adonella Tonon Appiani, Luciano Valentini, Manfred Wagner, Francesco Zironi (fino a marzo 1980).

Giorgio Saltini, **Direttore**

1982-1983

Luigi Derlindati » Alfredo Romani (da settembre 1982), **Presidente**

Dante Giacobazzi, Filippo Marazzi, Francesco Zironi, Alfredo Romani » Antonio Camellini (da settembre 1982), **Vice Presidenti**

Tesoriere: Leo Barbolini

Consiglieri: Carlo Banfi, Gianpaolo Bertacchi, Angelo Bonezzi, Dario Casali, Marino Ferrari, Mauro Fontana, Amedeo Gibertini, Marco Mingarelli, Romano Minozzi, Adonella Tonon Appiani » Michele Tonon (da settembre 1982), Luciano Valentini, Vincenzo Zanarini, Oscar Zannoni, Festino Zini, Manfred Wagner (fino a maggio 1982).

Giorgio Saltini, **Direttore** - Franco Vantaggi, **Vice Direttore**

DA RIFIUTO A RISORSA utilizzando CO₂

di Valentina Scognamiglio⁽¹⁾, Maria Chiara Bignozzi⁽¹⁾, Stefania Albonetti⁽²⁾,
Maurizio Spinelli⁽³⁾, Laura Saragoni⁽⁴⁾

La decarbonizzazione come alleato della *circular economy*

□ Quota Zero di emissioni CO₂ entro il 2050. Questo l'ambizioso obiettivo prefissato dall'UE per contrastare il cambiamento climatico globale. L'alta concentrazione di CO₂ è infatti oggi considerata la principale causa di tale sbilanciamento. I settori *hard-to-abate* (HTA), quali l'industria delle costruzioni, del cemento, dell'acciaio, chimica e ceramica, che in Italia rappresentano il motore trainante dell'economia, sono quindi chiamati a rispondere già entro il 2030 con un taglio del 55% delle emissioni di CO₂ rispetto a quelle del 1990.

In questo scenario, l'industria delle piastrelle di ceramica è chiamata ad agire per favorire una transizione ecologica ed uno sviluppo sempre più sostenibile. Nel 2022 il nostro Paese si è posizionato al sesto posto nel *ranking* mondiale tra i produttori di piastrelle di ceramica con circa 430 milioni di

m² prodotti. L'Emilia Romagna in particolare, con il distretto di Modena e Reggio Emilia detiene oltre il 90% della produzione nazionale.

Appare quindi evidente la necessità per il settore di lavorare per ridurre ulteriormente le emissioni di CO₂. Sostenibilità ed economia circolare sono le *milestones* per promuovere politiche di rinnovo volte a minimizzare i consumi di materie prime, la produzione di rifiuti e i costi legati allo smaltimento, favorendo tecnologie di recupero e riutilizzo.

In questo contesto nasce il progetto **CCS4CER: Carbon Capture storage and CO₂ mineralization for Ceramic Industry**, finanziato con i fondi Europei della Regione Emilia-Romagna, PR-FESR 2021/2027, Asse 1 Ricerca, Innovazione e Competitività, Azione 1.1.2 (<https://www.ccs4cer.it/>). Il progetto si propone di trovare il miglior metodo per catturare la CO₂ prodotta dagli impianti ceramici e tracciare una nuova strada per il riciclo di scarti ad oggi inutilizzati (es. calce esausta), attraverso processi di mineralizzazione. Il progetto CCS4CER, coordinato dal Centro Ceramico, vede il coinvolgimento dei seguenti Laboratori delle Rete Alta Tecnologia della Regione Emilia-Romagna: CIRI-FRAME Alma Mater Studiorum Università di Bologna, LEAP Politecnico di Milano e Romagna Tech. Partecipano inoltre, sebbene non finanziate, aziende leader del comprensorio ceramico quali Ascot Gruppo Ceramiche, Panariagroup Industrie Ceramiche S.P.A. e SACMI Cooperativa Meccanici Imola S.C..



Il team che sta lavorando al progetto CCS4CER



Il punto di forza del partenariato, oltre alla presenza aziendale, è la multidisciplinarietà dei partner coinvolti. Il Centro Ceramico mette a servizio le competenze nell'ambito del processo, della caratterizzazione delle materie prime, dei prodotti finiti e dei residui, forte anche della sua vocazione al trasferimento tecnologico. Il CIRI FRAME sviluppa l'ottimizzazione dei processi di mineralizzazione alla scala di laboratorio e LEAP condivide le sue consolidate esperienze in ambito energetico-ambientale per la modellazione dei sistemi di cattura. La diffusione dei risultati sarà affidata a Romagna Tech. Con la firma della convenzione (15 Febbraio 2024) e i primi *meeting* tra i partners (figura 1), sono partite le attività divise in 6 *work packages* (WP) per una durata complessiva di 30 mesi.

La prima fase prevede l'analisi del contesto nel settore delle piastrelle ceramiche, con l'individuazione e la caratterizzazione degli scarti ceramici più idonei al processo di mineralizzazione forniti dai partners aziendali e da altre realtà produttive. Particolare focus sarà dato alle calce esauste provenienti dall'abbattimento dei fumi. Come noto, la produzione di piastrelle di ceramica ricicla la quasi totalità dei rifiuti crudi e/o cotti prodotti nel processo produttivo, tuttavia la calce esausta generata dal trattamento di purificazione dell'emissioni gassose, è oggi smaltita in discarica come rifiuto pericoloso. È stato stimato che nel 2020 si sia smaltita una quantità di calce esausta derivante dalla produzione di piastrelle italiane pari a circa 365.000 t.

Questa calce può essere trasformata in

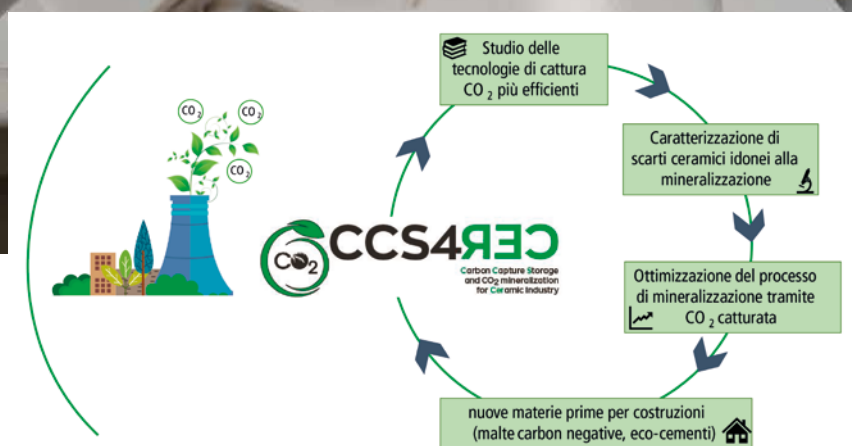


FIG. 1

CaCO_3 tramite una reazione di mineralizzazione con CO_2 (che si auspica in futuro possa essere direttamente riciclata dalla cattura nello stesso impianto produttivo). Tale processo verrà studiato ed ottimizzato valutando le migliori condizioni operative in fase gassosa e liquida. I materiali ottenuti quali CaCO_3 , CaF_2 e CaSO_4 verranno poi testati come nuove materie prime per il settore delle costruzioni (malte *carbon negative* e/o ecocementi). Verranno inoltre valutate le tecnologie di decarbonizzazione oggi più idonee e disponibili sul mercato per costi energetici, ambientali e applicabilità al processo produttivo ceramico.

Si lavorerà quindi per raggiungere gli obiettivi di:

- (I) riduzione delle emissioni di CO_2 grazie alla sua cattura;
- (II) trasformazione di rifiuti anche pericolosi in prodotti a base prevalentemente

carbonatica mediante mineralizzazione di CO_2 ;

(III) utilizzo dei prodotti ottenuti come materie prime seconde nel settore delle costruzioni a basso impatto ambientale (Fig.1).

Con i risultati attesi dal progetto si intende quindi dare una risposta alla richiesta europea di un percorso verso la neutralità climatica fondamentale per la competitività a lungo termine dell'industria italiana, che da anni si distingue nel mondo come esempio virtuoso di innovazione tecnologica e sostenibilità ambientale.

⁽¹⁾Centro Ceramico, Sassuolo (MO);

⁽²⁾Dip. Chimica Industriale "Toso Montanari", Bologna; ⁽³⁾Politecnico di Milano, Energy Department, Milano; ⁽⁴⁾Romagna Tech, Faenza (RA).

centro.ceramico@centroceramico.it

Zama SETER[®]



Leader nella produzione di termocoppie...

COUNTRY REPORT



Canada

“SELLING DIRECT TO builders involves greater risk”

by Andrea Serri

Craig Wood, President of TTMAC, describes the current situation and future prospects for the ceramic tile trade in Canada

□ To find out more about the Canadian ceramic tile world, we spoke to Craig Wood, President of Terrazzo Tile & Marble Association of Canada (TTMAC) and project manager of Apex Granite & Tile Inc. The Terrazzo Tile & Marble Association of Canada has 273 members, of whom 134 are contractors and 117 are suppliers.

Craig Wood has been working in the ceramic tile business for 44 years and is a well-known figure in the North American tile industry. After operating as an independent contractor for 20 years, he is currently working with Apex Granite and Tile as a senior project manager. He has served on the board of the BC Tile Association and the Terrazzo Tile & Marble Association of Canada of Canada (TTMAC) for 20 years, and last year was elected TTMAC President.

Craig has worked on numerous major projects in Greater Vancouver,



Craig Wood, TTMAC President

specializing in large-scale commercial and residential projects incorporating indoor and outdoor components. He has won awards for many of his projects in recognition of his hard work and vision. He is known for incorporating high-grade technologies and products to meet the challenges of today's construction industry.

Craig has long been involved in TTMAC's efforts to develop an educational standard for the tile industry. Throughout his career, he has endeavoured to share knowledge and best practices with the aim of continually raising the standards of tile and stone installations in North America.

Mr. Wood, what is the current economic situation facing the Canadian tile trade?

Tile sales in Canada have been falling



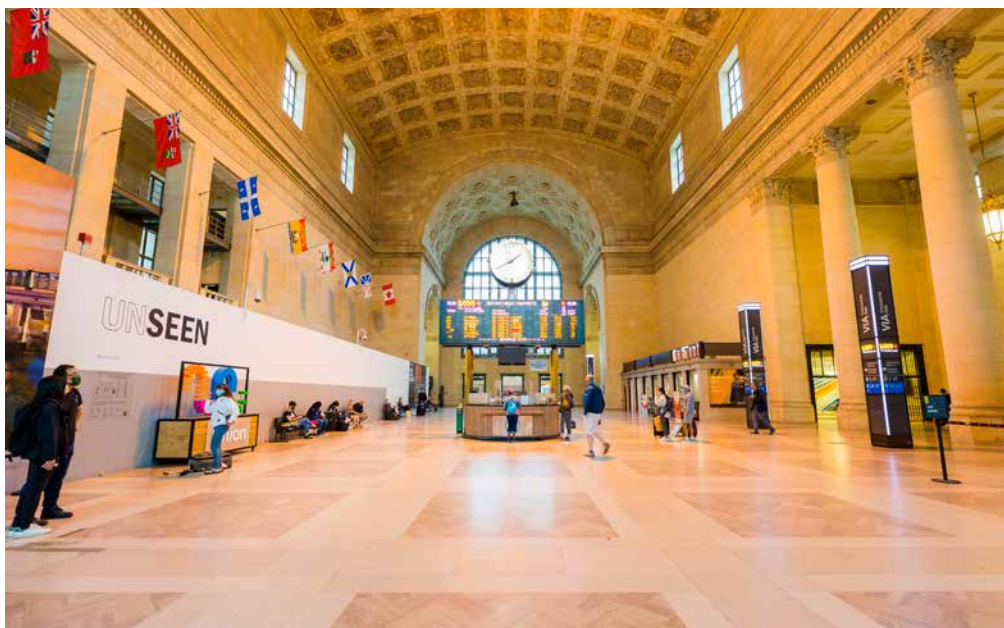
The Post, Vancouver

since 2021. This year some forecasts are pointing to a 5% decline from 2023, but the overall outlook is fairly healthy.

What are the prospects for 2024-2025?

Our residential sales for new construction and renovations are predicted to slow slightly as borrowing interest rates remain high for individuals. As interest rates stabilize, construction is levelling out. However, the commercial side may not slow as much.

Canadian office space inventory has expanded in recent years. There are now many older buildings that are getting a refresh to update the décor and infrastructure.



Union Station moat renovation, Toronto

What are the tile industry's main concerns?

Developers are keen to keep the overall construction price point as low as possible, so alternative products such as vinyl tile are taking up some of the market. Value engineering is commonplace these days, switching out to cheaper tiles or vinyl.

What are the industry's expectations or requests from the Canadian government?

The Canadian government does not regulate our industry standards or training at all for the tile trades. Currently, these are only covered by our TTMAC and industry standards. We also engage with our friends at the TCNA to discuss our standards.

The Canadian and Provincial governments are making strides to increase the housing inventory requirements. But this effort may not have much impact on the tile industry as the housing will be lower cost and faster to build.

How are the tile distribution channels evolving?

More manufacturers and importers are selling direct to builders and developers. Sometimes direct sales serve for product purchase security, but also for cost savings.

This creates a number of problems as builders do not understand the logistics of order control. Many of them fail to appreciate what is involved in the entire process from ordering to site delivery. I have often

seen logistical or quality control items being missed. This causes delays in project completion or a poor product choice.

What is the importance of architects in residential and commercial projects?

Architects and interior designers are a very valuable part of any construction process. Vision, product selection and implementation are key from the beginning to the end of the project. The most important link in the success of the project is engagement with the client and the builder.

I personally find it thrilling to see a vision of the building completed and occupied.

aserri@confindustriaceramica.it

CANADA SEES SLOWDOWN in tile consumption

by Andrea Cusi

Imports and consumption continue to fall, while a slight recovery is expected in the current year

Following substantial growth in 2021, ceramic tile consumption in Canada experienced two consecutive years of decline. In 2022, consumption fell to just over 36 million square metres, and according to the latest estimates from Prometeia, decreased by a further 12% last year to 32 million square metres. Canada is the smallest North American market with per capita tile

consumption in 2022 roughly level with that of the United States (0.9 sqm) and lower than that of Mexico (1.7 sqm).

The Canadian market is dominated by imports, with domestic Canadian producers holding just a small market share. In 2023, imports are estimated to have fallen to around 31 million square metres, down 12% from 2022. According to data from Statistics Canada, the largest supplier country in terms of volume is China, which accounted for 28% of imports in 2023 at almost 8.9 million square metres. Imports from Italy stood at around 7 million square metres, 22% of total import volumes, followed by Spain and Turkey with slightly more than 3 million square metres each (just over 10% of imports). India and the United States each exported around 2.9

The Ceramic Market in Canada
Million sq. mt.

	2020	2021	2022	2023*	2024*	2025*
Consumption	34.0	38.2	36.3	32.0	32.7	33.6
Sales by domestic producers	1.6	1.7	1.1	1.0	1.0	0.9
Imports	32.4	36.5	35.2	31.0	31.7	32.8
Imports from Italy	7.4	9.2	8.9	6.8	7.0	7.2
Exports	2.5	1.8	1.2	1.1	0.9	0.8
Production	4.0	3.5	2.3			

Source: Prometeia-Confindustria Ceramica (*estimate)

by Simona Malagoli

MAPEI HAS COMPLETED THE

acquisition of Diaplas, a company specialising in the production of profiles and trims for floors and walls with a production facility and administrative offices in Laval, Quebec. The acquisition was conducted through the subsidiary Mapei Canada (Mapei Inc.) and aligns with Mapei's strategic vision of delivering complete building solutions, thereby expanding its product portfolio and enhancing its offerings in the Canadian market.

DURAVIT IS TAKING A QUANTUM LEAP

towards a 100% sustainable future by building the world's first climate-neutral ceramic sanitaryware production facility in Canada. The energy required to operate the plant will come entirely from renewable (hydro-electric) sources. Sacmi has supplied the complete plant with a fully electric roller kiln, the first in the world for this type of application. The plant will be fully operational by 2026.

SET IN THE BUCOLIC LANDSCAPE OF PRINCE

Edward County in Ontario, the Endymion Guesthouse won an honourable mention in the single-family residential category of the 2023 Ceramics of Italy Tile Competition. Kearns Mancini Architects Inc. chose porcelain tile from Laminam's Neve collection in a 3.5 mm thickness as the lightest, strongest and most aesthetically pleasing solution for creating a ventilated rainscreen wall while avoiding thermal bridging.

million square metres to Canada in 2023, just under 10% of total imports.

The dynamics differ for imports when measured by value, with Italian producers holding the largest share at around 39%, followed by China with 17% and Spain with 15%. The average price of Italian tiles exceeds C\$20 per square metre, significantly higher than that of other major exporters, which is estimated at around C\$13 on average.

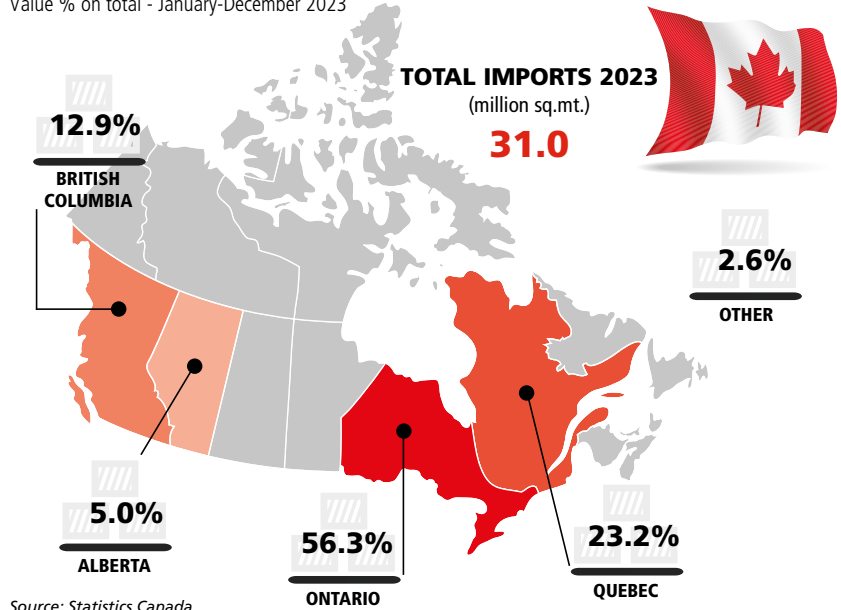
Among Canada’s provinces and territories, Ontario is the leader in terms of ceramic tile import volumes. In 2023, Ontario’s share of total Canadian imports exceeded 56%, more than double that of Quebec, which accounted for 23%. British Columbia and Alberta also imported substantial volumes, while the other provinces and territories recorded very low levels of imports.

Looking ahead, amidst significant uncertainties, 2024 is expected to see a modest uptick in consumption to around 32.7 million square metres, again driven by imports. According to forecasts by Prometeia, this projected rebound is unlikely to restore import and consumption figures to the peak levels recorded in 2021-2022.

acusi@confindustria瓷amica.it

Ceramic tiles imports to Canada

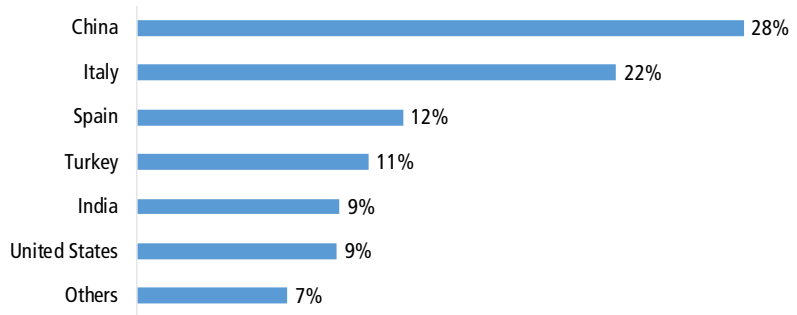
Value % on total - January-December 2023



Source: Statistics Canada

Canada ceramic tile market

% shares on sq. mt. imports - Year 2023



Source: Prometeia-Confindustria Ceramica

SITUATED CLOSE TO THE ST. LAWRENCE

River in Montreal, interior design student Nivedhitha Ravi designed Hotel Rivera as a boutique luxury setting that would integrate the riverfront and rustic urbanity of Old Montreal into each space. Desiring a versatile palette of material effects, Nivedhitha selected a myriad of Italian tiles from Caesar, Ceramiche Refin, ABK, Alfa Lux and Provenza for her project, which won the Students category of the 2023 Ceramics of Italy Tile Competition.



Fantasy Hotel, Edmonton, Canada.

"PASSION, VALUES AND ETHICS AT THE HEART of our business activities"

by Brittney Harmond

The Canadian importer Italbec celebrates a close, 40-year relationship with the Italian tile industry

□ Founded in 1984 by six Italian immigrants from the construction industry, **Italbec** has grown into a prosperous and indispensable distributor of ceramic and porcelain tiles in the Greater Montreal area. For four decades - and this year, celebrating its 40th anniversary - the family-owned business has striven to keep its passion, values, and ethics at the heart of everything they do. The company prides itself on constantly innovating in its selection of high-end materials, colors, sizes, and finishes for clients, and consistently sources from Italian producers for the latest styles and cutting-edge products. To learn more about the company's values, the state of the Canadian market and its relationship with the Italian tile industry, we spoke with the President of Italbec, **Olimpia Testa**.

What are your company's fundamental principles?

Passion drives us in every aspect of our business. It's the fuel that motivates us to continuously innovate, provide excellent services, and exceed customer expectations. We believe that our passion for what we do sets us apart and powers our commitment to excellence.

Tradition is a cornerstone of our identity. Over the years, we've built a rich legacy based on the values that have guided us since our inception. We honor our roots while embracing modernity, ensuring that our tradition remains a source of strength and inspiration for our team and a sense of

reliability for our customers.

Expertise is at the core of our success. We have cultivated a team of skilled professionals who bring a wealth of knowledge and experience to every project. Our commitment to expertise means that our customers can trust us to deliver high-quality products and services backed by a deep understanding of our industry.

As we celebrate our 40th anniversary, we remain dedicated to these principles, which have been instrumental in shaping our company's journey and will continue to guide us in the years to come.

Who are your main clients and what types of projects do they work on?

We are dedicated to delivering high-quality products and exceptional service to designers and architects. We understand that each project is unique and we approach each one with the same level of care and attention to detail. Whether designing a new residential or commercial space, renovating an existing one, or simply looking for inspiration, our team of experts is available to help with any project.

What type of tile products does your company carry and how are they utilized in projects?

Our extensive product line includes porcelain, ceramic, and natural stone, each carefully selected for its quality and aesthetic appeal. Whether it's the timeless elegance of natural stone, the durability of porcelain, or the versatility of ceramic, we



Olimpia Testa, President of Italbec



What is the state of the ceramic distribution system in Canada and what are the main problems you face?

The ceramic distribution system in Canada is characterized by a mix of large distributors, specialized retailers, and direct manufacturer sales. Overall, it's a well-established system that caters to the diverse needs of consumers, architects, designers, and contractors across the country. However, there are several challenges and issues that companies in the ceramic industry face.

The market for ceramic tiles in Canada is competitive, with numerous domestic and international manufacturers vying for market share. This competition can lead to pricing pressures and the need for companies to differentiate themselves through product quality, design innovation,

have a comprehensive selection to suit different tastes and project requirements.

We also have a workshop covering 30,000 square feet, where everything is cut to size in-house. This means that we can provide our clients with fully customized solutions to meet their specific needs.

What specific qualities do you look for when sourcing new Italian tile products and how do you think Italian producers differ from their competitors?

When sourcing new Italian tile products, we prioritize several specific qualities that align with our company's values and standards. These qualities include quality craftsmanship, innovative design, high-quality materials, and versatility.

Italian tiles are renowned for their impeccable craftsmanship. We seek products that exhibit superior attention to detail, precision in manufacturing, and durability to ensure long-lasting beauty and performance. Moreover, Italian tile producers often lead the way in terms of innovative design concepts, pushing the boundaries of creativity and aesthetics. We look for tiles that offer unique designs, patterns, and textures to inspire our customers

and elevate their spaces. In addition, Italian producers prioritize the use of premium materials, ensuring that their tiles not only look stunning but also maintain their integrity over time. Whether it's porcelain or ceramic, we seek tiles made from top-quality materials that offer both beauty and functionality. Finally, Italian tiles often offer a wide range of options in terms of sizes, colors, and finishes, allowing us to cater to diverse design preferences and project requirements. We value products that offer versatility in application, whether it's for residential, commercial, or outdoor use.

Italian producers stand out from their competitors due to their dedication to excellence in craftsmanship, design innovation, and exquisite quality. Their emphasis on quality materials and attention to detail ensures that Italian tiles not only meet but exceed the expectations of customers worldwide. By partnering with Italian producers, we can offer our clients access to some of the finest tile products available, enhancing the beauty and functionality of their spaces.





and customer service.

Like any industry, the ceramic sector in Canada must adhere to various regulations and standards related to product safety, environmental protection, and labor practices. Staying compliant with these regulations requires ongoing monitoring and investment in processes and resources. Consumer preferences and trends in interior design and architecture are constantly evolving. Keeping up with these changes and offering products that appeal to shifting tastes and lifestyles is essential for staying competitive in the market.

Events such as natural disasters, trade disputes, or global pandemics (like COVID-19) can disrupt supply chains and lead to shortages or delays in obtaining raw materials or finished products. Managing these disruptions and maintaining a reliable supply of ceramic tiles can be a significant challenge for distributors.

Despite these challenges, the ceramic distribution system in Canada remains robust, with opportunities for growth and innovation. By addressing these issues proactively and leveraging their strengths in product quality, design innovation, and customer service,

companies in the ceramic industry can continue to thrive in the Canadian market.

How does Italian tile perform in the Canadian market?

Although the importation of Italian tiles in Canada has dropped between the year 2023 and year 2022, Italian tiles have built a strong reputation for excellence and reliability over many years in the Canadian market. Architects, designers, contractors, and homeowners trust Italian tile brands for their consistent quality, performance, and aesthetic appeal.

Italian tiles continue to be a preferred choice for Canadian consumers seeking high-quality, aesthetically pleasing, and versatile tile solutions for their homes and businesses. As the demand for premium products and design innovation continues to grow in Canada, Italian tile producers are well-positioned to maintain and strengthen their presence in the market.

How can Italian companies raise their approval level within the Canadian distribution system?

Italian companies can raise their

approval level within the Canadian distribution system by building strong partnerships with Canadian distributors and retailers by offering support, reliable communication, and excellent customer service. In addition, they can conduct thorough market research to understand the preferences, trends, and requirements of Canadian consumers, architects, designers, and contractors. They can showcase unique features, such as advanced manufacturing techniques, sustainable materials, and cutting-edge designs, that appeal to Canadian customers. Moreover, recognizing the threat of other markets that have gained market share because of aggressive pricing in these challenging economic times, by choosing to remain competitive in pricing and terms, they can ensure that Italian tiles are accessible and attractive to Canadian distributors and consumers.

What was your favorite aspect of Cersaie 2023? Would you recommend the show to others?

One of the highlights of Cersaie 2023 was the showcase of innovative design trends and cutting-edge technologies in the ceramic tile industry. From vibrant new color palettes to advanced manufacturing techniques, Cersaie provides a platform for industry professionals to explore the latest developments and gain inspiration for their projects.

I'd definitely recommend the show to others in the ceramic tile industry or anyone involved in interior design, architecture, or construction. It's a fantastic opportunity to network with industry leaders, discover new products and suppliers, and stay updated on emerging trends. Plus, the vibrant atmosphere and creative energy of Cersaie make it a must-attend event for anyone passionate about design and innovation.

brittney@novitapr.com



CERSAIE

Bologna - Italy

INTERPROMEX
COMUNICAZIONE



A space for
architectural design

**International Exhibition of Ceramic Tile
and Bathroom Furnishings**

23-27 / 09 / 2024

www.cersaie.it

Promoted by



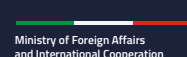
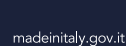
In collaboration with



Organized by



With the support of



RECOVERY IN CANADIAN RESIDENTIAL CONSTRUCTION driven by green building

by Sara Seghedoni

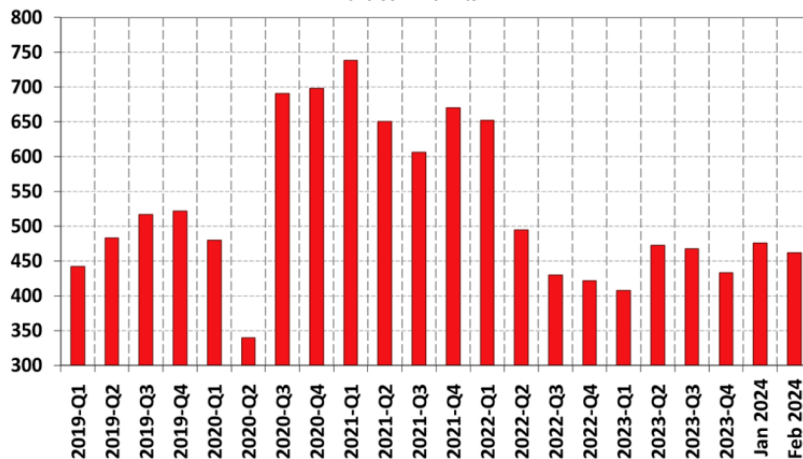


Vancouver

□ The Canadian construction industry is an important component of the country's economy, accounting for approximately 7.5% of GDP. The sector experienced steady growth between 2011 and 2021 with an average annual increase of around 3%, but contracted in 2022. According to Prometeia figures, total construction investment in 2021 reached its highest level since 1990 (C\$299 billion), then fell by 3.3% in 2022 (C\$289 billion). The biggest decline in 2022 was in the residential sector, which accounted for almost 50% of total construction investments at C\$141 billion (-11.1%). This downturn was largely driven by the increased interest rates aimed at controlling record-high inflation, which deterred

investors from long-term expansion and growth projects. This trend continued in 2023 with a 3.4% decline in total investment and a 13.3% fall in the residential sector. Nonetheless, forecasts for 2024 and 2025 are optimistic. In 2024, total investments are expected to grow by 1.4% to C\$283.2 billion, while investments in the residential sector are projected to fall by 0.6%. An even better performance is forecast in 2025 with a 2.8% increase in total investments and 2.6% growth in the residential sector (C\$124.7 billion). The government plans to support the construction of affordable housing. The decision was partly prompted by the real estate bubble that has occurred mainly in the cities of Toronto and Vancouver in recent years, with property prices surging to unsustainable levels compared to income growth.

Residential sales activity* in Canada
Values in units

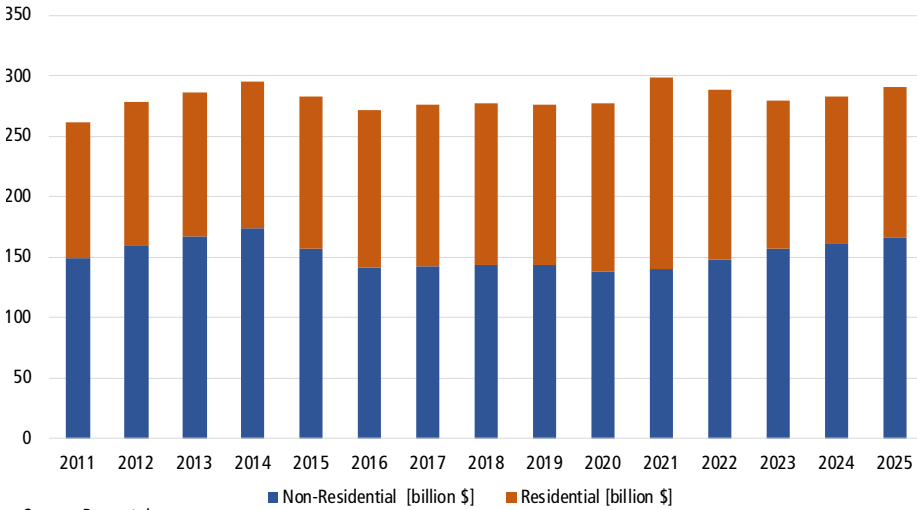


Source: The Canadian Real Estate Association (www.crea.ca)

(* Seasonally adjusted data at annualized rates.

The Green Buildings Market Research report published by the Vancouver Economic Commission in July last year provides in-depth analysis of the green building market in the Metro Vancouver regional district, revealing a potentially significant economic opportunities. According to the report, the sustainable construction sector is a C\$3.3 billion market propelled by the introduction of innovative and sustainable building policies in the city of Vancouver. The growth of sustainable construction in the region has received a significant boost from the Zero Emission Buildings Plan and the

US Construction investment
Values in billion Dollars - Years 2011-2025



Source: Prometeia

adoption of the BC Energy Step Code. These policies have fuelled demand for sustainable building materials and technologies, offering opportunities for local manufacturers, installers and suppliers. The report highlights the strategic importance of the green building sector in Vancouver and the opportunities it offers for economic growth and job creation. Sustainability and energy efficiency have become global priorities, and Metro Vancouver is well positioned to invest in these trends, promoting innovation and the development of a sustainable economy based on green construction.

The latest report from the Canadian

Real Estate Association (CREA) based on data to December 2023 reveals a resurgence in the Canadian real estate market, with average house prices up 5.1% year-on-year. The average selling price climbed by 5.1% year-on-year, marking a strong finish to a year characterised by fluctuating market conditions and a noticeable cooling from previous years. Real estate sales in general rose by 3.7% year-on-year.

With the newly available December figures, the Canadian Real Estate Association is now able to compile a complete picture for 2023. Home sales totalled 443,000 last year, a decline of 11.1% compared to 2022 when the Bank of Canada introduced

the first of a series of interest rate hikes leading to a significant increase in variable-rate mortgage payments. Sales in 2023 were the lowest observed in the last 15 years, with figures this low last seen in 2008, just before the 2009 recession triggered by the subprime mortgage crisis. The average home price in Canada in 2023 was C\$657,145, although there continue to be significant regional differences. The provinces that have seen the biggest fall in prices are Ontario and British Columbia, while prices continued to climb in Alberta, New Brunswick, and Newfoundland and Labrador.

sseghedoni@confindustriaceramica.it



Aerial view of Toronto cityscape and harbourfront

THE IMPORTANCE OF TRAINING for Canadian installers

by Simone Ricci

The TTMAC created the CCTI program to offer a way for Canadian installation contractors to be recognized nationally for their commitment and qualifications to industry standards

□ What is the state of the installation market in Canada? We spoke to **Tracy Gibson**, Board Member of TTMAC and Chief Operating Officer, Floors Plus & Flooring Specialties Group, Halifax, Canada.

The tile market is constantly evolving. What are the most popular formats in Canada?

Trending tile formats vary across the country but generally popular sizes include 60x120 cm, 30x60 cm, and 1.5x4 m for floor tiles/panels. On walls we see a wide range of popular sizes that includes 'micro' mosaics as well as 10x30 cm, 60x120 cm and 1.5x4 m sizes.

Is there a national register of installers in Canada?

Yes, the Tile Terrazzo Marble Association of Canada (TTMAC) is the national tile authority for all things industry-related, and that includes installation.

A number of years ago, TTMAC created the Canadian Certified Tile Installation (CCTI) program to certify Canadian tile installers. In order to pass, individuals must complete a timed physical and written exam demonstrating proficiency in tile installation. Once certified, tile installers are entered into the TTMAC directory of CCTI Graduates



available for access across the TTMAC various publications.

How are installers structured in Canada? Are they independent companies or are they part of larger companies?

In Canada there are many different employment models for installers. Across the country, it is very common for installers to work independently or employ 1-3 workers and generate work from many different sources, including relationships with larger companies. In larger cities it is more



Tracy Gibson



share against low-cost flooring products with shorter life cycles. Another key issue worth highlighting is the ongoing significant labour challenges, which continue to present labour shortages of qualified installers across all regions and throughout all hard surface product categories.

What about certification courses for tile installers?

The Canadian Tile Terrazzo Marble Association (TTMAC) created the CCTI (Canadian Certified Tile Installer) program to offer a way for Canadian installation contractors to be recognized nationally for their commitment and qualifications to industry standards. The program has launched its certification phase and has physical training courses being rolled out nation-wide in the next phase. In line with its education mandate, TTMAC currently offers its members free online training courses covering every aspect of tile, terrazzo and stone, from suitable substrates to tile aesthetics, to technical aspects such as movement joints and exterior installations.

common for installers to work for larger companies as hourly employees or dedicated subcontractors.

What are the most important tile installation issues your association is working on at the moment?

Our work in Canada addresses the same issues faced around the world regarding quality and quality standards, and processes to ensure that standards are met at each level of the supply chain. Right now, we are also focusing on complex issues such as ensuring transportation, handling and technical proficiency for the newer products including 1.5x4 m gauged porcelain panels, and ongoing work maintaining market

Your next annual convention will take place in Italy in September. What are the reasons for this choice?

In large part, Italy provided Canada with origins for our modern tile industry and especially for the Canadian Tile Terrazzo & Marble Association. While young by European standards, TTMAC was founded in 1944, and 80 years later the Association wants to honour this history by hosting the annual convention in Italy, celebrating its roots. Furthermore, organizing our convention during Cersaie week indicates the deep connection with Italian ceramics and our delegates will be able to discover all the latest innovations in global ceramic production.

sricci@confindustriaceramica.it

ATTESO NEL 2024 IL CALO delle compravendite in Italia

di Giorgio Costa

I diversi istituti di ricerca concordano sulla flessione delle compravendite e un leggero calo dei prezzi. In controtendenza gli immobili con elevata classe energetica

□ Il 2024 vedrà probabilmente un proseguimento del trend negativo del 2023, con le compravendite immobiliari che scenderanno ulteriormente, secondo Nomisma, a 643 mila transazioni. Sempre secondo l'istituto di ricerca, i prezzi saliranno lievemente (+0,2%) che corrisponde a un calo reale del 2,5% a causa dell'inflazione. Anche l'*European Outlook 2024* di **Scenari Immobiliari** ipotizza una contrazione delle compravendite del 5,9%, inferiore al 13% stimato per il 2023 così come, secondo Bankitalia, anche i prezzi di vendita sono destinati a diminuire nei prossimi due anni. Ma, in prospettiva, la riscossa dei prezzi potrebbe partire da Milano, dove l'effetto Olimpiadi a partire dal 2026 avrà un impatto sul mercato locale di circa 19 miliardi di euro di valore aggiunto e si prevede un incremento dei prezzi delle case fino al 25%, al 2030.

Per quel che riguarda il mercato degli

affitti, l'inflazione elevata e la difficoltà di accedere al credito per comprare casa con un mutuo hanno favorito la crescita del numero di contratti di locazione che nel primo semestre del 2023 è quantificabile in un +1,4% (stime Fimaa). I risultati migliori li ottengono le città universitarie, quelle con poli industriali capaci di attirare lavoratori fuori sede e le destinazioni turistiche. I contratti di affitto per studenti registrano un +11%, i contratti transitori segnano un +5,9% e in positivo (+1,4%) sono anche i tipi di contratti di affitto a canone concordato. Occhio ai prezzi, però, secondo Tecnocasa, perché l'offerta non sempre sufficiente, soprattutto per via degli short rent, rischia di causare un ulteriore aumento dei canoni che "potrebbe non essere più sostenibile".

Secondo **Luca Dondi**, amministratore delegato di Nomisma, l'attesa continuerà a farla da padrone anche nella prima

Fatturato immobiliare europeo (valore dei beni scambiati): andamento e previsioni
(milioni di euro, valori nominali)

Paese	2022	2023*	2024°	Var % 2023*/2022	Var % 2024°/2023*
Francia	208.000	209.000	211.000	0,5	1,0
Germania	324.000	307.000	320.000	-5,2	4,2
Spagna	108.000	110.000	113.000	1,9	2,7
Inghilterra**	147.000	144.600	150.500	-1,6	4,1
Italia	139.500	144.500	147.300	3,6	1,9
Eu5	926.500	915.100	941.800	-1,2	2,9
Eu28	1.095.000	1.110.000	1.130.000	1,4	1,8

(*) Stima / (°) Previsione

(**) I dati sono disponibili per la sola Inghilterra e non per l'intera Gran Bretagna (Inghilterra, Scozia, Galles). Dal 01/01/2021 il Regno Unito non fa più parte della UE.

Fonte: Scenari Immobiliari



ne città e gli *high spender* che continuano ad aumentare”.

Da parte sua **Immobiliare.it** si attende prezzi del residenziale in crescita, anche se non dappertutto a un livello in grado di tenere il passo dell'inflazione: “a Milano e Roma la prospettiva è di un rialzo rispettivamente del 2% e dell'1,1%, mentre Catania è attesa a un progresso sopra il 6% e Verona al 4,1%. Resta il fatto che oggi è più complicato che in passato vendere case poco efficienti sul fronte

metà del 2024, con alcune decisioni d'acquisto che potrebbero essere rinviate in attesa dell'auspicato calo dei tassi: “per il primo semestre ci attendiamo un'ulteriore contrazione delle compravendite, in linea con il 2023. Dopo di che la situazione dovrebbe stabilizzarsi, con le banche che dovrebbero allargare i cordoni della borsa, sempre che non vi siano nuove turbolenze a livello macro”, ha specificato Dondi.

Sui prezzi invece, secondo l'AD di Nomisma, non vi sarà un calo generalizzato, ma piuttosto la possibilità di ottenere sconti maggiori in sede di trattativa. “In contesti come Milano e Bologna non si va oltre il 5-6% rispetto al prezzo di vendita, mentre in alcuni centri del Sud si può ottenere un risparmio a due cifre percentuali”. La previsione del **gruppo immobiliare Re/Max** è allineata a quella di Nomisma, per cui bisognerà attendere il secondo semestre 2024 per vedere un ritorno di fiducia nel mercato del credito, che dovrebbe favorire l'accesso ai finanziamenti per l'acquisto della casa e, di conseguenza, una ripresa della domanda di abitazioni.

È moderatamente positivo **Diego Vitello**, *analista senior dell'ufficio studi di Gabetti*, che vede un 2024 dai contorni più rosei del 2023, “tra maggiore disponibilità delle banche a concedere i finanziamenti e più forte propensione agli acquisti da parte delle famiglie: il risultato dovrebbe essere prezzi per lo più stabili, con rialzi moderati in alcu-

energetico, dunque le compravendite si concentrano sulle abitazioni più costose della media. E anche secondo **Wikicasa**, realtà *proptech* che raccoglie e distribuisce dati immobiliari online per la compravendita e la locazione di immobili, uno dei principali *driver* di interesse per chi cerca casa è proprio il tema dell'efficienza energetica, parametro che ha visto nelle ricerche degli immobili un aumento del 72,5%. Tra le città con la più alta percentuale di immobili in classe A, si annoverano Bologna (19,72%), Milano (8,81%) e Bari (9,93%). Più indietro invece le altre città del sud, come Catania (0,74%) e Palermo (1,20%). E, secondo Wikicasa, gli immobili in classe A valgono in media il 26% in più rispetto agli immobili a bassa efficienza energetica.

Secondo **Tecnocasa**, a spingere alla prudenza saranno “prima di tutto i tassi di interesse, ancora elevati e per i quali si prevede un miglioramento per il 2024, unitamente alla prudenza delle banche; elementi che rendono l'accesso al credito ancora difficoltoso, soprattutto per chi ha necessità di ricorrere a finanziamenti importanti” spiega **Fabiana Megliola**, *responsabile dell'Ufficio Studi*. In uno scenario come quello appena evidenziato, Tecnocasa non esclude una riduzione dei prezzi, in particolare per le tipologie più popolari e per le metrature più ampie. Mentre i tagli piccoli, quelli che non chiedono capitali importanti, non dovrebbero subire importanti ribassi. Nessun im-

patto negativo è messo in conto sulle tipologie top, signorili e su quelle di nuova costruzione, in ottimo stato ed efficienti, per le quali si è anche disposti a spendere qualcosa in più.

Previsioni positive in particolare per le località turistiche dove, nonostante il ritmo più lento all'acquisto sperimentata negli ultimi anni, si registra ancora un discreto interesse da parte di acquirenti stranieri.

Secondo Scenari Immobiliari il mercato italiano del 2024 andrà meglio della media europea e l'Italia nel 2024 crescerà di quasi il due per cento, avvicinandosi a 150 miliardi di euro di fatturato. Secondo JLL, lo scorso anno gli investimenti in edilizia sono stati di oltre 6 miliardi di euro, circa la metà rispetto all'anno record 2022. In termini di volumi di investimento – spiega **Alberico Radice Fossati**, *head of capital markets di Jll Italia* – il settore industriale e logistico si è posizionato al primo posto, con 1,8 miliardi di euro investiti, rappresentando circa il 30% del totale del mercato, seguito dal comparto *hotels & hospitality* e dal settore *office* (a pari merito con 1,3 miliardi ciascuno). Chiudono il retail, con oltre 700 milioni di euro di investimenti, e infine il mercato del *living & healthcare*, che ha registrato investimenti pari a 600 milioni, particolarmente concentrati nel comparto studentati, “*asset class* che offre interessanti opportunità, grazie al gap in termini di offerta rispetto alla domanda potenziale”.

Un fattore da tenere in considerazione nel medio lungo termine è l'impatto sul mercato immobiliare italiano della cosiddetta direttiva “Case Green”. In base al provvedimento del Parlamento dell'Unione Europea tutte le abitazioni, escluse quelle di valore storico, devono raggiungere la classe E entro il 2030 e la classe D entro il 2033, fino a conseguire un impatto ambientale zero entro il 2050. Dei circa 13 milioni di edifici residenziali presenti nel nostro Paese (*fonte Siae, Sistema Informativo sugli Attestati di Prestazione Energetica*), il 74% appartiene alle categorie energetiche E, F e G.

giorgiocosta1959@gmail.com

DESIGN E IA: la creatività va oltre i limiti

di Carlo Magri

L'impiego di reti neurali e di ampi database consente di sviluppare soluzioni originali. Il caso della sedia Elbo.

□ Abbiamo già raccontato di come l'intelligenza artificiale (IA) stia prendendo piede in modo esponenziale in ogni ambito dell'attività umana: dallo smartphone all'elettrodomestico, dall'automobile al word processor, oggi non è più possibile immaginare il mondo senza questa tecnologia.

Il fenomeno non è solo di costume ma sta profondamente interessando l'intero sistema economico mondiale. Un dato per tutti: l'Osservatorio Artificial Intelligence del Politecnico di Milano rivela che nel 2022 il mercato italiano dell'IA ha raggiunto 500 milioni di euro, con una crescita impressionante del 32% in un solo anno.

IA nel campo del design

Ciò che in questo breve articolo vogliamo esplorare è come l'intelligenza artificiale sia in grado di influenzare ambiti prettamente artistici e creativi come il design nelle sue varie declinazioni, nei quali il fattore umano è fondamentale e decisivo.

Chiunque può fare esperienza diretta improvvisandosi "designer per un giorno": basta chiedere a software come Midjourney o Dall-E di creare una sedia o un tavolo o un telefonino; magicamente e in pochi secondi tali programmi restituiranno sotto i nostri occhi oggetti le cui forme e colori asseconderanno le nostre richieste, per quanto azzardate o fantasiose esse siano.

Ma, ovviamente, qui siamo nel puro campo del divertimento e della speculazione, ben lontano da quello che è il Design con la D maiuscola, nel quale forma e funzione "devono" sposarsi in

modo indissolubile per soddisfare esigenze ed avere riscontro in un mercato reale.

Analizziamo di seguito due esempi che riteniamo emblematici soprattutto perché rappresentano due comportamenti molto diffusi nei confronti dell'IA, fra loro diametralmente opposti.

La sfida di Amazon nel campo della moda: addio agli stilisti umani?

Fra le prime esperienze di IA destinato alla moda c'è senza dubbio quella di Amazon che già nel 2017 aveva dato vita ad un progetto di *machine learning* con il quale l'intelligenza artificiale impara i gusti del momento analizzando capi di abbigliamento di determinati stili per poi creare, dal nulla, nuove linee e collezioni.

Attraverso l'impiego di reti neurali (e del metodo *Generative Adversarial Network* o GAN) vengono analizzate migliaia di immagini dalle quali imparare un determinato stile, potendolo poi applicare in modo del tutto originale su nuovi elementi, con la certezza che incontrerà il favore degli acquirenti.

Le implicazioni di tipo sociologico sono davvero molte e potrebbero generare non poche preoccupazioni: può un algoritmo sostituirsi integralmente all'essere umano, diventando stilista di moda e dettando il gusto negli anni a venire? Può l'analisi di una seppur sconfinata serie di esempi trasformarsi in atto creativo, sostituendosi all'estro, all'emozione e all'intuizione di un creativo in carne ed ossa?

Lasciamo sospesi questi interrogativi e analizziamo un altro straordinario esempio.



photo © www.artfuturismaveneti.com



www.timfu.com

La sedia Elbo: il laboratorio di design generativo di Autodesk

Immaginiamo di poter chiedere ad un software di “creare” una sedia completamente originale partendo dallo stile moderno danese, indicando magari un paio di modelli esistenti di riferimento e imponendo il materiale con cui realizzarla. Non solo. Immaginiamo di poter dire al software anche il carico che tale sedia dovrà sopportare, stabilire l'altezza della seduta e altri vincoli per garantire una buona ergonomia, con l'obbligo di ottimizzare il più possibile l'impiego del materiale, senza inutili sprechi.

È quello che nel 2016 Arthur Harsuvanakit, in collaborazione con Brittany Presten, ha chiesto a Dreamcatcher, il sistema CAD di progettazione generativa di

Autodesk, dando vita a centinaia di prototipi via via affinati sino al risultato finale: una sedia dalle forme organiche, dal design affascinante ed efficiente sia dal punto di vista strutturale che dal punto di vista dell'impiego e ottimizzazione del materiale.

L'esperienza di Elbo, così si chiama la sedia in questione, rappresenta, inoltre, un ottimo esempio di interazione tra l'uomo e l'Intelligenza Artificiale: mano a mano che il sistema offriva soluzioni completamente inventate, i due designer scartavano alcuni risultati a favore di altri, indirizzando così le successive iterazioni, fino a determinare l'aspetto definitivo dell'oggetto.

Dunque in questo caso l'intelligenza artificiale diventa un valido strumento di “supporto” per il designer, amplificandone in modo straordinario le sue possibilità in termini di

combinazioni, tentativi progressivi e alternative ottenute in tempi molto ristretti, senza alcuna velleità di sostituirsi all'essere umano.

Un nuovo Rinascimento per il design del futuro.

Oggi moltissimi designer stanno esplorando le possibilità offerte dall'IA; alcuni sono diventate vere e proprie figure di riferimento nel settore; pensiamo al designer Tim Fu, formatosi presso Zaha Hadid Architects, che ha dato vita ad uno studio di progettazione all'avanguardia che guida l'integrazione dell'IA in progetti di design visionari, oppure a Krista Kim, filosofa e artista digitale che collabora con grandi firme del design e della moda come Louis Vuitton, Lamborghini, Samsung, ecc.

C'è chi parla di un vero e proprio nuovo Rinascimento che porterà a nuove estetiche, nuove forme, colori, strutture tutte ancora da pensare, ottenute grazie alla convergenza tra pensiero e sensibilità “reali” direttamente prodotti dall'uomo e metodologie e soluzioni virtuali, ottenute grazie allo straordinario potere dei computer.



www.arthurharsuvanakit.com

Sedia Elbo

info@imagem.it

Run Fast. Run Superfast.

SUPERFAST

Superfast is the **first moldless press** for ceramic production which is flexible, high-performing, connected and environmentally-friendly.

Thanks to the System Ceramics-owned software, it's possible to produce in **different formats**, change the **thickness from 3 to 30 mm**, collect data for the real-time analysis of efficiency parameters. With a **production capacity of up to 24,000 sq.m. per day**, with an **energy saving of more than 70%** and a **total recovery of waste**, Superfast is a concentration of cutting-edge technology that makes no compromises.

Discover more on systemceramics.com



a coesia company

DOSSIER



US construction
and the Tennessee
ceramic valley

LOOKING FORWARD FOR a recovery after two weak years

by Donato Grosser



□ The last three years have not been good for the ceramic tile industry in the United States. Consumption dropped from 3.1 billion square feet in 2021 to 2.8 billion square feet in 2023. The reasons for this decline are multiple. First of all, there was a decline in the construction sector which affected the entire flooring market, including carpet and parquet. The second factor was the loss of market share of ceramics compared to other floorings.

The construction sector is divided into two major components: the residential sector with approximately 75% of construction and the commercial sector with the remaining 25%. Both sectors contribute to flooring sales through new construction and renovations. In the residential sector, new construction remained at a level of around 1.5

million units per year, a number that is close to the historical average. The contribution of this segment of the construction sector therefore continued to be positive.

What has suffered the most are the renovations which depend substantially on the number of existing homes that are sold from year to year. The number of existing homes sold at the beginning of 2021 was 6.6 million units and fell to the level of 4.4 million units in February 2024.

The commercial sector has recorded good increases in construction in recent years from around 500 billion dollars in 2020 to 678 billion dollars in 2023. The segments with the greatest growth were warehouses, thanks to the fact that most purchases are now made online. The major weakness is in the office segment, due to the work-at-home habit of many employees.

It is apparent that the flooring market suffers due to the reduction in sales of existing homes. It is known that purchases of existing homes go hand in hand with renovations because buyers generally replace kitchens, bathrooms, floors, paint the house anew and purchase furniture and appliances.

What was the reason for the decline in existing home sales? Mainly the scarcity of homes for sale which increased the prices of existing homes and reduced the purchasing capacity of families. The shortage of homes for sale was largely caused by the increase in mortgage rates. Those who bought a house when mortgage rates were 3-5%, found out that if they wished to sell the house in which they lived to move elsewhere,

U.S. Ceramic Tile Consumption

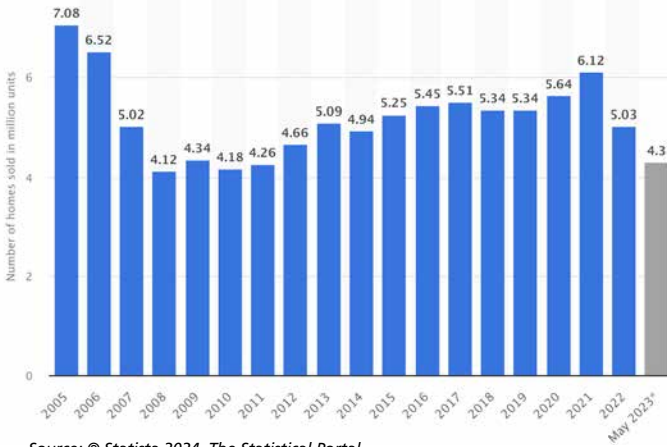
Thousands of square feet - Years 2014-2023

Period	Domestic shipments (Incl. exports)	U.S. Imports	U.S. Exports	Total Consumption	Import Penetration (%)
2014	816,050	1,711,571	36,996	2,490,624	68.7%
2015	897,943	1,881,051	40,718	2,738,276	68.7%
2016	945,245	1,987,929	36,198	2,896,977	68.6%
2017	990,972	2,099,307	28,492	3,061,787	68.6%
2018	940,300	2,196,935	29,746	3,107,489	70.7%
2019	895,332	2,077,038	31,782	2,940,588	70.6%
2020	898,533	1,966,443	31,009	2,833,967	69.4%
2021	918,264	2,233,142	37,986	3,113,421	71.7%
2022	939,966	2,182,363	50,754	3,071,575	71.1%
2023	898,353	1,999,520	51,032	2,846,840	70.2%

Sources: TCNA; US Dept. of Commerce; beginning in 1Q 2017 import and export data includes all 10-digit HTS codes under the 6907 HS code.

Number of existing homes sold in the United States

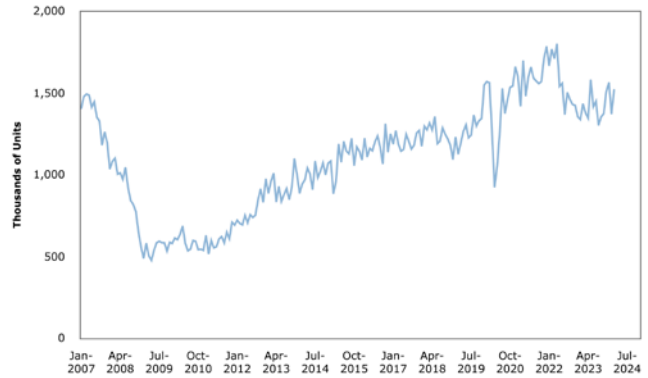
Million units - Years 2005-2023



Source: © Statista 2024, The Statistical Portal

New residential construction Annual rate for housing units started in U.S.

Thousands of units - Jan 2007 to Dec 2024
Seasonally adjusted total units

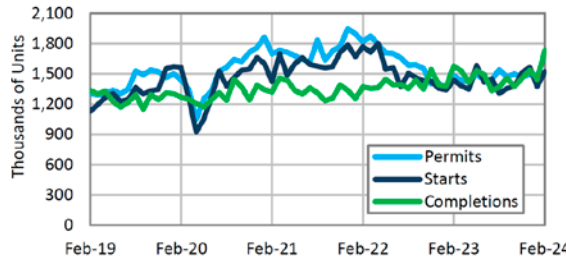


Source: U.S. Census Bureau, March 27, 2024.

they had to give up a convenient low interest rate for a much more expensive mortgage. This effect has reduced the traditional mobility of Americans and damaged entire sectors of the economy. As for the ceramic flooring market, after having gained market share from 9.3% in value in 2007 to 13.3% in 2017, it fell to 12.5% in 2022 (*Floor Covering News, June 2023*). Here too, the reasons for the loss of market share are more than one. A very important factor was the introduction of vinyl products with technical characteristics that make it a strong competitor of ceramic floors, at lower costs for product and installation. Secondly, it must be noted that ceramics has lost part of its image due to lack of advertising support. Carpet and vinyl manufacturers in the United States (except Mohawk with Dal Tile and other company brands) are much larger than those that produce ceramics. These companies make huge investments in advertising to retailers, distributors and contractors, mainly in trade magazines. Ceramic manufacturers, with the exception of Dal Tile and Crossville, are largely absent in advertisements to these trades. It should also be noted that apart from Dal Tile, which in 2022 had a turnover of \$1.5 billion in ceramic tiles (*Floor Focus data May 2023*), the companies with the highest turnover are importers-distributors such as Anatolia (\$516 million), Emser

New residential construction

Thousands of units - Feb 2019 to Feb 2024
Seasonally adjusted total units

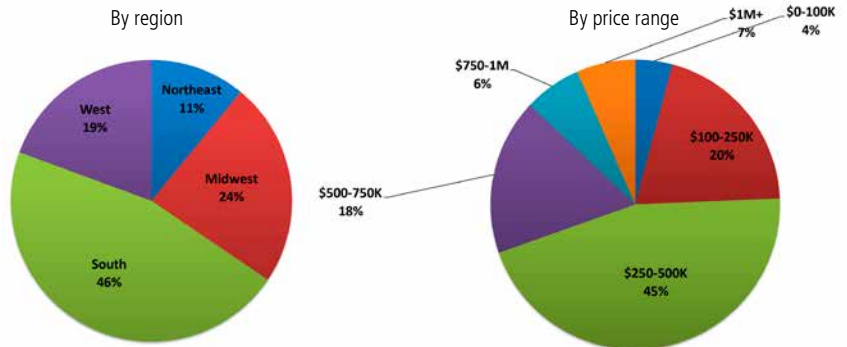


Source: U.S. Census Bureau, HUD, March 19, 2024



Existing home sales by region and by price range

Value in %



Source: Existing Home Sales Statistic, February 2024. National Associations of Realtors®

(\$491) and MSI (\$450 million). These companies stock a full range of flooring and therefore advertise their own brand rather than individual products. The ceramic flooring sector will be able to benefit from the recovery of the economy and the residential sector, when inflation and interest rates will

decline. Finally, in order for the ceramic flooring sector to increase its market share in the flooring sector, it will have to commit to making substantial advertising investments to support the image of the product.

grosserconsulting@gmail.com

The Tennessee tile valley: opportunities for the ceramic industry

CONSISTENTLY ranked as one of the top states for doing business, Tennessee boasts a pro-business regulatory environment, low cost of living and central location, but when it comes to ceramics and tile, the state's secret weapon is its proximity to natural resources.

Tennessee is the No. 1 state for ball clay mining in the country, so it is no surprise that 90 percent of all tile manufactured in the U.S. is comprised of Tennessee ball clay. Other necessary raw materials like feldspar and sand can be sourced either in-state or via neighboring states, making Tennessee an ideal spot for ceramic tile production and distribution.

In addition to proximity of inputs, the Volunteer State is a natural choice for manufacturers and suppliers because of its location. Companies located here can reach two-thirds of the U.S. population in one day's drive along the state's 1,200 miles of interstate as well as utilize the second busiest cargo airport in the world, one of the nation's largest rail centers or fifth largest U.S. inland port.

Since 2018, employment in Tennessee's tile industry has seen a nearly 25 percent increase with the Tennessee Department of Economic and Community Development (TNECD) announcing nearly 1,000 new jobs and \$500 million from ceramics-related projects.

It's no longer a secret that Tennessee is No. 1 nationwide for employment growth in the tile industry with major ceramics companies like the four listed below recently choosing to locate or expand in the state.

- Florim USA continues to expand its production operations in Clarksville, committing in 2023, to create 200-plus new jobs and invest more than \$100 million.
- In August 2023, Portobello America kicked off production at its Tennessee plant, the company's first factory outside of Brazil, representing 220 new jobs and \$150 million in capital investment.
- Stonepeak Ceramics announced in the fall of

2023, that the company will invest \$10 million to upgrade its Crossville facility.

- Announced in March 2024, Landmark Ceramics is expanding operations at its Mt. Pleasant location, creating nearly 80 new jobs and investing \$72 million.


Each of these manufacturers have international roots and support the state's recruitment efforts by creating an attractive ecosystem and supply chain for the ceramics industry.

tives in Europe and Asia. The department's Italy and Spain Representative, Virginia Crowley, works with many of the tile manufacturers that reside in Tennessee.

Crowley plays a vital role in the state's success by building strong relationships and creating a sense of trust that can only be formed through a common culture, language and an understanding of the needs of Italian companies.

She knows and shares that "Tennessee offers an industrial supply chain that no other state has. The state is a nurturing environment, where business can flourish, and an industrial culture exists."

Tennessee is where raw materials, cutting-edge innovation and a skilled workforce intersect – we are the Tennessee Tile Valley. For more information, or if you're interested in attending the Tennessee Reception during Coverings (April 23, 2024- Atlanta), please contact virginia.crowley@tn.gov.



TENNESSEE TILE VALLEY:

WHERE ALL THE PIECES FIT TOGETHER

WHEN IT COMES TO CERAMICS MANUFACTURING, TENNESSEE COMBINES THE RIGHT MIX OF ACCESSIBLE RAW MATERIALS, CUTTING-EDGE INNOVATION AND A SKILLED WORKFORCE.

EXPERIENCE ALL THAT TENNESSEE HAS TO OFFER AT TNECD.COM.

MASTERS IN
TENNESSEE
TNECD.COM



Virginia Crowley

Director of Business Development, Italy & Spain
p. +39 051 19986650
virginia.crowley@tn.gov

ITALIAN COMPANIES OPEN US BRANCHES to serve the local market

by Andrea Ghiaroni

The Tennessee “ceramic valley” is continuing to expand, with a growing number of Italian ceramic tile producers opening facilities in the USA. The result is an industrial hub reminiscent of that of Sassuolo in Italy and covering a 250-mile area stretching from the city of Clarksville, Tennessee to Lawrenceburg, Kentucky. Since 2016, the Tennessee Department of Economic Development has adopted a series of expansion and internationalisation policies that have made the region highly attractive to all players in the ceramic supply chain. In particular, incentives for foreign direct investment have allowed numerous Italian companies to establish themselves in the region between the Mississippi River and the Appalachian Mountains. These include not only tile manufacturers but also a number of companies that produce glazes and machinery and provide logistical and technological support to the US ceramic industry, thereby contributing to its exponential growth. The US ceramic tile market continues to grow steadily, with annual consumption exceeding 280 million square metres in 2024. It also has huge growth potential considering that ceramic tiles have a less than 15% share of the overall flooring market.

Sacmi, for example, has a more than 30-year presence in the United States, with its main Sacmi USA headquarters and a branch office located in Lebanon, Tennessee in the heart of the ceramic district. From this strategic location, it provides support and spare parts, as well as a reconditioning service

for punches and dies. Thanks to its commitment to local investments and development, Sacmi has successfully fulfilled a number of complete supply contracts over the past three years. “From body preparation to moulding and high-efficiency kilns, Sacmi has successfully met the US market’s need for innovation, full automation and environmental sustainability,” explains Sacmi’s chairman **Paolo Mongardi**. At Coverings 2024, Sacmi will showcase its advanced ceramic production line covering everything from body preparation (modular continuous milling and spray dryers) to shaping (Continua+ line and high-tonnage presses) and the high-efficiency kilns from the new Maestro range. “Highlights of Sacmi’s offerings in the US include automation and digitalisation of our plants, coordinated by the Here supervisor,” says Paolo Mongardi. “This year we are also presenting several new ceramic end-of-line solutions, such as BMR advanced grinding, lapping and finishing machines incorporating vision systems and artificial intelligence, as well as handling and warehouse automation solutions from SacmiCassioli Intralogistics.” Alongside its advanced technologies, Sacmi is also pioneering a new approach to ceramic products with a view to expanding their range



Paolo Mongardi,
Sacmi



Sacmi Usa headquarters, Des Moines (USA)



HYDRODESIGN

info@hydrodesignusa.com - +1 9319192420 - hydrodesign.it

of applications and enhancing their potential and aesthetic appeal. These include innovative offerings produced using V-Nature technology on the Continua+ line. In conjunction with digital decoration devices (DHD and DDG Deep Digital Sacmi), these solutions are capable of producing ceramic materials with an unmatched natural appearance, three-dimensionality and aesthetic effects.

The US is also a very important market for Coesia Group company **System Ceramics**, which has long maintained a presence in the country with numerous branches. "Our top priority is to be close to our customers, providing them with an outstanding after-sales service and support for spare parts," says **Luca Bazzani**, CEO of System Ceramics. "The US and Mexico branches are part of a network of 40 locations spanning 21 countries, which ensures a well-stocked spare parts warehouse, rapid deliveries and support response, and an overall customised service experience. In the USA in particular, we are a leading supplier of digital printers and sorting and palletisation lines. Thanks to efficient coordination with the parent company in Fiorano Modenese, our customers can count on the support of our subsidiaries and specialised Italian technicians for any specific requirements." System Ceramics is committed to delivering the excellence of Italian technology worldwide. "With this in mind, our objective is to provide increasingly effective support to our current and future customers, primarily by expanding our existing branches in Nashville,

TN, and Alpharetta, GA," continues Luca Bazzani. "These efforts lead to continuous improvement of local branches and of our technical and sales service." The investments made by System Ceramics to date have focused on strengthening local facilities and creating a robust service and sales organisation. "Future investments will be equally significant and focused on continually enhancing the technical and logistical resources available to our customers," says Bazzani. "One of the biggest challenges facing both System Ceramics and our customers in the United States is the difficulty of finding qualified personnel. The System Ceramics facility offers customers a significant competitive advantage by ensuring easy access to specialised human resources within a few kilometres of their plants. As for technology, System Ceramics' Digiglaze digital glazing machine has been very well received by the market. Dedicated resources have been devot-



Luca Bazzani,
System Ceramics

ed to this technology not only in Fiorano but also directly in the US to adapt it and guarantee optimal performance," concludes Bazzani.

Looking ahead, System Ceramics will continue to focus on existing technologies so as to enhance its digital glazing solutions and maintain an

extensive and high-quality presence. This strategy involves continuing the research and development of cutting-edge solutions for the ceramic industry, thereby consolidating the company's role as a key partner.

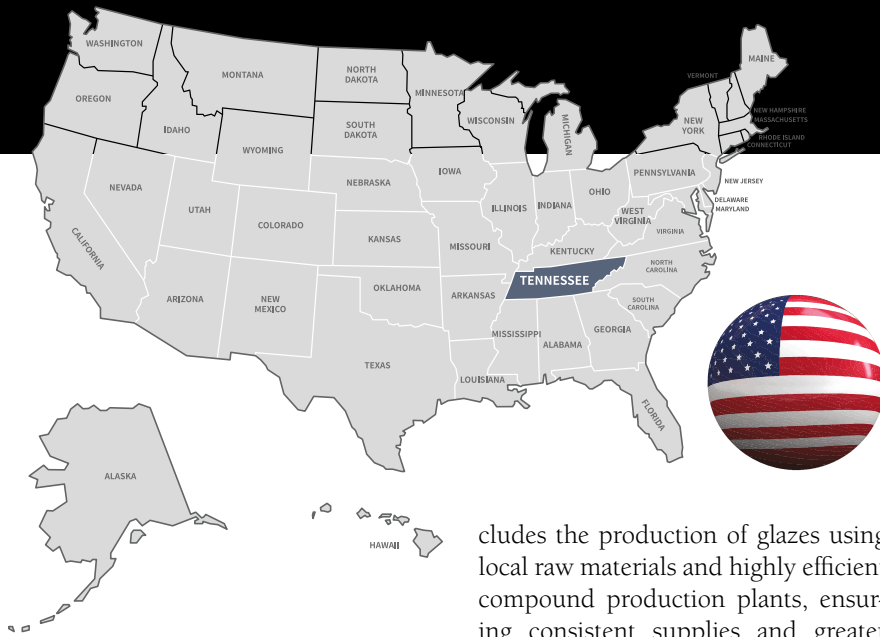
Smalticeram entered the US market in 2013 following a series of investments carried out as part of the group's internationalisation strategy. In 2015, the company established its first logistical base in Savannah, Georgia, which marked a further step forward in its expansion in this rapidly evolving market. But the real turning point came in 2018, when Smalticeram moved to Tennessee in the heart of the



Smalticeram, USA



Carlo Alberto Ovi
Smalticeram



“Tile of America” district, and opened what was then the first production site of an Italian ceramic glaze and colour producer in the USA. “Our factory relies on the tireless efforts and cooperation of Italian and local workers who constantly support and serve the US tile market,” says **Carlo Alberto Ovi**, CEO of Smalticeram US Inc. “These are the main drivers behind our increasingly rapid growth in Tennessee. Despite a slight contraction in the US market, we remain optimistic about its future. Looking ahead, we plan to expand into untapped or not yet fully saturated market sectors. To exploit these new opportunities, we are making further investments aimed at making

the site completely independent for the majority of processes. This includes the production of glazes using local raw materials and highly efficient compound production plants, ensuring consistent supplies and greater product quality.” Other investments the company has made include a plant for the preparation and mixing of ready-to-use micronised glazes, a plant for mixing micro-grits for technical and polished surfaces, and a major upgrade of the filtering and storage processes for imported inks. “Investing in the US market was essential for Smalticeram,” concludes Ovi. “It has allowed us to establish a more competitive market presence and to reach end customers more rapidly. Moreover, despite the potentially lower investment costs we would have faced in Mexico, the characteristics of US target customers align more closely with those of Italy and of Smalticeram in particular.”

The Italian brand **Vetriceramici** (Altagia Group) is rapidly establishing itself in the US market by leveraging its original technology and innovation. “After opening a production facility in Mexico, in the spring of 2023 we embarked

on an ambitious internationalisation plan that took us to the Ceramic Valley in Tennessee,” explains **Giuseppe Paternoster**, Country Manager at Altagia Group. This expansion strategy not only aimed to shorten the supply chain and improve delivery times, but also ushered in a new era of service and support. We opened a state-of-the-art laboratory at our site in Nashville where customers can experiment directly with new inks and materials and exploit the full potential of digital printers. We firmly believe that three-dimensional surfaces are an exciting response to the needs of the US market for both standard and large-format tile production. Vetriceramici’s 3D BEFORE and 3D AFTER technologies are specially designed to integrate harmoniously into the customer’s production line. “The application of grit before or after digital decoration allows for astonishing results and different levels of depth,” concludes Paternoster. “These finished products stand out for their extraordinary natural beauty together with a fascinating visual and tactile material structure. The production of 3D surfaces also involves totally dry application, resulting in reduced water consumption and consequently energy savings during firing, an important aspect of sustainability especially for the production of large sizes. Vetriceramici combines the American dream with Italian craftsmanship, making unique surfaces reality in every corner of the globe and surpassing all expectations.”



Giuseppe Paternoster
Altagia Grup

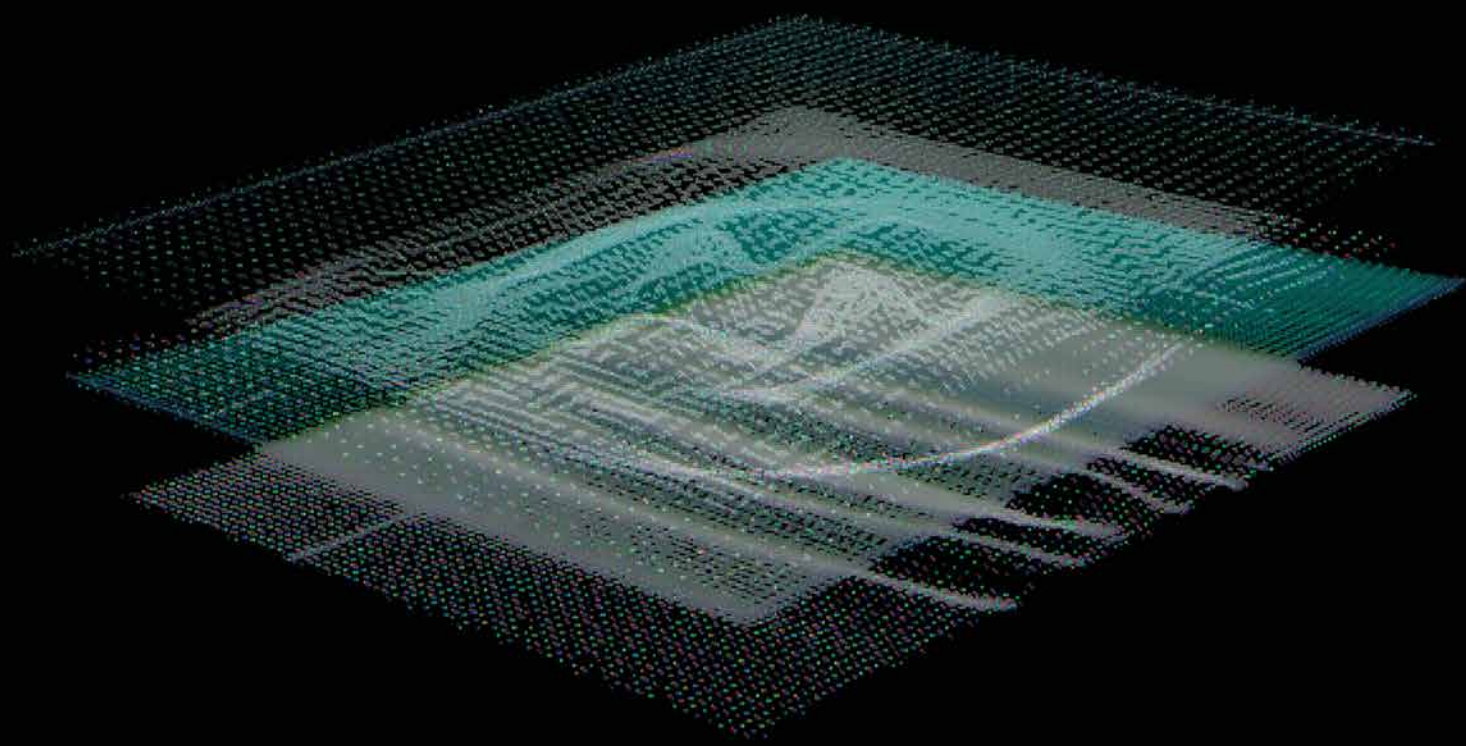


andrea.ghiaroni@gmail.com

3D BEFORE / AFTER

Thanks to the application of **grit** before or after digital decoration, astonishing results can be achieved, with different levels of depth.

This results in products of extraordinary natural beauty, characterized by a material structure that fascinates both visually and to the touch.



VETRICERAMICI
SEMPLICEMENTE ITALIANI

REMIX: una nuova identità per l'industria ceramica

È IN ARRIVO un cambiamento per REMIX: una nuova identità aziendale e l'aumento della capacità produttiva dello stabilimento di Ostellato in provincia di Ferrara. REMIX è produttore di sbiancanti a marchio REWhite® presso lo stabilimento di Veggia di Casalgrande (MO) e dal 2017 di impasti ceramici REBIG, pronti all'uso, adatti alla realizzazione di grandi lastre presso lo stabilimento di Ostellato.

Proprio in quest'ultimo, nonostante il clima di fiducia risulti in flessione quasi ovunque REMIX scommette sul futuro, grazie ad un piano di investimento di oltre 7 milioni di euro per l'ampliamento dello stabilimento. Il cuore di questo progetto è rappresentato dall'aumento della capacità produttiva da 40.000 a 120.000 tonnellate di composti ceramici all'anno; un'operazione di sviluppo industriale che porterà la sede a diventare l'hub produttivo di composti ceramici per lastre e che consen-



REMIX
OUR PRODUCTS YOUR VALUE

tirà a REMIX di soddisfare una domanda sempre crescente sul mercato nazionale e internazionale.

Ma l'espansione produttiva non è l'unico aspetto importante di questo progetto. REMIX si è rinnovata anche nel suo aspetto e nella sua identità aziendale, grazie all'introduzione di un nuovo logo capace di sintetizzare un forte orientamento corporate molto legato al mercato B2B dei materiali

destinati alla produzione ceramica. Questo nuovo marchio rappresenterà i valori fondamentali di REMIX e la sua visione per il futuro, incentrata sull'innovazione, la qualità e la sostenibilità.

Fiducia nel futuro significa investimenti e REMIX ha scelto di crescere nonostante un periodo unico come mai si era verificato nella storia contemporanea recente: la pandemia, la guerra sul suolo europeo, la crisi inflattiva, la carenza di materie prime e i prezzi dell'energia fuori controllo. Questi fattori di crisi hanno disegnato uno scenario altamente complesso dove il progetto ambizioso intrapreso da REMIX assume un significato ancora più importante che denota la possibilità di risalita.

REMIX Spa

Via F. Brunelleschi, 8 - 44020 Ostellato (FE)

Tel. +39 0533 57655

info@remixspa.it - www.remixspa.it



**PREMIER DISTRIBUTOR OF
LEADING ITALIAN PRODUCTS &
TECHNOLOGICAL INNOVATIONS
IN THE USA & CANADA SINCE 2000**

WWW.GVSERVICE.COM

**CERAMIC TILE, NATURAL STONE, BRICK
and ADVANCED CERAMICS INDUSTRIES**

MOSAIC TILES PRODUCTION | 2CM & 3CM PORCELAIN PAVERS STEPS & COPING

SQUARING & CHAMFERING | SURFACE FINISHING & POLISHING | REFURBISHED MOTORS & GEARBOXES

PROFILING SOLUTIONS | REFRACTORY ROLLERS AND KILN ACCESSORIES | SPARE PARTS

WATERJET TECHNOLOGY | TECHNICAL CERAMICS | BRICK INDUSTRY



MADE IN ITALY 

SERVING ITALIAN MANUFACTURERS located in the USA

by Andrea Ghiaroni

Tennessee has become a second home for Italian ceramic technology, with many Italian suppliers opening branches in the US to provide support for tile production facilities. Minimal red tape, efficient intermodal logistics, tax incentives, support for research and personnel training, business-oriented institutions and above all the fact that 75% of the US population is within an 11-hour drive are all factors that have attracted ceramic technology manufacturers to the region, which is now widely considered an Eldorado for the Italian ceramic industry. **Hydrodesign**, a leading Castellano-based company specialising in the cutting and assembly of ceramic materials, has been operating in Clarksville, Tennessee since 2013. Its services are aimed at producers and retailers of ceramic and natural surfaces, as well as designers looking to create floor or wall coverings by means of customised cutting or engraving processes. It is equipped with state-of-the-art technology, including multiple waterjet machines, high-performance disc cutting lines and automatic and robotic assembly systems. "We have invested heavily in our business over the past ten years and have become a key partner for producers of ceramic mosaics for the domestic market," says **Carlo Burzi**, President of Hydrodesign USA. The company specialises in the production of all types of mesh-mounted mosaics and is capable of performing exclusive cuts on tiles of any shape, size and quantity. "We are constantly reinvesting our profits in automated systems

capable of improving the production process," adds Burzi. "Our work involves a lot of labour and we are trying to develop technologies that can improve this aspect. We aren't afraid of this phase, this is a great country to invest and grow in and we plan to continue to expand here." Hydrodesign has two key strengths: research and service. Its highly skilled Italian technical team brings fresh designs and concepts to the US market, carefully balancing them with local tastes and traditions. Its service stands out for its efficiency, quality and speed thanks to the team's high level of professionalism and specialisation. "The American market is currently stagnant," concludes Carlo Burzi. "The past year has been challenging due to the years of Covid, which increased our workload but reduced staff



Carlo Burzi,
Hydrodesign



Hydrodesign, Clarksville (USA)



availability. However, I'm optimistic that the market will rebound soon. Elections are coming up, interest rates are slowly improving, and prices in general are falling after significantly slowing growth."

Another major Italian company operating in the US market is **GV Service**, a supplier and distributor of cutting-edge Italian technology for the ceramic tile, natural stone, brick and technical ceramics industry in North America. Founded in 2000 by **Giulio Valente**, who has over 37 years of practical experience in the industry, the company has thrived thanks to its rigorous staff training and its strong relationships with leading Italian manufacturers. "For more than two decades, we have worked closely with leading North American manufacturers, establishing ourselves as a go-to source for machinery and consumables," says GV Service Chairman Giulio Valente with evident pride. Through its commitment to continuous learning, GV Service has gained a deep understanding of the complexities of the industry. "With a portfolio of more than a hundred active customers and involvement in more

than thirty manufacturing plants in the US, GV Service has cemented its position as an essential partner," continues Valente. Specialising in ceramic tiles and related products such as mosaics and bricks, GV Service has supplied its customers with top-of-the-range Italian machinery that has enabled them to exceed their production targets. "This year GV Service is excited to bring the Omega Combi Step machine to the US market, marking another milestone in our commitment

to innovation," concludes Valente. Developed and patented by Omega Srl, a leading manufacturer of machinery for custom cutting, mosaics and ceramic steps, this state-of-the-art machine delivers unparalleled efficiency. With its high-precision CNC automation and ability to perform multiple cuts on materials up to 1200 mm wide and up to 30 mm thick in a single pass, the Combi Step machine represents the pinnacle of ceramic production technology. With warehouses strategically located in Georgia and Tennessee and a team of experienced operatives in the US and Canada, GV Service guarantees uninterrupted distribution of parts and consumables. The company's commitment to meeting market needs is also demonstrated by its launch of a successful new programme for reconditioning motors and gearboxes and rebalancing fans aimed specifically at the fast-growing Tennessee tile manufacturing region.



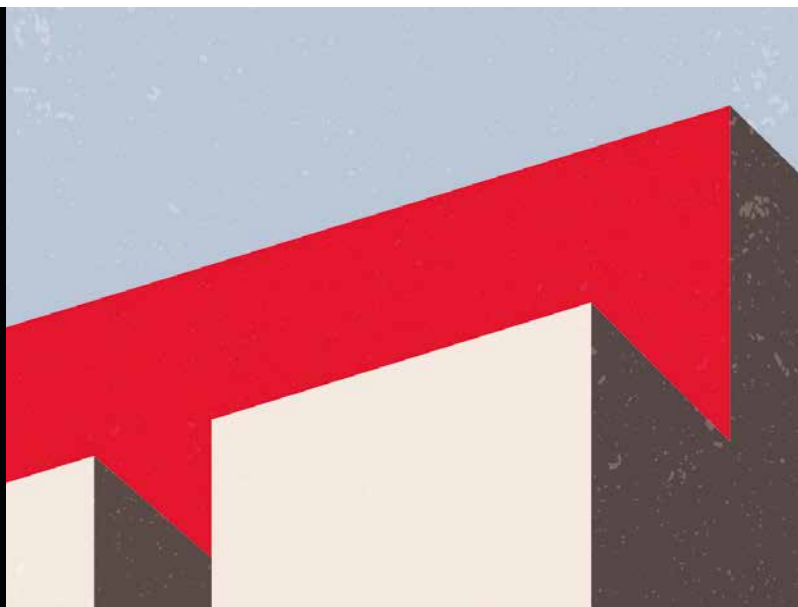
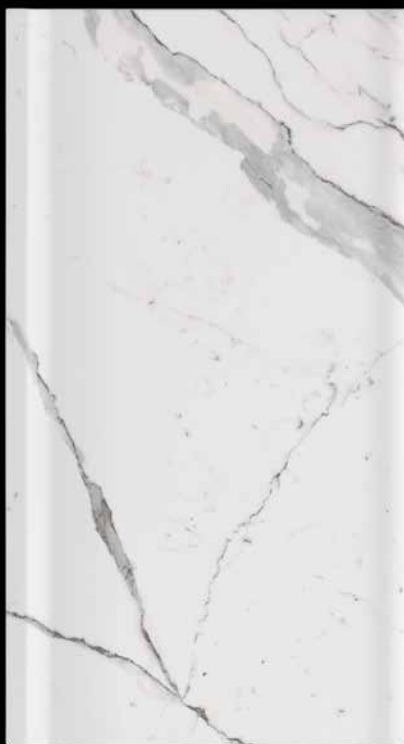
Giulio Valente, GV Service



GV warehouse, USA

andrea.ghiaroni@gmail.com

**A history of
dedication
and service
over 20 years
in the U.S.A.**



Rainbow was founded to provide outstanding services to the U.S. ceramic tile companies.

Located in Clarksville, Tennessee, Rainbow has a reputation for offering best prices, quality and above all reliable service since 2003.

We promote U.S. made products and believe in making investments on American territory. Our supply chain, from materials used to their processing and logistics, is entirely American to guarantee both economic and environmental sustainability.

We guarantee industrial quantities for cove base, bullnose, and square products, in accordance with your schedule and with a high level of organisation, from product processing to sales, including packaging.

We pay great attention to aesthetic and technical quality of our products known for their innovation, attention to detail and performance of materials used.

Rainbow Inc.
1051 Industrial Park Road
Clarksville, TN 37040

www.rainbowsvc.com


rainbow^{INC}
SERVICE FOR CERAMIC

RISORSE SIMEST PER promuovere il *business*

**Un incontro in
Confindustria
Ceramica per
presentare le diverse
forme di supporto
finanziario per
l'internazionalizza-
zione delle imprese**

di Raffaele Pellino

□ Da Simest nuovi incentivi per la crescita delle imprese italiane attraverso l'internazionalizzazione. Nel convegno organizzato nella sede di Confindustria Ceramica lo scorso 20 marzo 2024, la dr.ssa Vera Veri, *direttore Investimenti Partecipativi di Simest*, ha illustrato alcuni strumenti finanziari diretti a sostenere gli investimenti in programmi di sviluppo internazionale. All'evento ha partecipato un folto numero di CFO e imprenditori interessati alle nuove misure agevolative.

Attraverso gli "Investimenti partecipativi", Simest acquisisce - con risorse proprie e con risorse provenienti da Fondi di Venture Capital (strumento pubblico che Simest gestisce in convenzione con il MAECI) - una partecipazione di minoranza nell'impresa italiana o nella controllata estera (che può raggiungere al massimo il 49% del capitale dell'impresa estera e non può superare quella dell'impresa italiana promotrice), con un obbligo di "riacquisto" da parte del partner italiano al termine di un periodo non superiore a 8 anni. In tal modo Simest partecipa al capitale di rischio della società partner fornendo risorse complementari. In particolare, con il prestito partecipativo, si promuove l'insediamento di imprese italiane all'estero, sia su mercati UE che *extra-UE*, garantendo al progetto un supporto finanziario di medio/lungo termine, senza un intervento diretto nella gestione ordinaria e strategica della società partner. Dunque, un percorso di sostegno e di guida nel lungo processo di internazionalizzazione, dalla prima valutazione di apertura a un nuovo mercato fino all'espansione

con investimenti diretti a supporto di operazioni *greenfield* e acquisizioni all'estero.

Gli investimenti partecipativi prevedono, in ogni caso, una remunerazione pari al tasso BCE + uno spread commisurato alla classe dimensionale dell'impresa. Per gli investimenti *extra-UE* è possibile, inoltre, beneficiare di un "contributo in conto interessi" che influisce positivamente sul costo del finanziamento eventualmente richiesto dalla società proponente ad un istituto di credito terzo per finanziare la propria quota di partecipazione nel capitale estero.

L'incontro è stata anche un'occasione di confronto sulle ulteriori misure di sostegno alle imprese che Simest mette in campo per agevolare gli investimenti. Di particolare interesse per i partecipanti all'evento è stato il finanziamento agevolato (in regime *de minimis*) diretto a sostenere le fiere e gli eventi di carattere internazionale, anche in Italia. Con l'intervento agevolativo si intende supportare la partecipazione delle imprese fino a massimo di 3 eventi, di carattere internazionale, anche virtuali, tra: fiera, mostra, missione imprenditoriale e missione di sistema, per promuovere l'attività d'impresa sui mercati esteri. In particolare, sono ammissibili al beneficio le spese sostenute per l'area espositiva, le spese logistiche, le spese promozionali, le spese per consulenze connesse alla partecipazione all'evento, le spese digitali connesse alla partecipazione alla fiera/mostra. L'importo massimo finanziabile che l'impresa può chiedere è pari al "minore" tra: € 500.000, il



Finanziamenti agevolati

Finanziamenti agevolati a valere sul **Fondo 394*** per la **competitività internazionale** delle imprese italiane.
Focus nuova operatività: **digitalizzazione, sostenibilità, crescita sui mercati esteri e filiere**

BENEFICI

- Tasso Agevolato**
oggi ~0,5%
- Fondo perduto**
per PMI del sud, innovative, giovanili, femminili e imprese con requisiti di sostenibilità
- Operatività in tutti i Paesi esteri**
UE e Extra UE
- Onboarding digitalizzato**
simest.it

Condizioni dedicate per le imprese con **interessi nei Balcani Occidentali** e per le imprese esportatrici colpite dai **rincarichi energetici** o **danneggiate dalle alluvioni** in Emilia-Romagna e comuni limitrofi e in Toscana

8

* Risorse a valere su fondi pubblici gestiti da SIMEST per conto del MAECI

simest
gruppo oip

20% dei ricavi risultanti dall'ultimo bilancio, per domande fino a € 150.000 ovvero il 20% dei ricavi medi risultanti dagli ultimi due Bilanci, per domande superiori a € 150.000. È possibile ottenere anche una quota a fondo perduto fino al 10% dell'importo agevolato con un massimo di €100.000 euro in funzione di specifici requisiti. La durata complessiva del finanziamento è di 4 anni a decorrere dalla data di stipula del contratto, di cui 2 di preammortamento e due di rimborso.

Di interesse per il mondo ceramico anche la misura *ad hoc* per gli investimenti in transizione digitale e/o ecologica. Dedicato alle imprese italiane esportatrici (con un fatturato estero del 10% realizzato nell'ultimo anno), trattasi di un finanziamento a tasso agevolato che può essere utilizzato - fino al 50% dell'importo deliberato - a sostegno di specifici investimenti. La restante parte può essere destinata al rafforzamento patrimoniale dell'impresa. Tale quota può essere elevata fino a:

- 70% dell'importo deliberato, per le imprese che hanno subito un incremento dei costi energetici pari al

100% e che hanno un fatturato export pari ad almeno il 20% in fase di presentazione della domanda;

- 80% dell'importo deliberato per le Imprese con interessi nei Balcani Occidentali;
- 90% dell'importo deliberato per le imprese localizzate nei territori colpiti dagli eventi alluvionali verificatisi a partire dal 1° maggio 2023 individuati nell'Allegato I del D.L. 61/2023.

Anche per questo incentivo è possibile di ottenere una quota a fondo perduto fino al 10% dell'importo agevolato con un massimo di €100.000 in funzione di specifici requisiti.

Alcuni numeri permettono di meglio comprendere l'impatto degli interventi di Simest (società del gruppo Cassa Depositi e Prestiti) sui processi di internazionalizzazione. Nel corso dell'anno 2023 sono state impegnate risorse complessive per 8 miliardi di euro, con un incremento del 358% rispetto al 2022. In particolare, con il prestito partecipativo, misura principe dell'evento dello scorso 20 marzo, sono state realizzate operazioni per €310 milioni di cui €94 milioni a va-

lere su risorse proprie, €74 milioni a valere su risorse del Fondo di Venture Capital - gestito in convenzione con il MAECI (Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale) - e €142 milioni relativi a contributi in conto interessi. Così, al fine di promuovere progetti dalla forte vocazione all'export, Simest, ha fornito al comparto ceramico un'importante opportunità di crescita dei brand e una soluzione (con il supporto dei propri uffici esteri) ai tanti ostacoli che, non di rado, minano il processo di internazionalizzazione.

Dunque, una vasta gamma di strumenti per le aziende che vogliono espandersi e far conoscere i loro prodotti fuori dai confini nazionali. In un mercato sempre più globalizzato, caratterizzato da forti turbolenze politiche ed economiche, il sostegno - con risorse dedicate allo sviluppo di investimenti produttivi, commerciali o di innovazione - rappresenta un notevole impulso per l'intero settore.

rpellino@confindustriaceramica.it

CHALLENGER BANK E FINTECH, sulla via del credito

di Alessandro Reggiani*

Il credito alle imprese tra alti tassi, modifiche nelle garanzie statali e nuovi operatori, porta in evidenza nuove figure professionali

□ L'accesso al credito bancario dedicato alle imprese sta vivendo grossi cambiamenti in questi ultimi anni. Si è passati da una situazione favorevole, probabilmente irripetibile, ad una situazione, quella odierna, molto più complicata. Tra il 2020 e metà 2022 vi sono stati due fattori concomitanti che permettevano alla maggioranza delle imprese di potersi indebitare: da una parte il costo del denaro era nullo, dall'altra lo Stato aveva rafforzato in maniera significativa il sistema delle garanzie alle PMI. I due fattori, uniti alla necessità di reperire risorse post-Covid, hanno portato ad un effettivo aumento dell'indebitamento bancario delle aziende.

Il primo fattore, il costo del denaro, ha avuto una brusca modifica negli ultimi 18 mesi con un aumento dei tassi di interesse repentino: basti pensare che a giugno del 2022 l'Euribor a 3 mesi segnava ancora un valore negativo per poi salire di mese in mese fino a raggiungere la punta del 4% a settembre 2023, valore a cui si è assestato an-

che nei mesi successivi. Sul lato delle garanzie statali con lo scoppio della pandemia vi sono stati interventi legislativi che hanno ampliato, in modo significativo, le garanzie a disposizione delle PMI tramite il Fondo di Garanzia del Ministero delle Imprese e del Made in Italy. Tali garanzie sono state prorogate in maniera analoga anche nel post-pandemia, con scadenza dicembre 2023, al fine di supportare le imprese alle prese con le difficoltà concomitanti allo scoppio della guerra in Ucraina.

Lo scorso mese di dicembre il legislatore ha apportato modifiche, in vigore dal 1° gennaio 2024, che hanno visto delle restrizioni in termini di garanzie, che verosimilmente si accentueranno a fine anno considerando che la durata dell'intervento legislativo ha validità solo per il 2024. Alla luce del cambiamento delle garanzie, nonché la permanenza dell'elevato tasso di interesse, ci si aspetta un ulteriore calo delle domande.

Un fattore che potrebbe mitigare, almeno in parte, la riduzione dei finanziamenti, è la comparsa, negli ultimi anni, di nuovi operatori che hanno caratteristiche molto differenti dalla banca classica. Si dividono principalmente in due categorie: le **Challenger Bank** e le **Fintech**.

Le prime si caratterizzano per un processo di richiesta del finanziamento intermedio tra una banca tradizionale e le Fintech. La richiesta documentale è superiore a quella delle Fintech ma inferiore a quella delle banche tradizionali. Il processo decisionale, per quanto più veloce e snello, è comunque





fatto da persone fisiche che analizzano la pratica. Seppur i criteri di merito creditizio siano differenti dalle banche tradizionali vi è comunque un processo analogo. Questi operatori - a volte nella fase iniziale, altre volte in quella finale - prevedono la visita dell'azienda da parte di un loro funzionario.

Le Fintech, viceversa, richiedono pochi documenti e hanno algoritmi automatici che filtrano una parte importante delle richieste. Già durante "l'on-boarding", ossia la procedura di inserimento della richiesta nel portale della Fintech, la pratica potrebbe essere respinta. Solo se passa questa fase allora viene presa in mano da persone fisiche che effettuano la valutazione finale. Solitamente i documenti richiesti dalla Fintech sono molto pochi e i tempi di risposta sono nell'ordine di 15 giorni (salvo declino iniziale che, come detto, potrebbe avvenire in tempo reale).

Tanto le Challenger Bank quanto le Fintech utilizzano uno o più dei seguenti canali di approvvigionamento delle risorse finanziarie:

- raccolta diretta tramite propri conti correnti on line, soprattutto retail;
- apporto dato dai soci: molti di questi operatori hanno tra i propri soci banche tradizionali, fondi di investimento italiani o stranieri, confidi;
- cartolarizzazione: spesso questi soggetti, una volta erogati una certa quantità di finanziamenti con caratteristiche simili in termini di durata, importi, target di clienti, procedono con una cartolarizzazione dei finan-

ziamenti raccogliendo così fondi per i finanziamenti successivi.

La particolarità comune sia a Challenger Bank che Fintech è che utilizzano criteri di merito creditizio non solo diversi dalle banche tradizionali, ma anche diversi tra di loro. Non è quindi infrequente che un'azienda risulti non finanziabile dalle banche tradizionali e dalla maggioranza di questi operatori, ma sia comunque finanziabile da uno specifico di essi.

Questi operatori si stanno diffondendo per alcuni indubbi vantaggi:

- 1) Sono molto veloci grazie a risposte sulla concessione o meno del finanziamento richiesto che arrivano mediamente in 10-20 giorni e con l'erogazione che avviene nel giro di 30-40 giorni.
- 2) Sono molto snelli: chiedono pochi e ben determinati documenti senza impegnare le aziende e i loro consulenti nella produzione di un'ampia documentazione.
- 3) Concedono 'finanziamenti tondi': non è insolito che la Fintech, o la Challenger Bank, si posizioni come l'istituto che finanzia più di tutti gli altri l'azienda. Diventa il primo istituto in termini di importi concessi, non può però mai essere il primo a livello temporale: questi operatori intervengono solo se almeno un altro istituto bancario ha affidato l'azienda.
- 4) Non richiedono necessariamente che vengano fatti investimenti: fi-

nanziano anche la liquidità corrente, ossia il pagamento di fornitori, scorte e dipendenti.

Accanto a questi vantaggi abbiamo anche due principali svantaggi:

- 1) Tutti questi operatori, in modo diverso tra di loro per scelte aziendali, costano di più rispetto al canale tradizionale. È fondamentale quindi, prima di utilizzare questo canale, calcolare bene la sostenibilità dell'operazione.
- 2) Non sempre i criteri con cui questi operatori concedono il finanziamento sono chiari. A questo si aggiunge il fatto che alcuni di questi, in caso di esito negativo, segnalano il declino in CRIF, rendendo più complicate, o addirittura compromettendo, eventuali richieste successive. Diventa quindi fondamentale rivolgersi a professionisti autorizzati, quali i mediatori creditizi, per farsi assistere su come, se e su quale operatore fare la richiesta.

Questi nuovi operatori saranno in grado di sopperire all'inevitabile al calo di domande e delibere favorevoli? Risulta difficile crederlo in quanto i numeri espressi da questi operatori, per quando continuano a crescere a doppia cifra, continuano ad essere una goccia nell'oceano dei finanziamenti erogati dagli istituti di credito tradizionali.

*Group Manager di We Unit SpA
alessandro.reggiani@weunit.it



reducing emissions
& **minimising** water

esmalglass·itaca

In Esmalglass-Itaca ci impegniamo per l'ambiente offrendo soluzioni innovative e sostenibili.

Ecco perché sviluppiamo prodotti volti a ridurre le emissioni e ridurre al minimo il consumo di acqua nel settore.

Lavoriamo per un futuro più sostenibile per le persone e per il pianeta.

GALLERIA



Tecnologie e materiali
per decorazione, taglio,
fine linea e trattamenti
delle superfici

VETRICERAMICI

Via Canaletto, 138/140 - 41042 Spezzano di Fiorano (MO)
Tel. +39 0536 920729 - Fax +39 0536 920226
www.vetriceramici.com - vetriceramici@legalmail.it

Valorizzare la superficie ceramica attraverso la tridimensionalità

Dopo anni in cui la grafica ha dominato la scena, oggi grande attenzione è rivolta alla superficie e a ciò che può stimolare il tatto, attraverso cui il cervello riceve informazioni sull'ambiente circostante creando emozioni positive. Dietro a questo tema così sofisticato che sfocia nel neuromarketing, c'è una grande complessità tecnologica, applicativa e materica. Le materie, gli effetti, e il *know how* dei tecnici fanno finalmente la differenza. Dal punto di vista digitale, i metodi che si possono utilizzare per ottenere superfici tridimensionali, sono due, additivo e sottrattivo. Nel primo, si crea un rilievo tramite l'uso di colle digitali che vanno a fissare una o più graniglie o attraverso l'applicazione ad umido di smalti digitali applicati mediante macchine di nuova generazione. Nel secondo, invece, si genera una cavità depositando in via digitale dei materiali che agiscono fisicamente o chimicamente con l'intorno. L'azione fisica comporta idrorepellenza (*engrave*), mentre l'azione chimica sfrutta la fusibilità (*engrave after*). I principali vantaggi di entrambi sono:

- possibilità di lavorare direttamente su supporto liscio o ad incastro su supporto strutturato;
- nessuna limitazione al numero di strutture realizzate;
- facilitare la digitalizzazione della linea di smalteria con possibilità di combinare più effetti strutturanti, raggiungendo così elevata naturalezza superficiale;
- raggiungere un incremento del valore economico del prodotto finito per un'estetica accattivante.

L'applicazione di graniglie ed effetti può avvenire prima o dopo la decorazione digitale, tecnologia 3D Before e tecnologia 3D After.

I materiali che fanno la differenza in questi tipi di applicazione sono:

- le graniglie, dove la granulometria è fondamentale per ottenere effetti materici interessanti;
- le materie adesive, ovvero le colle, che si distinguono a base solvente e base acqua;
- gli inchiostri effetti, *engrave* e affondanti.

In funzione dell'effetto finale che si vuole ottenere, le variabili in gioco sono le seguenti:

- composizione chimica: è determinante prestabilire la posizione After o Before delle macchine applicative e controllare che le graniglie siano omologate per le diverse tecnologie digitali;
- granulometria: fondamentale per determinare il tatto e l'aspetto estetico finale della superficie;
- interazione con i materiali al contorno, in particolare engobio, smalto e digitali.

Enhancing ceramic surface through three-dimensionality

After years in which graphics have dominated, today great attention is focused on the surface and what can stimulate the sense of touch. The surface truly is the expression through which the brain receives information about the surrounding environment, creating positive emotions. Behind this sophisticated theme that leads into neuromarketing, there is a great technological, applicative, and material complexity. Materials, effects, and the *know-how* of technicians finally make the difference. From a digital point of view, the methods that can be used to obtain three-dimensional surfaces are two: additive and subtractive.

In the first case, a relief is created using digital adhesives that fix one or more granules or through the wet application of digital glazes applied by next-generation machines. In the second case, a cavity is generated by digitally depositing materials that act physically or chemically with the surroundings. The physical action involves hydrophobicity (*engrave*), while the chemical action exploits fusibility (*engrave after*). Both applications offer different types of advantages, the main ones being:

- ability to work directly on a smooth support or interlock on a structured support;
- no limitation on the number of structures created;
- facilitating the digitization of the glazing line with the possibility of combining multiple structuring effects, thus achieving a high degree of surface naturalness;
- achieving an increase in the economic value of the finished product for an attractive aesthetic.

The application of granules and effects can occur before or after digital decoration, using 3D Before and 3D After technology. In this graphic, the distinction of the applicative sequence is clearly visible, generating two types of surfaces that are equally natural. The material that makes the difference in these types of applications are:

- granules, where the particle size is crucial to obtain interesting textural effects;
- adhesive materials, i.e. adhesives, which are distinguished by solvent-based and water-based types;
- ink effects, engraving and sinking.

Depending on the final effect you want to achieve, the variables involved are as follows:

- chemical composition: it is crucial to establish the Before or After position of the applicative machines and to ensure that the granules are approved for various digital technologies.
- particle size: essential to determine the touch and the final aesthetic appearance of the surface.
- interaction with surrounding materials, especially engobe, glaze, and digital.



SYSTEM CERAMICS

Via Ghiarola Vecchia, 73 - 41042 Fiorano Modenese (MO)
Tel +39 0536 836111 - Fax +39 0536 830708
www.systemceramics.com

Creadigit - dall'analogico al digitale nella decorazione ceramica

La rivoluzione della decorazione ceramica porta da sempre la firma di System Ceramics: dall'introduzione della Rotocolor nel 1994 all'attuale Creadigit, che incarna l'evoluzione digitale.

Nata ufficialmente nel 2011, in oltre 10 anni Creadigit ha determinato l'upgrade della decorazione con la sua tecnologia completamente dominata da System Ceramics e dalle business unit del gruppo che ne hanno definito gli aspetti elettronici, elettrotecnici, i software, gli aspetti chimici e fisici.

Il suo sviluppo è nato e cresciuto attorno all'esclusività di Dimatix, le testine di stampa a getto d'inchiostro piezoelettriche drop-on-demand ad altissima risoluzione, estremamente precise, veloci, sostenibili, robuste, smontabili e soprattutto riparabili.

La sinergia tra le due aziende ha generato il successo di un sistema evoluto, flessibile e versatile, altamente performante anche per i grandi formati e garante di continuità di sviluppo e di aggiornamento nel tempo.

E ha posto sul mercato una pietra miliare: Creadigit Infinity, una stampante con una potenza di calcolo senza precedenti grazie all'avanguardistica piattaforma CoreXpress di System Electronics, l'unità di elaborazione - una per ogni barra - che governa tutte le operazioni. Questo sistema gestisce le operazioni in tempo reale, montando 12 o più barre, ognuna con testine differenti, consentendo un vastissimo ventaglio di effetti grafici con risoluzione fino a 600dpi.

A sostegno dei dettami di automazione e digitalizzazione propri dell'evoluzione industriale 4.0, System Ceramics ha introdotto Creavision e-View, sistema autoregolante di visione e controllo qualità ancora più completo e performante. Con

nuove telecamere fisse *full view*, ha un raggio di visione che comprende tutto il rullo, garantendo maggior precisione, più velocità, migliore produttività con interventi manuali minimi e infine un notevole contenimento dei costi di produzione.



Creadigit - from analogue to digital in ceramic decoration

The revolutionary steps forward in the ceramic decoration sector have always been made by System Ceramics: from the introduction of Rotocolor in 1994 to today's Creadigit, which embodies the digital revolution.

Officially dating to 2011, in over a decade, Creadigit has taken decoration to a new level, with its technology completely dominated by System Ceramics and by the business units of the group that have defined its software, as well as its electronic, electrotechnical, chemical and physical aspects.

It was created and developed based on the exclusive technology of Dimatix, the extra-high-resolution drop-on-demand piezoelectric inkjet print heads that are extremely precise, fast, sustainable and robust, and can be removed and most importantly repaired.

The synergy between the two companies has determined the success of an advanced, flexible and versatile system that guarantees top performance also for large sizes, as well as on-going development and upgrading over time. It has also established a milestone on the market:

Creadigit Infinity, a printer with unprecedented computing power, thanks to the leading-edge CoreXpress platform by System Electronics, the processing unit - one for each bar - that manages all the operations. This system manages operations in real time, with 12 or more bars, each with different print heads, enabling a huge range of graphic effects with a resolution of up to 600 dpi.

To support the automation and digitalisation required for the transition towards Industry 4.0, System Ceramics has introduced Creavision e-View, an even more complete, high-performance, self-regulating vision and quality control system. With new full-view fixed cameras, it has a field of vision that takes in the entire roller, guaranteeing greater precision, a faster process and improved productivity with minimal manual intervention, as well

as a significant reduction in production costs.

SICER

Via Montegrappa, 4/18 - 41042 Fiorano Modenese (MO)
Tel. +39 0536 927911 - Fax +39 0536 927990
www.sicer.it - info@sicer.it

NEXT EXPERIENCE SURFACES - mix di micro graniglie per superfici materiche, matt ed antiriflesso

L'innovazione e la ricerca di nuove materie per esaltare e perfezionare la percezione tecnica, tattile ed estetica delle superfici ceramiche è costante ed i risultati ottenuti da Sicer sono sempre più sbalorditivi.

Sicer Technology Lab presenta oggi un'importante novità di prodotto, NEXT EXPERIENCE SURFACES: l'evoluzione delle superfici.

Un prodotto innovativo che contiene in sé prerogative uniche; una formula che garantisce la possibilità di ottenere la superficie più adatta a ciascun cliente, a seconda delle diverse esigenze, mantenendo invariate le caratteristiche che la rendono unica.

Uno speciale mix di micro graniglie, con granulometria calibrata molto fine, che permette di ottenere superfici materiche, totalmente matt ed antiriflesso.

Il valore aggiunto di questa superficie è quello di riuscire a rispondere perfettamente a due esigenze che difficilmente si sposano: oltre ad essere totalmente anti riflesso (*glossy value* bassissimo tra 1.0 e 2.0), è infatti perfettamente pulibile e resistente agli agenti chimici.

NEXT EXPERIENCE SURFACES è una miscela pronta all'uso, di facilissima preparazione ed applicazione, che non richiede l'aggiunta di nessun additivo.

Il risultato che ogni cliente può ottenere è una superficie vetrificata tecnica, molto gradevole al tatto e con certificato valore anti-slip da R10 a R11.

Una soluzione innovativa, capace di rivoluzionare il concetto di pavimentazioni sicure sia per ambienti interni che esterni, ma anche di grande impatto estetico: NEXT EXPERIENCE SURFACES, l'evoluzione delle superfici.

NEXT EXPERIENCE SURFACES - mix of microgrits for material, matt and anti-reflective surfaces

The results obtained by Sicer are increasingly extraordinary, thanks to its constant innovation and research into new materials to enhance and perfect the technical, tactile and aesthetic perception of ceramic surfaces.

Sicer Technology Lab today presents an important new product, NEXT EXPERIENCE SURFACES: the evolution of surfaces.

This innovative product has a series of impressive characteristics, with a formula that guarantees the possibility to obtain the surface best suited to each

customer, depending on their needs, maintaining the unique features of the surface intact.

This special mix of microgrits, with a very fine calibrated grain size, enables the production of material, totally matt and anti-reflective surfaces.

The added value of this surface is its ability to satisfy two requirements that are difficult to reconcile: they are not only completely anti-reflective (with a very low glossy value, between 1.0 and 2.0), but are also very easy to clean and resistant to chemical agents.

NEXT EXPERIENCE SURFACES is a ready-to-use mix. It is extremely easy to prepare and apply, and does not require the addition of any additives.

This allows every customer to obtain a technical vitrified surface that is very pleasant to the touch and has a certified anti-slip value of R10 to R11.

An innovative solution, a revolution in the concept of safe flooring for both indoor and outdoor areas, which also looks very attractive: NEXT EXPERIENCE SURFACES, the evolution of surfaces.

SURFACES
NEXT

Sicer
TECHNOLOGY LAB

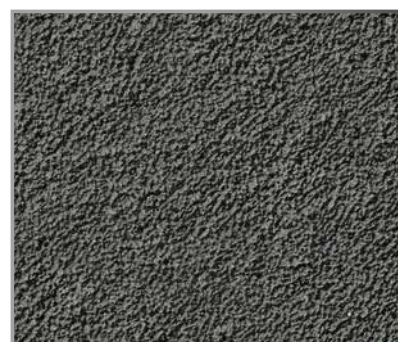
Superficie totalmente antiriflesso/Total
Anti-Reflecting Surface



Perfettamente pulibile/
Perfectly Cleanable



Superficie ceramica materica/
Material Ceramic Surface



SURFACES | NEXT

A new era of
**ANTI-REFLECTIVE AND MATERIAL
CERAMIC SURFACES**

by **sicer**

Per superfici 100% antiriflesso, materiche e perfettamente pulibili

NEXT Experience Surfaces: una speciale miscela di micro graniglie pronta all'uso, di facilissima preparazione che permette di ottenere superfici **totalmente matt e antiriflesso**, con **ottima pulibilità** e resistenza agli agenti chimici. Una superficie naturale, **materica, gradevole al tatto** e con coefficiente anti-slip da R10 a R11. Next Experience Surfaces, l'evoluzione definitiva delle superfici anti-riflesso, by Sicer.

NEXT Experience Surfaces: a special blend of ready-to-use micro grits, very easy to prepare that allows to obtain **totally matt and anti-reflective surfaces**, with **excellent cleanability** and resistance to chemical agents. A natural surface, **material, pleasant to the touch** and with anti-slip coefficient from R10 to R11. Next Experience Surfaces, the definitive evolution of anti-reflection surfaces, by Sicer.

Discover our products
on **sicer.it**



COLOROBBLIA

Via Bucciardi, 35 - 41042 Fiorano Modenese (MO)
Tel. +39 0536 9155 - Fax +39 0536 831650
www.colorobbia.com - marketing@colorobbia.com

Forma Plus, Air Evolution - inchiostri e smalti, graniglie e graniglie speciali

Durante l'ultimo Open House "Shaping Tomorrow" in Colorobbia Espana, la multinazionale italiana con il proprio claim "One brand infinite Solutions" ha mostrato tutto il potenziale delle sue nuove gamme di prodotti e soluzioni. In questo spazio espositivo protagoniste sono state la materia in tutte le sue forme e la sostenibilità. Nello spazio era stata allestita anche un'area specifica dedicata esclusivamente ai grandi formati e soluzioni per il segmento Living Design Surfaces (piani di cucina, arredi, etc.).

Le serie Forma Plus ed Air Evolution sono state le gamme di prodotti principali su cui Colorobbia ha focalizzato la sua proposta. Nelle superfici presentate sono stati generati digitalmente rilievi e micro-rilievi in perfetta sincronizzazione con la grafica e il resto delle applicazioni del processo di decorazione.

Queste finiture sono state realizzate con Forma Plus: Extra Glazes (smalti digitali a base acquosa), Graffiti (set di inchiostri con effetti di idrorepellenza) e Neogrits Collection (graniglie e graniglie speciali), nell'ottica di ottimizzare le prestazioni finali in qualsiasi formato riuscendo ad ottenere prima e/o dopo la decorazione digitale, rilievi, effetti materici perfino a partire da una superficie liscia.

La possibilità di combinare e modulare digitalmente diversi tipi di strutture mediante effetti di idrorepellenza e graniglie permette di sviluppare progetti sia da interno che da esterno.

Le serie Air Evolution e Extra Glazes (smalti digitali a base acqua) mostrano tutto il know-how disponibile sulle ultime tecnologie di smaltatura digitale selettiva, oltre a un completo set di inchiostri base solvente e base acqua che offrono prestazioni tecnico-estetiche eccellenti e un miglioramento tangibile degli indicatori a livello di emissioni e odori. Queste due gamme di prodotto, compatibili fra

loro, permettono ai clienti di sviluppare e industrializzare posteriormente progetti full digital, favorendo la creazione di rilievi e strutture. Con queste nuove sfide, Colorobbia offre un elevato livello di differenziazione perfettamente allineato con le tecnologie e il rispetto per l'ambiente.

Forma Plus, Air Evolution - digital inks and glazes, grits and special grits

During the last Open House "Shaping Tomorrow" held in Colorobbia Spain, The Italian multinational company with its claim "one brand infinite Solutions" showed all the potential of its new ranges of products and solutions.

In this exhibition space, the leading topics were materials and sustainability. A specific area dedicated exclusively to large formats and solutions for the Living Design Surfaces segment (kitchen tops, furnitures etc..) was also set up in the space.

The Forma Plus and Air Evolution series were the main product ranges on which Colorobbia focused its proposal. On the surfaces, reliefs and micro-reliefs were generated digitally so as to align perfectly with the graphics and other decorative applications. These finishes produced using Forma Plus optimise the performance of the finished tile or slab and achieve material and three-dimensional effects before and/or after digital decoration, even when starting out from a totally smooth surface.

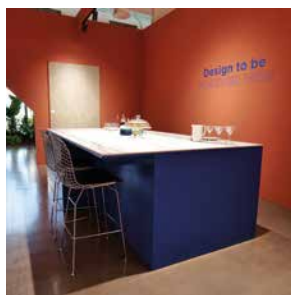
The Forma Plus series includes Extra Glazes (digital water-based glazes), Graffiti (sets of inks with water-repellent effects) and Neogrits Collection (grits and special grits). The ability to combine different types of structures digitally using grits and water-repellency effects allows for the development of exclusive designs.

The possibility of digitally combining and modulating different types of structures through water-repellent and grit effects allows to to develop both indoor and outdoor projects. The Air Evolution and Extra Glazes series (water-based digital glazes) show all the know how available on the latest selective digital glazing technologies, as well as a complete set of solvent-based and water-based inks that offer excellent technical and aesthetic performance and an evident improvement in emissions and odor indicators.

These two product ranges, compatible with each other, allow customers to develop

and industrialize full digital projects, and to create reliefs and structures.

Through these new challenges, Colorobbia offers a high level of differentiation according to the current technologies and the respect for the environment.



THE AESTHETICS OF LONGTIME SAFETY

MICROTECH
TECHNICAL MICRO GRITS

**WEAR
RESISTANCE
OVER TIME**

**NON-SLIP MATT
EFFECT**

**SOFT TEXTURE
PLEASANT TO
TOUCH**

**EASY
CLEANING**

COLOROBBIÀ
excellence to improve your ceramics
Since 1921

SACMI

Via Provinciale Selice, 17/A - 40026 Imola (BO)
Tel +39 0542 607111 - Fax +39 0542 642354
www.sacmi.com - ceramics@sacmi.it

V-Nature - tecnologie per la vena passante digitale

Con V-Nature, SACMI propone un nuovo approccio all'estetica e agli usi del prodotto ceramico. Grazie ai nuovi dispositivi di caricamento disponibili su Continua+ ed alla sincronizzazione digitale di tutte le fasi, è possibile ottenere la perfetta corrispondenza tra la decorazione nella massa e nella superficie della lastra.

Coordinato su Continua+, il sistema offre massima libertà nella gestione dei formati, degli spessori, dei colori e degli effetti. La sincronizzazione digitale avviene a partire dal file grafico di origine e prosegue nel deposito, anch'esso digitale, delle polveri sul nastro che alimenta la PCR, sino alla decorazione superficiale con i dispositivi SACMI Deep Digital (DHD e DDG).

Il risultato è un prodotto unico, di qualità ripetibile, che replica fedelmente gli effetti, la tridimensionalità e l'estetica dei materiali naturali, marmi, pietre, legno e altri. Realizzare un vero e proprio "laboratorio creativo" dove i clienti possono testare le proprie materie prime e le proprie idee di prodotto (marmi, pietre, ma anche legni, cementi, resine) è nelle ambizioni di SACMI che, insieme alla presentazione dei nuovi dispositivi, ha proposto al mercato alcuni esempi dei nuovi prodotti ottenibili, realizzati sulla linea Continua+ del Laboratorio di Imola e decorati digitalmente.

Tra questi, i nuovi marmi pregiati lucidi o Matt in materiale ceramico con alta fedeltà delle vene, anche le più sottili. Interessante anche sotto l'aspetto della sostenibilità - evitando l'impatto sugli ecosistemi dell'attività estrattiva - la possibilità di realizzare un marmo in materiale ceramico apre all'opportunità di "superare" la natura stessa. Tra i prodotti realizzati in SACMI, un marmo Verde Alpi trasformato in Nero Alpi, un prodotto che non esiste in natura ma che esalta ancor di più l'eleganza della vena bianca.

Approccio analogo sui nuovi prodotti in ceramica ad imitazione della pietra naturale. In questo caso, è la perfetta corrispondenza tra superficie e corpo ad esaltare la naturalità e l'"autenticità" della pietra. Tra realizzazioni del Laboratorio, un nuovo prodotto "Meteor" che spicca per tridimensionalità alla texture sino alle più lievi sfumature sul piano e sul bordo della lastra, l'ideale per countertop da cucina, tavoli rustici indoor e outdoor.



V-Nature - digital through-veining technology

SACMI V-Nature offers a new approach to ceramic product aesthetics and uses. Thanks to the latest filling devices on Continua+ and digital synchronization of every single stage, manufacturers can align in-body and on-surface decoration of the slab perfectly.

Coordinated on Continua+, this system maximizes freedom of action when managing size, thickness, color and effects. Digital synchronization begins with the original graphics file and continues with the deposit (also digital) of powders onto the belt that feeds the PCR, with surface decoration being applied by SACMI Deep Digital devices (DHD and DDG). The resulting products are unique, offering repeatable quality that faithfully replicates the effects, texture and look of natural materials such as marble, stone and wood.

SACMI has set itself the ambitious goal of establishing a true 'creative workshop' where customers can test their raw materials and product concepts (not just marble and stone, but also wood, cement and resin). In parallel with the presentation of the new devices, in fact, SACMI illustrated some of the new products that can be obtained, all made and digitally decorated on the Imola Lab's Continua+ line.



These include new polished or matt marble-like ceramic on which even the thinnest veins are reproduced with the greatest accuracy. This also has noteworthy implications for sustainability as it prevents the ecosystem damage caused by quarrying. What's more, creators of 'ceramic marble' are given an opportunity to 'improve' on nature itself. One such SACMI-made product is a Verde Alpi marble transformed into 'Nero Alpi': a product unknown in nature that makes the white veining even more striking. The same approach has been applied on ceramic products that mimic natural stone, resulting in a perfect match-up between surface and body to amplify naturalness and authenticity. The work in the Lab has also produced Meteor: a new product with three-dimensional texturing and gentle nuances on slab surface and edge that's ideal for kitchen countertops or indoor/outdoor rustic tabletops.

SMALTICERAM

Via della Repubblica, 10/12 - 42010 Roteglia (RE)
Tel. +39 0536 864811- Fax +39 0536 851233
www.smalticeram.com - info@smalticeram.it

Graniglie ceramiche GF - innovazione e rispetto ambientale

L'attenzione nei confronti dell'ambiente e delle persone ha guidato la ricerca dei laboratori Smalticeram nella creazione di nuove materie soddisfacendo la crescente richiesta di prodotti in grado di coniugare massima efficienza ed emissioni ridotte. La ricerca creativa racchiude un sapiente mix di abilità, materia pregiata e resa estetica. L'obiettivo è offrire al cliente la possibilità di sviluppare collezioni ceramiche capaci di emozionare.

La serie di graniglie e micrograniglie GF rappresenta l'ultima frontiera della tecnologia ceramica. La gamma di graniglie GF del colorificio ceramico reggiano Smalticeram è stata appositamente sviluppata per superare le aspettative del settore. Offrendo effetti estetici unici, un colore ineguagliabile e arricchimenti preziosi e strutturali, le graniglie GF mantengono risultati estremamente naturali. Si tratta di graniglie e micrograniglie tecniche ad alta resistenza chimica e fisica.

Con la cosiddetta "superficie totale", dalla tradizione dei formati classici alle moderne grandi lastre, le collezioni di Smalticeram si arricchiscono di spessori, materia ed effetti 3D. Le graniglie e micrograniglie GF rappresentano l'applicazione ideale per una resa cromatica elevata e decorazioni materiche

uniche, garantendo tutte le proprietà tecniche richieste dal mercato. Grazie alla loro morfologia granulometrica studiata appositamente per le moderne applicazioni, aggiungendo valore ad ogni progetto ceramico: profondità, brillantezza, trasparenza e struttura.

Smalticeram, da sempre sensibile alla salvaguardia dell'ecosistema, investe attentamente nella ricerca per preservare l'ambiente. Materiali in ingresso, processo di lavorazione e semilavorati in uscita seguono una procedura allineata alle più severe normative internazionali.

Scegli di esplorare le possibilità infinite delle graniglie ceramiche GF di Smalticeram.

GF ceramic grits - innovation and respect for the environment

Attention to the environment and those who live in it has guided the research conducted by Smalticeram laboratories for the creation of new materials able to meet the growing demand for products able to boost efficiency and at the same time reduce emissions. This creative research features a skilful mix of expertise, quality material and style, with the aim of offering customers the chance to develop ceramic collections able to stir the emotions. The series of GF grits and microgrits represents the very latest in ceramic technology. The range of GF grits of the Reggio Emilia ceramic glaze manufacturer Smalticeram has been specifically developed to exceed the expectations of the sector. With their unique aesthetic effects, unrivalled colour and particularly attractive appearance and textures, GF grits are able to maintain extremely natural results. These technical grits and microgrits have excellent chemical and physical resistance.

With the so-called "total surface", from traditional, classic tile sizes to modern large slabs, Smalticeram collections boast a wealth of thicknesses, material and 3D effects. The GF grits and microgrits are ideal applications for excellent colour performance and unique material decorations, guaranteeing all the technical properties requested by the market. Thanks to their grain morphology, specifically studied for modern applications, they add value to every ceramic project, enhancing depth, shine, transparency and texture.

Smalticeram has always sought to protect the ecosystem, and invests carefully in research to preserve the environment. Incoming materials, manufacturing processes and outgoing semi-finished products follow a procedure in keeping with the most stringent international standards.

Choose to explore the endless possibilities offered by the GF ceramic grits by Smalticeram.



OFFICINE SMAC

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

Q-ROLL - tecnologia per la stampa a rullo dell'ingobbio

Officine Smac, forte di un'esperienza di oltre quarant'anni nella tecnologia della stampa a rullo, presenta Q-ROLL, l'ultima evoluzione per l'applicazione di ingobbio sul retro delle piastrelle. Q-ROLL, grazie allo speciale rullo silicónico inciso al laser, consente un'applicazione regolare ed uniforme con possibilità di pesi controllati anche con superfici non perfettamente piane, grazie ad un innovativo sistema di allineamento del rullo. Una corretta stesura dell'ingobbio sulla superficie inferiore è indispensabile per evitare la contaminazione causata dal contatto diretto tra piastrelle e rulli ceramici del forno durante il processo di cottura.

Un'applicazione non corretta e non uniforme potrebbe causare gravi danni, quali:

- rapido deterioramento dei rulli ceramici,
- deformazione della planarità delle piastrelle,
- accumuli indesiderati di pezzi all'interno del forno.

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

Q-ROLL - in engobe roller printing technology

Officine Smac, with over 40 years of experience in roller printing technology, presents Q-ROLL, the latest evolution for the application of engobe on the back of tiles.

Q-ROLL, thanks to the special laser-engraved silicone roller, allows for regular and uniform application with the possibility of controlled weights even with surfaces that are not perfectly flat, thanks to an innovative roller alignment system. Correct printing of the engobe on the lower surface is essential to avoid contamination caused by direct contact between tiles and ceramic rollers of the oven during the firing process.

An Incorrect and uneven application could cause serious damage, such as:

- rapid deterioration of ceramic rollers,
- deformation of the flatness of the tiles,
- unwanted accumulations of pieces inside the oven.

Q-ROLL stands out for its extreme simplicity of use and for its adaptability to any production line, it avoids unwanted consumption of raw materials, does not contaminate the edges of the tile and allows the printing of logos or other designs. Installation is also easy, directly on the glazing line.

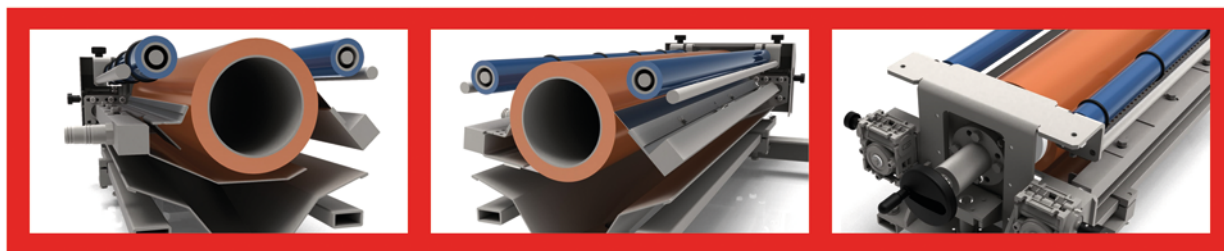


Q-ROLL

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

DURST GROUP

Via Julius Durst, 4 - 39042 Bressanone (BZ)
Tel. 0472 810211
www.durst-group.com - dvi@durst-group.com

Durst Gamma DG - sistema per smaltatura digitale

Durst Gamma DG è il rivoluzionario sistema messo a punto da Durst per la smaltatura digitale di piastrelle ceramiche che definisce nuovi standard in termini di flessibilità, efficienza e sostenibilità. L'esclusiva tecnologia delle testine di stampa proprietarie Durst RockJET di Gamma DG consente di realizzare illimitate strutture digitali su piastrelle utilizzando smalti ceramici a base acqua ad alta viscosità (particelle da 45 micron), che minimizzano le emissioni durante il processo di cottura, conferendo una percezione di naturalezza e profondità mai vista nei prodotti attualmente sul mercato.

Inoltre, l'utilizzo di Durst Gamma DG in linea con le stampanti digitali Durst Gamma XD, già bechmark di mercato in fatto di decorazione ceramica, assicura la realizzazione di strutture a incastro in perfetta sincronizzazione con le grafiche ad alta definizione. Ciò dà vita a stampe con colori vividi, dettagli nitidi e ad alto contrasto, che esaltano la tridimensionalità delle strutture realizzate con Gamma DG. Le speciali testine proprietarie Dimatix di Durst Gamma XD garantiscono qualità eccellente, massima uniformità su tutta la larghezza e totale assenza di banding. I risultati sono prodotti dagli effetti materici estremamente realistici, praticamente identici alla pietra naturale, al marmo o al legno, finora non realizzabili con nessun'altra tecnologia.

La flessibilità e l'elevato livello di automazione di Durst Gamma DG si traducono in un processo produttivo efficiente e sostenibile, indipendentemente dalle dimensioni dei lotti. Il ridotto utilizzo di acqua, la minimizzazione dei tempi di realizzazione delle piastrelle e l'estrema affidabilità che evita i fermi linea, contribuiscono a diminuire i consumi di energia. Inoltre, la possibilità di realizzare produzioni on demand permette di ottimizzare le risorse riducendo gli scarti e limitando i quantitativi a magazzino e i relativi costi di gestione e stoccaggio.

Durst Gamma DG - system for digital glazing

Durst Gamma DG is the revolutionary system developed by Durst for digital glazing of ceramic tiles that sets new production standards in term of flexibility, efficiency and sustainability. Durst's exclusive proprietary RockJET printhead technology used on Gamma DG is able to create unlimited digital structures on ceramic tiles using high viscosity water-based ceramic glazes (45 micron particle sizes). This glazes minimise emissions during the firing process, giving the tile a natural appearance never seen in products currently on the market.

In addition, the use of Durst Gamma DG in line with the Durst Gamma XD digital printers, already a market bechmark in ceramic decoration, ensures the creation of structures that are perfectly aligned with the high-definition graphic designs. This results in prints with vivid colours, sharp and strongly contrasting details that enhance the three-dimensional effect of the Gamma DG structures. The proprietary Dimatix printheads used on Gamma XD guarantee excellent quality, maximum uniformity across the entire width and complete absence of banding. The extremely realistic material effects are virtually indistinguishable from natural stone, marble or wood, and cannot be created with any other technology.

Durst Gamma DG's flexibility and high level of automation result in an efficient and sustainable production process, regardless of batch size. The use of less water, the minimisation of tile production time and the extreme high level of reliability that avoids downtime, all contribute to lower energy usage. In addition, the ability to produce small and on-demand batches makes it possible to optimise resources, cut waste and reduce the quantities of printed materials head in stock quantities and the related storage costs.



SMALTOCHIMICA

Via del Crociale, 52 - 41042 Spezzano (MO)
Tel +39 0536 845055 - Fax +39 0536 843600
www.smaltchimica.it - info@smaltchimica.it

SMALTOCLEAN - prodotti per il trattamento delle superfici lappate o levigate

Negli ultimi anni la ceramica si è resa protagonista di una vera e propria rivoluzione cambiando radicalmente il concetto di piastrella che da "commodity" è diventata un materiale che unisce un grande impatto estetico a prestazioni tecniche di altissimo livello. Protagonisti di questo cambiamento oltre alla decorazione digitale sono l'avvento dei grandi formati e i trattamenti di finitura superficiale tra cui la lappatura e la levigatura. Il gres porcellanato si contraddistingue per le ottime prestazioni tecniche quali la resistenza meccanica e chimica, la durezza e l'ottima resistenza alle macchie mostra. Qualora sia sottoposto a levigatura si nota frequentemente un netto peggioramento della sua pulibilità. La levigatura ed in misura minore la lappatura asportano una porzione di qualche micron dello strato superficiale aprendo "micro-porosità" presenti in profondità sia nel gres smaltato che in quello tecnico. Se non adeguatamente protette queste discontinuità vengono facilmente aggredite da sporcizia e agenti chimico-fisici compromettendo l'integrità del prodotto.

Smaltchimica ha sviluppato SMALTOCLEAN un'intera linea di prodotti per il trattamento delle superfici lappate o levigate in grado di ripristinare la resistenza alla macchia e ridurre la sensibilità agli agenti chimici tipiche del gres porcellanato.

La gamma si compone di:

- un decapante acido per preparare le superfici rimuovendo i residui lasciati dalla precedente levigatura e producendo micro-asperità superficiali che garantiscono l'ottimo aggancio dei trattamenti successivi;
- alcuni trattamenti basati su particelle colloidali che riempiono e sigillano le porosità aperte
- una serie di coloranti addizionabili ai trattamenti protettivi per esaltare il finishing dei prodotti scuri;
- alcuni formulati innovativi in grado di produrre in situ una post-vetrificazione in spessore sottile che ripristina l'integrità della superficie compromessa dalla levigatura.

I prodotti SMALTOCLEAN migliorano sensibilmente la resistenza a macchie colorate, acide e basiche della superficie trattata senza lasciare aloni né alterare la lucentezza e la riflessione.

SMALTOCLEAN - products for the treatment of lapped or polished surfaces

In recent years, ceramics have undergone a true revolution, radically changing the concept of tiles from a mere "commodity" to a material that combines great aesthetic impact with high-level technical performance. Central to this change, alongside digital decoration, are the emergence of large formats and surface finishing treatments such as lapping and polishing.

Porcelain stoneware stands out for its excellent technical performance, including mechanical and chemical resistance, durability, and excellent stain resistance. However, when subjected to polishing, there is often a noticeable deterioration in its cleanability. Polishing, and to a lesser extent lapping, remove a portion of the superficial layer, creating "micro-porosities" that exist in depth in both glazed and technical porcelain stoneware. If not adequately protected, these discontinuities are easily attacked by dirt and chemical-physical agents, compromising the integrity of the product.

Smaltchimica has developed SMALTOCLEAN, a complete line of products for the treatment of lapped or polished surfaces capable of restoring stain resistance and reducing sensitivity to chemical agents typical of porcelain stoneware. The range consists of:

- *an acid-based stripper to prepare surfaces by removing residues left by previous polishing and producing micro-asperities on the surface that ensure optimal adhesion of subsequent treatments;*
- *several treatments based on colloidal particles that fill and seal open pores;*
- *a series of colorants that can be added to protective treatments to enhance the finishing of dark products;*
- *innovative formulations capable of producing a thin in-situ post-vitrification that restores the integrity of the surface compromised by polishing.*

SMALTOCLEAN products significantly improve the resistance to colored, acidic, and basic stains of the treated surface without leaving halos or altering gloss and reflection.



cer magazine

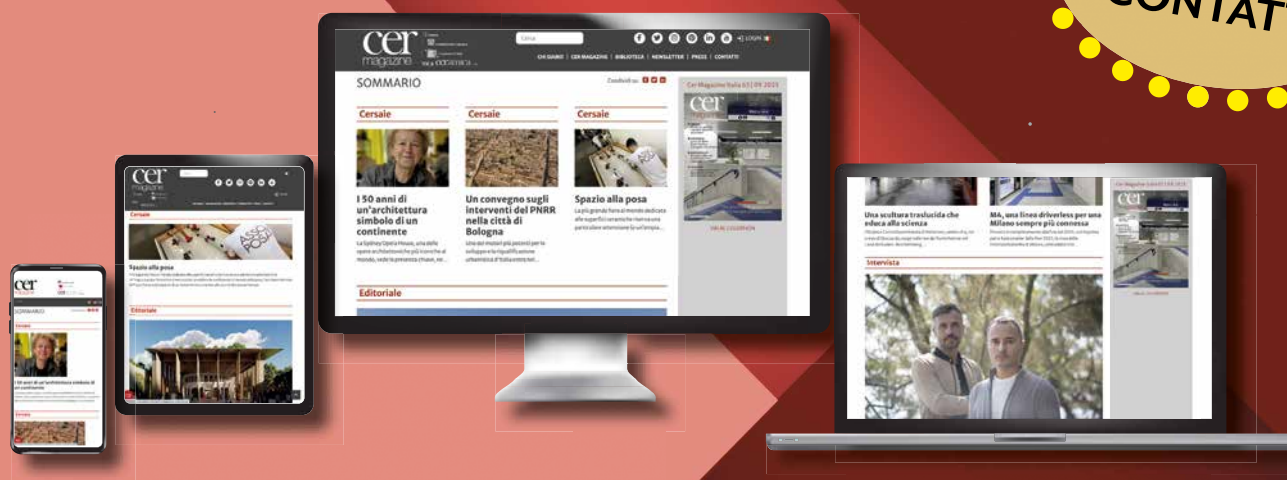
La RIVISTA DELLA CERAMICA ITALIANA e di Cersaie
in cinque lingue – italiano, inglese, francese, tedesco e russo –
e con la più grande diffusione internazionale
È DIVENTATA DIGITALE!

WWW.CERAMICA.INFO/CER-MAGAZINE

Un progetto editoriale su supporto digitale, distribuito mediante
la piattaforma **ceramica.info** e i canali social di **Cersaie** e
Ceramics of Italy per promuovere la conoscenza, l'uso e la
diffusione delle piastrelle e dei sanitari italiani presso i diversi
interlocutori dei cinque continenti.



100.000
CONTATTI



Analisi di mercato, **interviste** a progettisti,
opinion leader e distributori, tendenze e
novità di prodotto, innovazione tecnica e
tecnologica, una ampia selezione di **progetti
internazionali** e un focus permanente sui
temi legati alla **sostenibilità** dell'intera filiera
produttiva.

Notizie sulle **aziende italiane** ma anche
su **Cersaie** - Salone Internazionale
della Ceramica per l'Architettura e
dell'Arredobagno - , l'appuntamento
mondiale dedicato all'innovazione nel
design e nell'architettura.

Editore:

EdiGer SpA

Viale Monte Santo 40, 41049 Sassuolo (MO)
Tel. 0536 804585
redazione@confindustriaceramica.it

Agenzia esclusiva per la raccolta pubblicitaria:

Agenzia esclusiva per la pubblicità
pool
di Mararosa Morsetti

Via Tacchini 4 - 41124 Modena
Tel. 059 344455 - info@pool.mo.it
www.poolmagazine.it

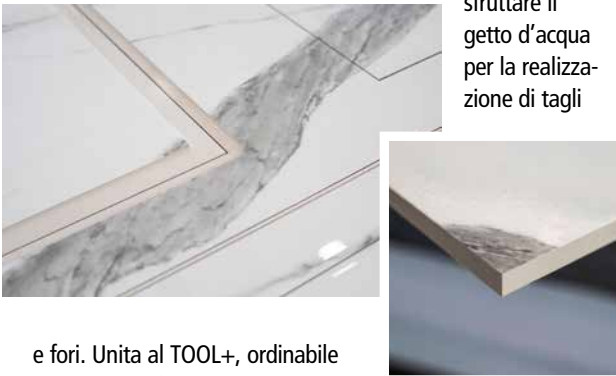


DONATONI MACCHINE

Via Napoleone, 14 - 37015 Sant'Ambrogio di Valpolicella (VR)
Tel +39 045 686 25 48 - Fax +39 045 688 43 47
www.donatongroup.com - info@donatonimacchine.eu

WATERJET J5.42 - centro di taglio

Nel settore ceramico le difficoltà maggiori si presentano con lavorazioni che richiedono precisione, qualità e replicabilità. È proprio ascoltando e ponendo la propria attenzione alle esigenze dei propri clienti e del mercato che DONATONI Group, azienda storica specializzata nella costruzione di macchine per la lavorazione della pietra, ha recentemente ampliato la propria offerta con una macchina ideale per il taglio di diversi materiali ma in particolar modo adatta al taglio della ceramica, mantenendo alta l'affidabilità del brand. Waterjet DONATONI J5.42. è di fatto un centro di taglio in grado di sfruttare il getto d'acqua per la realizzazione di tagli



e fori. Unita al TOOL+, ordinabile come optional, lascia ampio spazio di utilizzo anche per l'esecuzione di lavorazioni di scavo, fornendo realizzazioni dettagliate e precise nella produzione di piani cucina. L'area di carico e scarico del materiale è stata progettata per permettere un accesso completo sia nella parte anteriore che posteriore, facilitando la rimozione del piano lame e la conseguente pulizia della vasca. La testa di taglio resta il cuore pulsante di questo prodotto, si tratta infatti di una tecnologia compatta e potente, che dispone di un asse C a rotazione infinita e un asse di inclinazione dell'ugello tra +/- 60°, con un riduttore integrato per consentire il passaggio delle tubazioni ad alta pressione. La pompa ad alta pressione infine vanta una potenza di 37kW, che permette di raggiungere una pressione di esercizio massima di 4200 bar, in grado di rimanere costante grazie ad un sistema di regolazione continuo durante tutto il processo di taglio, assicurando risultati precisi e uniformi. DONATONI Group si orienta quindi verso lo sviluppo di una linea che si distingue per versatilità d'uso e precisione, in grado di soddisfare le esigenze più complesse.



WATERJET J5.42 - cutting center

In the ceramic industry, the greatest challenges arise with processes that require precision, quality, and replicability. It is by listening to and paying attention to the needs of its customers and the market that the DONATONI Group, a historic company specializing in the construction of stone processing machinery, has recently expanded its range with a machine ideal for cutting various materials but particularly suitable for cutting ceramics, while maintaining the brand's reliability. Waterjet DONATONI J5.42., in fact, it is a cutting center capable of utilizing water jets for cuts and holes. When combined with the TOOL+, available as an optional add-on, it provides ample space for excavation work, delivering detailed and precise results in the production of kitchen countertops. The material loading and unloading area has been designed to allow complete access from both the front and rear, facilitating the removal of the blade bed and subsequent cleaning of the tank. The cutting head remains the beating heart of this product; it is a compact and powerful technology equipped with an infinitely rotating C-axis and a nozzle tilt axis between +/- 60°, with an integrated reducer to allow passage of high-pressure pipelines. The high-pressure pump boasts a power of 37 kW, enabling it to reach a maximum operating pressure of 4200 bar, which remains constant thanks to continuous regulation throughout the cutting process, ensuring precise and uniform results. DONATONI Group is thus committed to the development of a line distinguished by versatility of use and precision, capable of meeting the most complex requirements.



A ZETA GOMMA

Via Radici in Piano, 449/1 - 41049 Sassuolo (MO)
Tel +39 0536 867111 - Fax +39 0536 806884
www.azetagomma.com - info@azetagomma.com

M.E.C.® FLEX Neroverde - cinghia in poliuretano ad alta resistenza e basso coefficiente di attrito

Da oltre 50 anni, A-Zeta Gomma produce cinghie di trasmissione e nastri trasportatori a Sassuolo, nel cuore del distretto ceramico. Nel tempo, l'azienda ha imparato a conoscere a fondo le necessità dei produttori di piastrelle e ha sviluppato soluzioni dedicate per rispondere alle loro esigenze.

È il caso della M.E.C.® FLEX Neroverde: una cinghia in poliuretano ad alta resistenza e basso coefficiente di attrito. Progettata per l'impiego nei processi di squadratura e ideale nelle lavorazioni a secco, la M.E.C.® FLEX Neroverde è il frutto di un lungo lavoro di ricerca e sviluppo che ha permesso di creare un prodotto di alto livello, capace di ottenere prestazioni eccellenti anche nelle applicazioni più complesse.

È particolarmente indicata per l'uso sui macchinari di rettifica a secco per superfici in gres porcellanato. Grazie allo speciale riporto vulcanizzato in gomma, inoltre, ha un ottimo grip e una grande resistenza all'abrasione e alle temperature estreme.

La Neroverde di A-Zeta Gomma fa parte della famiglia M.E.C.® FLEX: la gamma di cinghie di trasmissione dentate ad alta resistenza, progettate per affrontare qualsiasi sfida nel mondo dell'industria. Come suggerisce il nome, la Neroverde è una cinghia dalla colorazione speciale: un omaggio all'U.S. Sassuolo Calcio di cui A-Zeta Gomma è sponsor e al territorio, al quale l'azienda è fortemente legata.

Non è un caso che sia pensata proprio per i produttori di piastrelle. La tradizione ceramica di Sassuolo, infatti, ha giocato un ruolo strategico per la crescita dell'azienda che, negli anni, ha potuto creare sinergie importanti con le imprese del distretto ceramico. La M.E.C.® FLEX Neroverde, dunque, è l'omaggio di A-Zeta Gomma alla città e alle sue eccellenze produttive e sportive.

M.E.C.® FLEX Neroverde - a polyurethane belt known for its high-resistance and low friction

For over 50 years, A-Zeta Gomma has been manufacturing transmission belts and conveyors in Sassuolo, the heart of the ceramic district. Throughout the time, the company has come to deeply understand the needs of the tiles manufacturers and has developed tailored solutions to meet their specific requirements.

One such solution is M.E.C.® FLEX Neroverde belt: a polyurethane belt known for its high-resistance and low friction coefficient. Specifically engineered for the squaring applications and well-suited for dry processes, the M.E.C.® FLEX Neroverde belt represents the outcome of extensive research and development, leading to the creation of a high-quality product, capable of delivering excellent performances even in the most demanding applications.

It's particularly recommended for the use on dry squaring machines for gres porcelain surfaces. Thanks to its hot vulcanized rubber coating, offers excellent grip and a very high resistance to abrasion and high temperatures.

The Neroverde belt is part of the M.E.C.® FLEX line: a range of high resistance timing belts, designed to meet the demands of the most challenging applications. True to its name: the Neroverde belt features a distinctive colour as a tribute to the U.S. Sassuolo Calcio sponsored by A-Zeta Gomma with and to the territory with which the company has strong ties.

It is no coincidence that the belt was designed for tiles manufacturers. The ceramic tradition of Sassuolo has indeed played a key role in the growth of the company that, creating important synergies with the ceramic district over the years. The M.E.C. FLEX Neroverde, therefore, is A-Zeta Gomma's homage to the city and to its remarkable achievements in both production and sport.



SOLUZIONI SU MISURA



QUALITÀ E PERSONALIZZAZIONE MADE IN SASSUOLO

CINGHIE DI TRASMISSIONE IN GOMMA E POLIURETANO | CINGHIE TERMOSALDABILI
 NASTRI TRASPORTATORI IN GOMMA, PVC E PU | TUBI PER RIVESTIMENTO RULLI
 LASTRE IN GOMMA | ARTICOLI STAMPATI IN GOMMA | ARTICOLI TECNICI



Inquadra il QR Code
 per visitare il sito
www.azetagomma.com



ICF & WELKO

Via Sicilia, 10 - 41053 Maranello (MO)
Tel. +39 0536 240811 - Fax +39 0536 240888
www.icf-welko.it - icf-welko@icf-welko.it

EXTREMA - linea di rettifica e bisellatura a secco

ICF & Welko nasce dalla fusione di due aziende storiche dell'automazione italiana con oltre 50 anni di esperienza nel settore degli impianti ceramici: ICF Industrie Cibec, specializzata nella preparazione impasti, e Welko, specializzata nel settore presse, essiccamento, cottura, smaltatura e impianti completi.

Abbiamo costruito impianti completi in tutto il mondo, fornendo linee chiavi in mano dalle materie prime fino al prodotto finito per la vendita, avvalendoci di produttori di altissimo livello per le macchine a completamento. Il nostro servizio clienti fornisce una puntuale assistenza alla progettazione con prove di laboratorio e semi-industriali. Ora ICF & Welko presenta la nuova linea squadratrice e bisellatrice a secco, "Extrema", che ha il controllo in automatico (autoregolazione) e remoto del posizionamento delle mole.

Regolazione automatica del cono. Riduzione del fermo macchina per cambio utensile. "Extrema" va da 16 a 30 teste per modulo ed è adatta a formati fino a 1800x3600 mm.

Il sistema di controllo posizione mole non utilizza datati sistemi laser ma un nostro nuovo brevetto esclusivo. "Extrema" garantisce costanza di qualità: grazie al *software intuitive* l'operatore può memorizzare tutti i parametri per ripetere i settaggi e migliorarli in automatico.

"Extrema" presenta inoltre i seguenti vantaggi:

- manutenzione delle parti di usura meccanica e ricambistica;
- analisi e controllo. Interfaccia HMI *software* e *hardware* con analisi dei consumi energetici;
- esclusività. Mandrino di precisione esclusivo, l'unico mandrino con doppia riduzione per il controllo assoluto della posizione;
- consumo. Motori a basso consumo: in media 2 A in meno della media dei più installati;
- risparmio energetico. Recupero energetico in decelerazione.

EXTREMA - dry squaring & chamfering line

ICF & Welko is the upshot of the merger of two long-established Italian automation companies with over 50 years of experience in the ceramic plant industry: ICF Industrie Cibec, specialized in the preparation of ceramic bodies and Welko, specialized in the press, drying, firing, glazing and complete plants sector.

We have installed complete plants worldwide, supplying turnkey lines from raw materials to finished products ready to go on sale. We avail ourselves of leading manufacturers for line completion machinery. Our customer service provides prompt design assistance with lab and semi-industrial tests.

Now ICF & Welko presents the the new dry squaring & chamfering line, "Extrema", which has automatic (self-regulation) and remote control of the positioning of the grinding wheels. Automatic cone adjustment. Reduction of machine downtime for tool change.

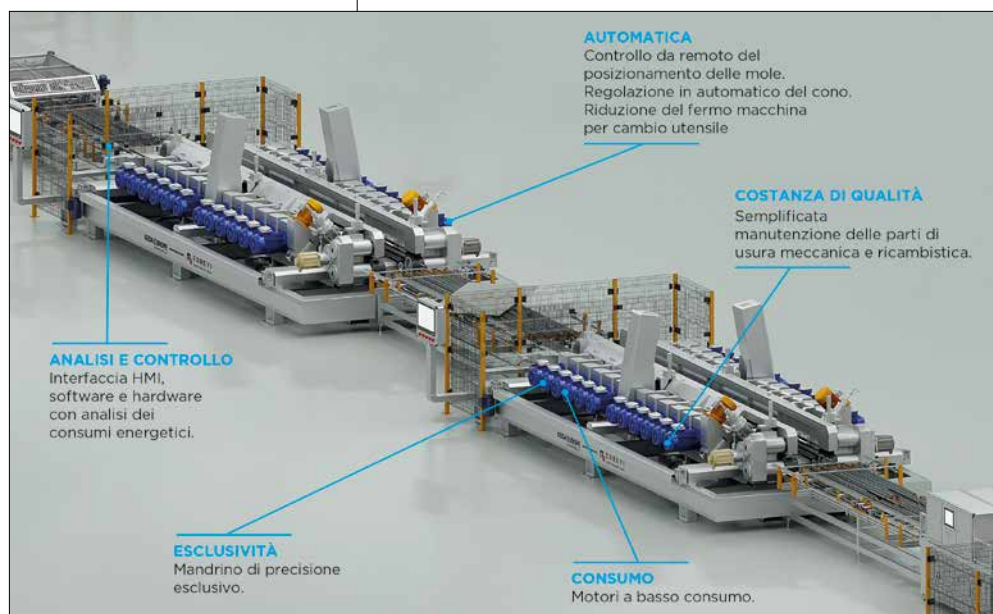
"Extrema" has 16 to 30 heads per module and it is for formats up to 1800x3600 mm.

The abrasive position master control is not utilising any oldfashion laser control photocell. The control is by our exclusive new patent.

"Extrema" guarantees constancy of quality: with intuitive software, the operator can memorize all parameters to repeat settings and improve them automatically.

"Extrema" also has the following advantages:

- maintenance of mechanical wear parts and spare parts;
- analysis and control. Software and hardware HMI interface with energy consumption analysis;
- exclusivity. Exclusive precision spindle, the only spindle with double reduction for absolute position control;
- consumption. Low consumption motors: on average 2 A less than the average of most installed;
- energy saving. Energy recovery in deceleration.



**SOLUTIONS FOR INDUSTRIAL PROCESSING
IN THE CERAMIC SECTOR**



We design and manufacture complete highly-reliable industrial plants, 100% taylor-made, with high performances, energy saving solutions for each step of the ceramic production process.

CONTACT US:

 +39 0536 240811

 icf-welko@icf-welko.it

 www.icf-welko.it



ICF & WELKO S.P.A

Via Sicilia 10 - 41053 Maranello (MO), Italy

FOLLOW US:



BMR

Via G. Fattori, 6 - 42019 Scandiano (RE)
Tel +39 0522 857868 - Fax +39 0522 856475
www.bmr.it - bmr@bmr.it

Squadra Vision - squadratura d'avanguardia e sostenibile, per ogni esigenza di lavorazione

Grazie ad un grande lavoro di Ricerca&Sviluppo, le tecnologie BMR sono sempre più performanti e competitive. Tra queste, spicca senza dubbio la Squadra Vision. Rivoluzione del concetto del fine linea ceramico, la nuova Squadra Vision è la figlia diretta della classica squadratrice con telecamere. Un impianto evoluto, dotato di funzionalità "full automatic" per una lavorazione totalmente autonoma e altamente ingegnerizzata che, grazie a continui upgrade tecnologici, è in grado di garantire performance elevate, con considerevoli benefici in termini di rispetto dell'ambiente, risparmio energetico, consumo e costo dell'utensile. Squadra Vision è una squadratrice a secco con 3, 6, 9 o 12 calibratori per lato ideale per tutti i tipi di materiali e formati che superano anche i 1800x3600 mm. La nuova versione all'avanguardia con il sistema di telecamere di misurazione con velocità immagine ulteriormente migliorata permette di visualizzare in tempo reale l'operazione di squadratura e determinare le sbuccature anche grazie alla funzionalità di fermo immagine. Inoltre, la combinazione tra i visori e l'avanzamento automatico del mandrino calibratore che garantisce una lavorazione a temperature più basse e dotato di sistema di motorizzazione brushless e di cinghie, riesce a determinare l'esatto punto di posizionamento dell'utensile e ad assicurarne il lavoro in automatico. Allestita con un sistema laser in ingresso e in uscita della linea, la macchina interviene realizzando un controllo automatico puntuale di numerose funzionalità e parametri garantendo una maggiore percentuale di produzione di prima scelta e, di conseguenza, una riduzione dei costi di manodopera e di processo, rispettando l'ambiente e gli standard di ecosostenibilità.



Correzione automatica del cono di asportazione / Automatic correction of the removal cone



Gestione elettronica di ogni singolo mandrino / Electronic management of each single spindle



Squadra Vision - avant-garde and sustainable squaring for any processing requirement

Thanks to a great deal of R&D work, BMR technologies are becoming increasingly high-performance and competitive. Among these, the Squadra Vision undoubtedly stands out. A revolution in the ceramic end-of-line concept, the new Squadra Vision is the direct heir to the classic squaring machine with cameras. An evolved system, with "full automatic" functions for totally autonomous and highly engineered processing, which, thanks to continuous technological upgrades, can guarantee high performance, with considerable benefits in terms of respect for the environment, energy saving, consumption and tool cost. Squadra Vision is a dry squaring machine with 3, 6, 9 or 12 calibrators per side, ideal for all types of materials and sizes even exceeding 1800x3600 mm. The new state-of-the-art version with the further improved image speed measuring camera system allows real-time display of the squaring operation and establishing any chipping also thanks to the freeze frame functionality. In addition, the combination of the viewers and the automatic calibrating spindle feed, which guarantees processing at lower temperatures and has a brushless motorisation system and belts, can establish the exact positioning point of the tool and ensure that it works automatically. Fitted with a laser system at the line input and output, the machine performs precise automatic control of numerous functions and parameters, guaranteeing a higher percentage of first-choice production and, consequently, a reduction in labour and process costs, while respecting the environment and eco-sustainability standards.

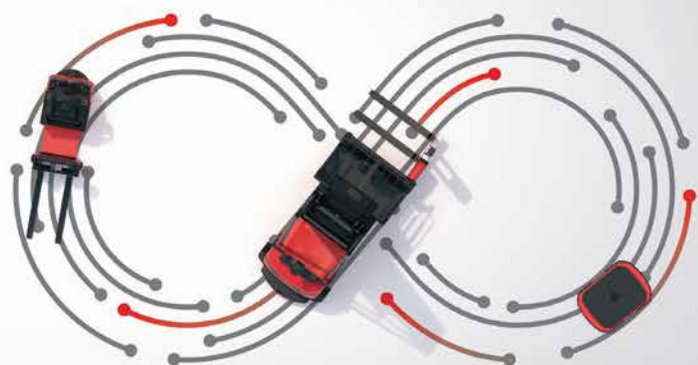


INTO THE FUTURE

Data flows, technology remains

EVOLUZIONE INFINITA.

**SERIE MATIC: movimentazione
automatica**



EFFICIENZA, VELOCITÀ E PRECISIONE.

Con i carrelli automatizzati Linde il tuo magazzino non ha più limiti. Le merci potranno essere movimentate indipendentemente dai turni degli operatori e dalla tipologia di prodotti, aumentando notevolmente la produttività e la sicurezza dell'azienda.

Scopri i vantaggi della gamma automatizzata su
www.linde-mh.it

INDICE PUBBLICITÀ

■ IMPIANTI PER CERAMICHE

A ZETA GOMMA SRL	p. 93
BAOLI-STILL SPA	p. 7
BMR SPA	p. 97
ELLEK AUTOMAZIONI SRL	p. 6
ICF & WELCO SPA	p. 95
ITALVISION SRL	p. 4
LINDE MATERIAL HANDLING	p. 98
OFFICINE SMAC SPA	p. 87
ROBATECH ITALIA SRL	p. 13
SYSTEM CERAMICS SRL	p. 2-58
ZAMA SETER SRL	p. 40

■ COLORIFICI E MATERIALI PER CERAMICHE

COLOROBIA ITALIA SPA	p. 83
DAXEL SRL	p. 11
ESMALGLASS SPA	p. 76
MAPEI SPA	p. 26
MISTRAL ITALIA SRL	p. 24-25
REMIX SPA	p. 68
SICER SPA	p. 81
SMALTICERAM UNICER SPA	p. 100
SMALTOCHIMICA SPA	p. 3
XIETA INTERNATIONAL SL	p. 17
VETRICERAMICI SRL	p. 67
ZSCHIMMER & SCHWARZ CERAMCO SPA	p. 8

■ SERVIZI E LAVORAZIONI SPECIALI

ASSOPOSA	p. 15
CER MAGAZINE DIGITAL	p. 90
CERSAIE	p. 49
GRA-E-BA SRL	p. 99
GV SERVICE	p. 68
HYDRODESIGN Usa Inc.	p. 64
RAINBOW INC.	p. 71
SPS ITALIA	p. 19
TENNESSEE ECONOMIC PARTNERSHIP	p. 62

Soluzioni per l'edilizia

DAVANZALI IN CERAMICA

- ADATTO ALLA COPERTURA DI DAVANZALI GIÀ ESISTENTI
- MONTAGGIO PRATICO E VELOCE SENZA DEMOLIZIONI
- REALIZZATI SU MISURA

ESTETICA INNOVAZIONE VALORE





GF

The ultimate grit solution



SMALTICERAM[®]
WORLDWIDE PARTNER

www.smalticeram.com