

50
ANNI
DI
CER

CER

il giornale della Ceramica

maggio
giugno
2024

INDUSTRIA

Ceramica italiana
2023: fatturato
in frenata a 7,5
miliardi di euro

COUNTRY REPORT

Vietnam's new
Land Law expected
to drive real estate
growth

DOSSIER

Il risparmio
energetico per una
fabbrica ceramica
sostenibile

GALLERIA

Movimentazione
e stoccaggio.
Stampi e presse

**AUGUSTO CIARROCCHI È IL NUOVO
PRESIDENTE DI CONFINDUSTRIA CERAMICA**

GRAEBA

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



GRAEBA 

Via XX Settembre Nr.9 -41042 Fiorano Modenese (MO)
Tel. 0536- 405013 info@graeba.com www.graeba.com



SMALTICERAM[®]
WORLDWIDE PARTNER

www.smalticeram.com

Costruiamo insieme un futuro **SOSTENIBILE**



ORA PUOI ANCHE SCEGLIERE PRODOTTI A EMISSIONI DI CO₂ INTERAMENTE COMPENSATE

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



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



È TUTTO OK,
CON MAPEI

Scopri di più su zero.mapei.it



PARADOSSO ETS: blocca gli investimenti per la decarbonizzazione

di Giovanni Savorani



GIOVANNI SAVORANI
Presidente
Confindustria Ceramica

□ **L'ennesimo paradosso** del sistema ETS, ultimo della serie. Nato per agevolare il percorso di decarbonizzazione arriva a frenarlo nel modo peggiore: eliminando la possibilità di ricorrere ad incentivi sugli investimenti necessari per la decarbonizzazione. La misura 'Transizione 5.0' esclude l'industria ceramica – e tutti i settori in regime ETS – dalla possibilità di ricorrere ai crediti di imposta previsti per questo fine. Una incredibile distorsione alla quale i decreti attuativi potrebbero porre un parziale rimedio. Ulteriore esempio della necessità di una radicale riforma del sistema ETS, nel segno di una decisa correzione di rotta. La ceramica italiana è la prima al mondo per performance ambientali raggiunte, oltre che per la trasparenza delle informazioni disponibili. È caratterizzata da siti di dimensione ridotta, rappresentando circa il 10% degli impianti soggetti ad ETS e solo l'1% delle emissioni regolate dal sistema. Grazie all'utilizzo delle più moderne tecnologie, l'impronta ambientale è la migliore rispetto a tutti i competitor mondiali attraverso l'eliminazione di ogni materia prima tossica, utilizzando le tecnologie manifatturiere a minor consumo unitario, riciclando acqua e scarti di produzione con percentuali prossime al 100%, facendo lavorare persone in ambienti salubri e nel rispetto della legge.

L'obiettivo di essere i primi al mondo a fare piastrelle completamente decarbonizzate si scontra con una realtà di fatto: non esistono tecnologie alternative all'utilizzo del gas naturale ed i vettori energetici decarbonizzati non sono disponibili in quantità significative e con costi allineati al gas naturale. Un 'muro invalicabile davanti alla strada' che, nella sola IV fase ETS, è costata non meno di 200 milioni di euro, risorse sottratte agli investimenti in ricerca e a quelli sugli impianti.

In questo quadro la nuova misura Transizione 5.0 si pone l'obiettivo di sostenere il processo di transizione digitale ed energetica della manifattura italiana, una affermazione condivisibile ma che lascia stupefatti dall'inserimento di una previsione che esclude a priori i settori *hard to abate*, che maggiormente hanno bisogno di supporto per non perdere volumi produttivi e con essi posti di lavoro. Questo è avvenuto applicando in modo tecnicamente errato il principio europeo DNSH (Do No Significant Harm, ndr. 'non arrecare danno significativo') e facendo riferimento ai *benchmark* ETS, che sono fissati per tutt'altro scopo.

Le ultime indicazioni rispetto ai decreti attuativi evidenziano un cambio di rotta, che mi auguro venga mantenuto anche per il futuro. Le bozze del decreto ministeriale chiariscono meglio le caratteristiche degli investimenti aziendali che, anche se attuati da imprese ETS, resterebbero coperti da Transizione 5.0. Sono tutti gli interventi su impianti non rilevanti per il monitoraggio ETS, nonché quelli che assicurino comunque una riduzione delle emissioni specifiche di CO₂, restando esclusi solo quelli su sotto-impianti caratterizzati dalle prestazioni emissive più elevate.

In questo mio ultimo editoriale da *presidente di Confindustria Ceramica* desidero salutare tutti gli imprenditori ed i loro collaboratori che in questi anni hanno supportato l'Associazione e la struttura che ha operato quotidianamente con efficacia. Al mio successore Augusto Ciarrocchi, imprenditore capace e determinato che continuerà a rappresentarci nei prossimi anni, vanno i miei più sentiti auguri di buon lavoro ed un 'in bocca al lupo' per tutte le sfide future.

editoriale

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



CER

Cer il giornale della Ceramica/405
maggio/giugno 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)
Simone Ricci (sricci@confindustriaceramica.it)
Sara Seghedoni (sseghedoni@confindustriaceramica.it)

Segreteria di redazione

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

Hanno collaborato a questo numero

Marcello Balzani, Andrea Bassi, Alessandro Bellini, Barbara Benini,
Maria Chiara Bignozzi, Giorgio Costa, Andrea Cusi,
Andrea Ghiaroni, Valeria La Torre, Carlo Magri, Fabiana Raco,
Maria Teresa Rubbiani, Marco Savoia, Ilaria Vesentini

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 Mariarosa 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 rettifica, 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 20/06/2024

STILL



WE DRIVE AUTOMATED VEHICLES

STILL iGo. STILL offre una gamma di carrelli elevatori a guida automatica unica e completa. Soluzioni standardizzate e scalabili per rendere facile e accessibile l'implementazione di processi automatici in qualsiasi momento. Qualsiasi azienda, indipendentemente dalle sue dimensioni, può trarre i vantaggi dall'automazione dei processi di movimentazione.

still.it/automazione



first in intralogistics

**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:



SOMMARIO

CER EDITORIALE

- 5 PARADOSSO ETS:** blocca gli investimenti per la decarbonizzazione *di Giovanni Savorani*

CER NEWS

- 10 AZIENDE CERAMICHE** *di Simona Malagoli*
14 DALL'ITALIA E DAL MONDO *di Sara Seghedoni*
18 AGENDA FIERE *a cura della Redazione*
20 DA CONFINDUSTRIA CERAMICA *di Simone Ricci*
- 24 60ANNI** Serata per il 60° anniversario dell'associazione *di Maria Teresa Rubbiani*
28 INTERVISTA Europa, energia e sostenibilità, gli obiettivi a cui puntare *di Andrea Serri*
32 INDUSTRIA La ceramica supera i 7,5 mld. dopo un calo del 13% *di Andrea Cusi*
35 Riformare il sistema ETS per una maggiore competitività *di Andrea Ghiaroni*
38 FIERE Il Quadriportico diventa il fulcro pensante di Cersaie 2024 *di Simone Ricci*

CER COUNTRY REPORT: VIETNAM

- 42** "New Land Law expected to drive real estate growth" *by Andrea Serri*
44 Vietnam climbs the rankings of global ceramic tile players *by Simone Ricci*
46 "Italian brands are a combination of quality, innovation, design and sustainability" *by Andrea Bassi*
48 Construction industry: a market to be reckoned with *by Sara Seghedoni*

- 50** AA studiodesign acts as a bridge between Italy and Vietnam *by Sara Seghedoni*

- 52 DIGITAL** Dal cucchiaino alla città: l'IA come nuova esperienza totalizzante *di Carlo Magri*

- 54 RICERCA&SVILUPPO** Il modello blockchain per la filiera produttiva *di V.La Torre, M.C.Bignozzi, A.Bellini, M.Savoia, F.Raco, M.Balzani*

CER DOSSIER: IL RISPARMIO ENERGETICO PER UNA FABBRICA SOSTENIBILE

- 58** I percorsi per l'efficiamento energetico *di Barbara Benini*
60 Soluzioni green per la ceramica *di Andrea Ghiaroni*
63 Tecnologie e servizi per la decarbonizzazione *di Andrea Ghiaroni*
66 Il risparmio energetico ai tempi del data driven *di Giorgio Costa*

- 68 CULTURA** "Ceramics of Italy. Un viaggio nella sostenibilità" *di Maria Teresa Rubbiani*

CER 60 ANNI: ASSOPIASTRELLE 1984-1993

- 71** 1984-1993. Cersaie, Coverings e l'America *di Ilaria Vesentini*

CER GALLERIA

- 83 MOVIMENTAZIONE E STOCCAGGIO. STAMPI E PRESSE**
a cura della Redazione



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

CERNEWS aziende ceramiche

a cura di Simona Malagoli

ABK GROUP HA APERTO il primo *flagship store* a Milano

All'interno del significativo percorso di crescita di ABK Group, parte integrante del piano di investimenti da oltre 30 milioni di euro annunciato dalla società a fine 2023, si inserisce l'apertura a Milano del suo primo *flagship store*, uno spazio espositivo di oltre 150 metri quadrati complessivi che ospita le collezioni di tutti i brand del Gruppo.



Pensato per offrire un servizio sempre più customizzato, rapido e flessibile, questo concept rappresenta il primo step del progetto ABK Group STUDIO, rivolto al mondo dei professionisti della progettazione, che prevede altre inaugurazioni strategiche nei prossimi mesi ed una piattaforma digitale dedicata. Il piano terra, con le sue ampie vetrine, è dedicato al mondo SLABS e alle lastre ceramiche per l'ambito cucina e arredo, al Wall Decor e alla collaborazione con Paola Navone. Il piano interrato conduce alla materioteca ABK Group STUDIO, all'interno della quale si trovano i campioni di tutte le principali superfici, sia *indoor* che *outdoor*. Alessandro Fabbri, *Managing Director Sales & Marketing* di ABK Group, dichiara: "All'interno di questo spazio, clienti e partner avranno accesso al meglio della nostra offerta *made in Italy* e a disposizione tutto il *know how* dell'azienda. La volontà è quella di porre il cliente al centro, costruendo rapporti sempre più personalizzati e offrendo un servizio su misura, in grado di soddisfare le esigenze più peculiari. Siamo convinti che questi, oggi, siano i fattori per fare la differenza in un mercato sempre più competitivo." www.abkgroup.it

A CERAMICA CIELO il riconoscimento *Industria Felix 2024*

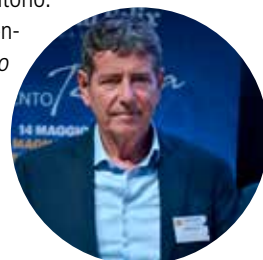
Confermandosi azienda economicamente performante, Ceramica Cielo è stata recentemente insignita del premio *Industria Felix 2024*, in quanto rappresenta una delle migliori imprese a vocazione internazionale per performance gestionali e affidabilità finanziaria della Regione Lazio.

Promosso dal trimestrale di economia e finanza de Il Sole 24 Ore, *Industria Felix Magazine*, il premio è tra i riconoscimenti più prestigiosi del settore. L'attestato si sviluppa sulla base di una maxi inchiesta sui bilanci dell'anno 2022 realizzata in collaborazione con l'Ufficio Studi di Cerved Group, mentre le imprese premiate vengono selezionate da un qualificato Comitato Scientifico.

Ceramica Cielo, eccellenza dell'imprenditoria italiana, rappresenta una delle più solide realtà industriali del suo territorio.

"Siamo orgogliosi di ricevere questo riconoscimento - afferma Dimitri Mei, *amministratore delegato* di Ceramica Cielo - che attesta l'impegno profuso da tutta la nostra azienda in questi anni di lavoro, sempre orientato non solo all'innovazione e alla qualità dei prodotti, ma anche a una gestione economico-finanziaria efficiente e sostenibile".

www.ceramicacielo.it





ASSEGNATE 10 BORSE DI STUDIO alla XXXVII edizione del *Premio Lucchese*

Si è svolto nella mattinata del 18 maggio scorso, in Florim Gallery, l'appuntamento annuale con il *Premio Lucchese*, iniziativa promossa dall'omonima Fondazione e intitolata alla memoria dell'Ing. Giovanni Lucchese, fondatore di Floor Gres e padre dell'attuale *presidente di Florim* Claudio Lucchese.

In questa XXXVII edizione sono stati 10 i giovani diplomati con il massimo dei voti presso l'Istituto di Istruzione Superiore "Alessandro Volta" di Sassuolo che hanno ricevuto una borsa di studio: Samuele Bigi, Giorgio Cazzato, Gabriele Cerioli, Carmine de Rosa, Federico Galloni, Francesco Pini, Alessia Mussini, Matteo Fabbretti, Anas El Mourid e Matteo Cuoghi.

La conduzione dell'evento è stata affidata, come di consueto, al giornalista Leo Turrini che ha esortato la platea di ragazzi a riflettere sui molteplici punti di vista che ci consentono di interpretare la realtà, da cui il titolo: "La Bellezza delle Prospettive".

Alla cerimonia hanno partecipato anche gli studenti delle classi IV dell'IIS A. Volta, chiamati ad intervenire per condividere le proprie considerazioni sulle potenzialità e minacce dell'intelligenza artificiale, anch'esse osservate da prospettive diverse e declinate sui 5 indirizzi scolastici: ceramico "Made in Italy", manutenzione e assistenza tecnica, logistica, informatica & telecomunicazioni e indirizzo elettronico. All'iniziativa hanno preso parte, insieme al presidente di Florim Claudio Lucchese, la *collaboratrice alla dirigenza scolastica dell'IIS A. Volta di Sassuolo* Laura Venuti e Cristina Siligardi, *presidente della Società Ceramica Italiana*, co-organizzatrice dell'evento.
www.florim.com

EMILGROUP HA LANCIATO i *Project Awards 2024*

Dopo il grande successo della prima e della seconda edizione, con centinaia di progetti in gara da tutto il mondo, sono aperte le candidature per partecipare alla terza edizione degli *Emilgroup Project Awards*, il riconoscimento lanciato da Emilgroup volto a premiare progetti internazionali realizzati con le proprie collezioni ceramiche che si siano distinti per creatività, originalità e design. Un premio per gli architetti, i designer e i progettisti che scelgono l'eccellenza Emilgroup e che meglio ne incarnano e veicolano i valori: qualità, artigianalità, passione per i dettagli, amore per il design.

"Con questa iniziativa vogliamo valorizzare e mettere in mostra il talento, la creatività e la passione di tutti i professionisti che hanno voluto creare soluzioni e stili con le nostre esclusive ceramiche. L'innovazione, la ricerca e l'attitudine alla sperimentazione sono la nostra vocazione" - dichiara Giorgia Gallaro, *Responsabile Comunicazione di Emilgroup*.

I progetti possono essere inviati fino al 31 agosto 2024 attraverso un veloce sistema di candidatura online.

La giuria - formata da un team con decennale esperienza nel settore - valuterà i progetti candidati e decreterà un vincitore per 4 categorie: "Ispirazione", "Creatività", "Prestigio", "Evoluzione".

www.emilgroupawards.com



Hydrocarbons **FOR** Performances

VRCD 46

L'UNICA ALTERNATIVA

Fluido totalmente sintetico e altamente filtrabile per presse ceramiche e/o circuiti oleodinamici ad alta pressione. Progettato secondo le specifiche dei maggiori costruttori di presse ceramiche.

L'**HC4P** offre una gamma completa di fluidi tecnici ed additivi anche su misura, oltre ad un servizio analisi per la manutenzione preventiva.



Visita il nostro sito www.hc4p.com

PANARIAGROUP PREMIATA ai Sustainability Awards

In occasione della quarta edizione dei *Sustainability Awards* - il premio di LC Publishing che riconosce i migliori progetti di sostenibilità - Panariagroup si è distinta nella categoria "Infrastructure & Construction" per la migliore performance nel settore.

L'attenzione di Panariagroup nei confronti della sostenibilità è di lunga data e nel corso degli anni tante sono state le innovazioni, i progetti sviluppati e i *milestone* raggiunti, che hanno così permesso al Gruppo di essere riconosciuto come realtà meritevole tra oltre 40 aziende.

Iniziato nel 2004 con il lancio sul mercato delle grandi lastre ultrasottili - consentendo la riduzione dell'uso di materie prime, acqua ed energia durante la fase produttiva, nonché l'impatto sui trasporti -, l'impegno sostenibile di Panariagroup è culminato, a settembre 2022, nell'ambizioso progetto THINK ZERO. Dopo aver ridotto al massimo i consumi di energia, acqua e materie prime

nella produzione delle grandi lastre ultrasottili, tramite l'acquisto di crediti volti a sostenere progetti internazionali di mobilità sostenibile, l'Azienda ne compensa completamente le emissioni di CO₂ residue, calcolandole sull'intero ciclo di vita, e proponendo così un prodotto 100% Carbon Neutral.

"Siamo molto orgogliosi di ricevere questo premio, un'ulteriore conferma che il nostro

impegno e il nostro modello di business ci permettono di raggiungere risultati concreti e tangibili" - ha commentato Emilio Mussini, presidente di Panariagroup - che aggiunge: "L'edilizia è uno dei settori a maggiore impatto ambientale. Quali protagonisti attivi e leader nel nostro comparto, dobbiamo essere motore reale di un progetto di sviluppo sostenibile, attento, rigoroso, continuando ad elevare la nostra responsabilità e il nostro contributo a un contesto sempre più sfidante".

www.panariagroup.it



FILA SOLUTIONS ENTRA a far parte del Network ELITE

FILA Solutions si inserisce in un parterre di 34 società, provenienti da 13 regioni italiane e operanti in 19 settori, nel Network ELITE che si aggiungono alle 50 eccellenze ammesse nel primo trimestre dell'anno. ELITE, lanciato da Borsa Italiana nel 2012 e oggi parte del Gruppo Euronext, l'ecosistema che aiuta le piccole e medie imprese a crescere e ad accedere ai mercati dei capitali privati e pubblici, supporta le aziende nella crescita sostenibile di lungo periodo, accelerando il processo di accesso a capitali, competenze e networking. Propone anche un calendario di workshop e sessioni di coaching con un'offerta di servizi e soluzioni per l'impresa, da parte di una rete qualificata di partner e advisor, per supportare gli imprenditori nel miglioramento delle competenze.

C continua a espandere il proprio network e lancia oggi l'Osservatorio sulla Corporate Governance che, con cadenza annuale, fornirà una fotografia sull'adozione di pratiche di governo societario da parte delle imprese ELITE, attraverso dati quantitativi e qualitativi con l'obiettivo di incoraggiare l'adozione di *best-practice* su un tema importante per le aziende private di piccola e media dimensione.

"Essere stati accolti in questa "élite" ci riempie di orgoglio - sottolinea Francesco Pettenon, AD di FILA. Questo ingresso dà il via ad un ulteriore percorso di crescita aziendale che certamente aiuterà a migliorare le competenze del management aziendale, fondamentale per favorire uno scambio di idee... In un mercato internazionale dinamico, che ritengo si adatti alle nostre caratteristiche ed esigenze, questo nuovo step ci aiuterà anche a portare il nostro *made in Italy* nel mondo. Il confronto con le altre Società presenti in ELITE spinge a migliorarci per poter raggiungere traguardi sempre più importanti". www.filasolutions.com



Francesco Pettenon e Marta Testi, AD di ELITE Gruppo Euronext

INAUGURATO NEL REGNO UNITO un nuovo stabilimento Mapei

Proseguendo la sua strategia di espansione internazionale, Mapei rafforza la propria presenza nel Regno Unito con l'inaugurazione di un nuovo stabilimento a Speke, vicino a Liverpool.

Dedicato alla produzione di additivi per calcestruzzo per il mercato locale, il nuovo impianto è situato su un'area di 3.200 m² che, oltre agli uffici e a un magazzino, comprende i laboratori di ricerca. È il secondo sito di Mapei nel Regno Unito dopo quello di Halesowen, vicino a Birmingham, dove si trova anche la Mapei Academy, l'offerta di formazione di Mapei che si sviluppa attraverso eventi gratuiti rivolti ai professionisti e alle imprese.

"Mapei UK è stata fondata nel 1989, a Middlesbrough - dichiara Veronica Squinzi, amministratore delegato Mapei -. Oggi, anche grazie alla capacità produttiva locale, siamo leader di mercato nei prodotti per la posa di materiali ceramici e lapidei. Coerenti con la nostra strategia di internazionalizzazione, vogliamo continuare a rafforzare la nostra presenza in questo Paese cogliendo ogni



Veronica e Marco Squinzi



opportunità che ci permetta di crescere in modo responsabile".

"Con questo nuovo impianto dedicato

alla produzione di additivi per il calcestruzzo, diventeremo più competitivi anche nel settore delle infrastrutture dove siamo già presenti con importanti progetti come il Thames Tideway Tunnel - aggiunge Marco Squinzi, amministratore delegato Mapei -. Introduciamo così, anche nel Regno Unito, le nostre soluzioni innovative che possono aiutare l'industria del calcestruzzo a mantenere standard qualitativi elevati, riducendo l'impatto climatico sia nella realizzazione di grandi opere che nell'edilizia residenziale". www.mapei.com



Sol Calero, *Pabellón Criollo*, 2024.
60. Esposizione Internazionale d'Arte della Biennale di Venezia, 'Foreigners Everywhere', a cura di Adriano Pedrosa.

Foto di Andrea Rossetti

GRUPPO BARDELLI E COLOROBIA per la Biennale di Venezia

L'ormai storica collaborazione tra Gruppo Bardelli e Colorobbia si consolida anche in espressioni nel campo dell'arte come quella per il progetto *Pabellón Criollo* dell'artista venezuelana Sol Calero alla Biennale di Venezia, creando un'importante connessione tra arte, cultura e industria ceramica. La ceramica italiana incontra l'arte e l'architettura e il colore diventa l'elemento di unione tra l'artista e i due partner per evocare emozioni e sensazioni e trasformare gli spazi architettonici.

Attraverso la collaborazione con l'artista Sol Calero, le due aziende si impegnano a promuovere la bellezza e l'innovazione, contribuendo così alla crescita e alla vitalità della cultura ceramica italiana in un contesto internazionale come quello della Biennale di Venezia, dimostrando una forte attenzione al mondo dell'arte, sostenendo progetti e iniziative che valorizzano l'estro e l'espressione artistica.

Il padiglione di Sol Calero, visibile alla Biennale fino al 24 novembre, richiama elementi di progetti passati della città di Venezia: tra questi, la rampa dall'attuale padiglione tedesco è costruito con legno preso dall'ultimo padiglione ucraino, il legno proviene da un ex padiglione dell'Uzbekistan, le piastrelle da un vecchio padiglione degli Stati Uniti, il bambù e le lamiere da un progetto di un team di architettura etiopica e australiano. Questo riutilizzo rappresenta una nuova vita dei materiali e riflette la storia internazionale e lo scambio di idee che la Biennale nei suoi principi incarna.
www.gruppobardelli.com - www.colorobbia.com

SPIRE+ DI FLAMINIA VINCE il premio *Iconic Awards*

Disegnato da Elena Salmistraro, il lavabo Spire+ di Ceramica Flaminia si è aggiudicato il premio *Iconic Awards: Interior Products 2024*, nella categoria Design del prodotto - Bagno e benessere. Il premio assegnato dal German Design Council ha riconosciuto il valore del progetto che con la sua forma plastica enfatizza la bellezza della ceramica e con l'ampio bordo, a dimensione variabile, restituisce una percezione sempre diversa dell'oggetto.

Spire+ rappresenta una sintesi tra la cifra stilistica della designer e l'esperienza produttiva di Flaminia, in grado di realizzare in maniera eccellente progetti sfidanti, spingendo le proprie competenze per offrire collezioni all'avanguardia e senza tempo.
www.ceramicaflaminia.it



DIAMO FORZA AI TUOI PROGETTI ECCEZIONALI



SASSUOLGRU RBM

Via dello Stagnino 6/8, 48125 Roncalceci (RA)
Tel. +39 0544 569611 - info@ctstrasporti.it

www.ctstrasporti.it

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

CERNEWS dall'Italia e dal mondo

a cura di Sara Seghedoni

IL MADE IN ITALY A BALI con Colorobbia e Colorobbia Indonesia

Colorobbia e la sua consociata Colorobbia Indonesia organizzano Collectio Bali, un format esclusivo creato per sostenere e far conoscere le eccellenze italiane del settore ceramico: la manifattura, il design, la tradizione e le innovazioni in campo scientifico e tecnologico di questo comparto industriale, - oltre a rappresentare un momento di riflessione su temi di attualità quali la sostenibilità dei prodotti e dei processi produttivi e un modello di innovazione compatibile con il rispetto dell'ambiente e della salute delle persone. L'evento si terrà nei giorni 18-19-20 Luglio 2024 presso l'Hotel Mulia Resort Nusa Dua Bali.



Il format prevede due giorni di conferenza in plenaria, un terzo giorno per incontri personalizzati e privati con i relatori e gli *stakeholders* di interesse, sia tre *working lunch*, e una serata conviviale di gala con tutti i manager ed esperti del settore presenti. La partecipazione di aziende ceramiche provenienti da più di 10 differenti nazioni (Filippine, Malaysia, Corea del Sud, Australia, Bangladesh, India, Indonesia, Giappone, Taiwan R.O.C., Sri Lanka, Thailandia, Vietnam) conferma l'interesse e la grande attrattiva a livello regionale. I lavori saranno aperti da un intervento di uno studio di architettura italiano con base a Bali in merito all'evoluzione dell'edificio e della città sostenibile e *smart* in un contesto tropicale. www.colorobbia.com

GRUPPO SACMI, FATTURATO 2023 oltre 2 miliardi di euro

Sacmi archivia il 2023 con ricavi oltre i 2 miliardi di euro (2,036, +12%), il miglior risultato nella storia del Gruppo, con patrimonio netto a quota 883 milioni. Cresce anche l'occupazione, 5.200 persone nel mondo, +8% sul 2022. È quanto emerge dal Bilancio Consolidato, presentato il 17 maggio scorso, all'Assemblea dei Soci della Capogruppo, Sacmi Imola.

"Nel 2023 SACMI rafforza ulteriormente reputazione e *leadership* - ha sottolineato Paolo Mongardi, *presidente di Sacmi* - investendo su nuovi prodotti, competenze e sul potenziamento di strutture e servizi di assistenza al cliente". Un risultato importante anche alla luce di un quadro macroeconomico caratterizzato da perdurante incertezza: "Sacmi ha saputo adeguare costantemente la propria strategia, individuando insieme ai propri clienti nuove opportunità di crescita", ha spiegato Paolo Mongardi.

Dal punto di vista della sostenibilità ESG (*Environmental, Social, Governance*), il Gruppo archivia un 2023 ricco di soddisfazioni, sempre mediate da un'intensa attività di ricerca e sviluppo, da un alto livello degli investimenti e dall'inserimento in azienda di nuove competenze strategiche.

www.sacmi.it



CÈRAMICA 2024: UN CANTIERE di creatività a Montelupo Fiorentino

Giunta alla 31ª edizione, la manifestazione Cèramica 2024 torna il 21, 22 e 23 giugno a Montelupo Fiorentino con un fitto programma di mostre, installazioni *site specific*, eventi, residenze e scambi internazionali, workshop e



laboratori, botteghe aperte, attività performative. Filo conduttore dell'edizione 2024 di Cèramica è "Alchimia della Materia". Per tre giorni Montelupo si trasforma in un cantiere creativo, che attraversa le arterie della città per evidenziare i luoghi della produzione, per far incontrare le persone in laboratori che stimolino la creatività e un utilizzo intelligente e nuovo degli spazi urbani. Le mostre e gli eventi più significativi sono dislocati in tutti i centri nevralgici del sistema Montelupo: il Museo della Ceramica, che ospita percorso museale, importanti mostre e collezioni; il Palazzo Podestarile con mostre temporanee e depositi; la Fornace del Museo sede di didattica, workshop, residenze d'artista; le Botteghe e gli studi d'artista che contano circa 40 luoghi di produzione; il Museo Archivio Bitossi, noto museo d'impresa; l'Atelier Marco Bagnoli, sede del suo studio e delle sue collezioni; il Percorso di arte urbana *site specific* con opere in ceramica contemporanea e collezioni contemporanee; la Scuola di Ceramica con il Centro Ceramico Sperimentale per la formazione specialistica; il Museo e i siti archeologici; infine i Percorsi di ricerca artistica. www.montelupoeventi.it

BMR ACQUISISCE Italvision

La famiglia di BMR si ingrandisce: l'azienda di Scandiano acquisisce il 52% del capitale di Italvision. In questo modo BMR integra nella sua compagine e nella sua offerta un *know-how* d'eccellenza: da oltre 20 anni Italvision è leader di settore nella progettazione di sistemi per il controllo della qualità e dei processi di produzione grazie a sistemi di visione artificiale.

L'integrazione permetterà a entrambi i brand di essere ancora più efficaci nell'avanzare ai propri clienti proposte integrate di soluzioni per la finitura ceramica dotate di sistemi di visione artificiale d'avanguardia. Una proposta di qualità per i nuovi trend che si stanno via via affermando nei settori manifatturieri: la *servitization* e l'intelligenza artificiale.

Le due aziende, che da anni collaborano su specifici progetti per varie aziende ceramiche in giro per il mondo, sono anche vicine di casa, essendo entrambe di Scandiano.

www.bmr.it



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.**



APRE LA NUOVA GALLERY di Sicer in Tennessee

Sicer annuncia l'apertura di una nuova Gallery nella sede americana di Lebanon, in Tennessee: una nuova sala mostra pronta ad accogliere tutti i clienti del mercato statunitense realizzata nello stile che contraddistingue tutti gli showroom Sicer nel mondo.

Il nuovo stabilimento produttivo Sicer USA è stato inaugurato a metà del 2023 ed è situato nel cuore del distretto ceramico statunitense. Si espande su una superficie di oltre 10.000 metri quadrati ed ospita impianti di compostaggio e filtraggio inchiostri, rafforzando l'impegno di Sicer verso la sostenibilità e l'efficienza. La nuova Gallery sarà un luogo dove clienti americani ed internazionali potranno ammirare le ultime novità di prodotto lanciate dai laboratori del colorificio ed interagire con un team Sicer dedicato.

La sede nordamericana di Sicer rappresenta un punto di riferimento per l'azienda, consentendo di offrire soluzioni personalizzate e conformi alle normative americane e alle richieste dei mercati internazionali. La maggioranza dei produttori di ceramica americani sono aziende partecipate da

gruppi italiani, per questo Sicer ha deciso di investire in quest'area strategica, per essere ancora più vicina ai propri clienti storici. Sicer, ad ulteriore supporto del mercato americano, è presente anche nel nord del Messico con una sede produttiva che dispone di impianti all'avanguardia per la produzione di fritte, graniglie e composti.

www.sicer.it



PIERLUIGI GHIRELLI CONFERMATO presidente di Ceramicolor



L'Assemblea di Ceramicolor, Associazione di settore di Federchimica che rappresenta i colorifici ceramici e produttori di ossidi metallici, il 14 giugno scorso ha rinnovato gli Organi Direttivi e ha confermato Presidente dell'associazione Pierluigi Ghirelli (Zschimmer & Schwarz Ceramco). Alla Vice Presidenza sono stati eletti Marco Bitossi (Colorobbia) e Giuliano Ferrari (Sicer).

"Sono davvero onorato di essere stato rieletto

Presidente di un'associazione che in questi ultimi tre anni è cresciuta molto e ha saputo mettersi in gioco su diversi fronti grazie alle ampie competenze di tutti gli associati coinvolti. Il mio grazie va anzitutto alla squadra che è al mio fianco composta da imprenditori e manager tecnicamente preparati e fortemente motivati", ha dichiarato Ghirelli. I colorifici rivestono un ruolo fondamentale per la ceramica. Il settore, con investimenti in ricerca e sviluppo molto rilevanti, punta su prodotti sempre più specialistici che, operando con particolare attenzione alla compatibilità ambientale, garantiscono ai produttori di ceramica standard di elevata qualità e bellezza apprezzati in tutto il mondo. "Nel rapporto tra scuola e azienda – prosegue Ghirelli – si cela la vera scommessa del futuro, per il quale sono necessari tecnici e dirigenti, competitivi e tecnicamente preparatissimi".

<https://ceramicolor.federchimica.it>

XIBER ENERGY SOLUTIONS acquisisce Zanotti Energy Group

XIBER Energy Solutions, società del Gruppo TESYA nata a marzo 2023 per accompagnare l'industria italiana ed europea lungo il percorso della transizione energetica con soluzioni di decarbonizzazione multi-tecnologia fortemente integrate, unisce le proprie forze a Zanotti Energy Group, società ad alto contenuto digitale, specializzata nella consulenza, progettazione, installazione e "asset management" di impianti a fonti rinnovabili.

Con circa 750 impianti gestiti in Italia e grazie sia a una consolidata esperienza nel settore normativo che al supporto di un'ampia rete di partner e, non da ultimo, a servizi ad alto contenuto tecnologico, da 12 anni Zanotti Energy Group affianca imprese italiane e multinazionali nella produzione di energia da fonti rinnovabili per uso aziendale, avvalendosi di un team di 25 persone tra ingegneri e personale di staff.

Questa unione combina la riconosciuta competenza e alta digitalizzazione dei servizi di Zanotti Energy Group con la prospettiva strategica di decarbonizzazione multi-tecnologia su scala internazionale di XIBER e con il supporto della vasta rete commerciale e delle risorse economiche e manageriali del Gruppo TESYA.

L'accordo prevede che la società Zanotti Energy Group operi in continuità sul mercato con i propri servizi, intensificando la partnership con XIBER Energy Solutions e perseguendo così congiuntamente un piano di sviluppo ambizioso per realizzare soluzioni chiavi in mano che si avvalgono delle più avanzate tecnologie di decarbonizzazione.

xiber-es.com

MODULA ACQUISISCE Vanas Engineering BV

Modula S.p.A. continua nel percorso di crescita ed espansione all'estero acquisendo Vanas Engineering BV, storico dealer nella regione del Benelux da oltre un decennio. Si tratta dell'evoluzione di una partnership strategica e di valore commerciale nell'ambito delle azioni di sviluppo di Modula S.p.A. che si concentrano soprattutto sui mercati internazionali.

Operando nell'ambito di una collaborazione di grande fiducia, Vanas Engineering ha svolto un'attività cruciale nell'area del Benelux; oltre al ruolo di distributore, questo player belga ha rappresentato anche un valido integratore di tecnologie, grazie alla capacità di offrire un portafoglio completo di soluzioni che si allineano perfettamente con la visione e gli obiettivi di Modula. L'acquisizione permetterà a Modula di migliorare la sua offerta di servizi e ampliare la sua presenza sul mercato nella regione del Benelux. Integrando la vasta esperienza e le soluzioni innovative di Vanas Engineering, infatti, Modula punta a offrire un valore aggiunto ancora maggiore ai clienti di questa regione e a rafforzare la sua posizione nel settore dell'intralogistica.

www.modula.eu





**CER
GOMMA** S.R.L.



**MADE FOR HIGH PERFORMANCE
POLYURETHANE RUBBER FOR CERAMIC TILE PUNCHES**

www.cergomma.com

I LATERIZI A EDILEXPO ROMA: cantine vinicole ed economia circolare

Il Raggruppamento Laterizi di Confindustria Ceramica ha partecipato a "Edil Expo Roma 2024 – Tutto per Costruire e Abitare" dal 15 al 19 maggio scorsi a Fiera Roma con uno stand istituzionale, dove sono state esposte architetture e contenuti tecnici che raccontano la qualità ambientale e la longevità delle molteplici prestazioni tecniche e caratteristiche funzionali del costruire in laterizio.



Sono stati illustrati i progetti di cantine vinicole italiane in laterizio che testimoniano il legame dell'edificio con l'ambiente, la cultura e l'identità dei luoghi: le cosiddette cantine paesaggio, pienamente integrate con la natura sia per il linguaggio architettonico sia per i materiali impiegati. In particolare, l'argilla – materia prima del laterizio – è l'unico materiale che, nell'architettura del vino assume un triplice ruolo: è suolo di alcuni dei più grandi vini del mondo, come anfore di terracotta – diventa contenitore per la fermentazione e – come laterizio – risulta prodotto da costruzione privilegiato, grazie alle proprietà di inerzia termica e traspirabilità.

Il laterizio possiede caratteristiche tali da favorire il raggiungimento di alte prestazioni di sostenibilità dell'edificio, nel corso della sua vita utile. Infatti, l'ampia disponibilità della materia prima, la possibilità di reperire la materia prima a breve distanza dal cantiere, la durabilità e salubrità del prodotto finale, sono tutte peculiarità che l'argilla e i prodotti a base di argilla – come i laterizi – possiedono e che possono appunto portare un contributo positivo alla sostenibilità dell'edificio. Ed è proprio all'"economia circolare" che è stato dedicato un ulteriore focus illustrativo presso lo stand associativo, dove con riferimento alle 5 fasi del ciclo di vita dei prodotti da costruzione – produzione, costruzione, uso, fine vita e potenziale di recupero delle risorse – sono state evidenziate le molteplici prestazioni tecniche e caratteristiche funzionali peculiari del laterizio.

A Edil Expo Roma 2024, in prossimità dello stand istituzionale dell'Associazione, erano presenti anche tre aziende socie produttrici di laterizi che hanno esposto le ultime novità disponibili sul mercato: BMI WIERER, FBM Fornaci Briziarelli Marsciano e FORNACI DCB. edilexporoma.it



ROADSHOW PER ARCHITETTI in Germania e Austria

Con l'obiettivo fare networking tra le aziende ceramiche italiane e i progettisti tedeschi, Edi. Cer. Spa e ICE-Agenzia, in collaborazione con l'agenzia tedesca Heinze, hanno organizzato due roadshows dal titolo *Ceramics of Italy – Design & Sustainability*: il primo si tenne il 4 giugno a Neuss presso Langen Foundation, mentre il secondo si è svolto a Graz, in Austria, il giorno 6 giugno, presso il Schloßbergbühne Kasematten. Complessivamente hanno partecipato oltre 230 architetti.

Sotto l'egida del marchio istituzionale *Ceramics of Italy*, gli incontri intendono promuovere l'industria ceramica italiana e Cersaie:

un'occasione di incontro privilegiato fra il settore ceramico e gli operatori tedeschi del mondo della progettazione, che crea nuovi contatti ed informa i progettisti sulle novità del prodotto ceramico italiano e le applicazioni nelle più moderne soluzioni architettoniche.

Sono 20 le aziende ceramiche italiane che hanno partecipato a questi due eventi: Brennero, Caesar, Casalgrande Padana, Cooperativa Ceramica d'Imola, Cotto D'Este, Emilceramica, Ermes Aurelia, Fap, Gigacer, Gruppo Bardelli, Keope, LaFaenza / Leonardo, Marazzi, Marca Corona, Fincibec, PanariaGroup, Rondine Gruppo Italcir, Sant'Agostino, Sintesi e Tagina. Per ogni azienda era previsto uno spazio per l'esposizione dei propri campioni ceramici e materiale informativo: una formula di partecipazione assai gradita sia ai produttori italiani che agli architetti delle città estere.

Cuore di ogni appuntamento è stata la parte seminariale: dopo la proiezione del docufilm *Ceramics of Italy: un viaggio nella sostenibilità*, seguito dalle conferenze di 3 *keynote speakers* che hanno illustrato progetti di architettura con ampio uso di ceramica: Manuel Herz (Manuel Herz Architekten), la prof. Carola Dietrich (allmannwappner gmbh) e Peter Pichler (Peter Pichler Architecture).



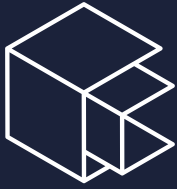
INCONTRI FORMATIVI A ROMA su progettazione, posa e direzione lavori

Installare le superfici ceramiche può portare ad incorrere in problematiche che rallentano l'esecuzione dei lavori. Una progettazione scrupolosa, una corretta direzione dei lavori in cantiere, una scelta appropriata dei prodotti a seconda della destinazione d'uso sono fasi cruciali. Su queste tematiche ha fornito un contributo

il percorso di formazione, sviluppato da *Ceramics of Italy* e Cersaie - in collaborazione con Ciquattro Servizi Edili, NAXB e Ceramiche Appia Nuova - dedicato ad architetti e professionisti che si occupano di progettazione e direzione lavori per la posa di ceramiche. Il terzo incontro si è svolto il 15 maggio scorso presso la sede di Ceramiche Appia Nuova a Roma.

Il quarto ed ultimo modulo (che dà diritto a 2 CFP per architetti) si terrà a settembre a Bologna in occasione di Cersaie.





CERSAIE

Bologna - Italy

INTERPROMEX
COMUNICAZIONE



A space for
architectural design

**Salone Internazionale della Ceramica
per l'Architettura e dell'Arredobagno**

23-27 / 09 / 2024

www.cersaie.it

Promosso da



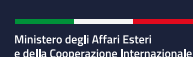
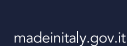
In collaborazione con



Organizzato da



Con il supporto di



PRESENTATI I DATI 2023 in conferenza stampa

Confindustria Ceramica, in occasione della Conferenza Stampa tenutasi nella mattinata di mercoledì 12 giugno, ha presentato le indagini statistiche per l'anno 2023 relative alle imprese attive nella produzione di piastrelle e lastre, ceramica sanitaria, porcellana e stoviglie, materiali refrattari, ceramica tecnica e laterizi. Complessivamente sono 252 le aziende in Italia, che occupano 26.211 addetti diretti e fatturano oltre 7,5 miliardi di euro. L'internazionalizzazione produttiva in Europa e Nord America, da parte di aziende controllate da ceramiche italiane, sfiora il miliardo di euro di fatturato.

Nel comparto delle piastrelle di ceramica, sono 125 le aziende presenti sul suolo italiano, che nel corso del 2023 hanno prodotto 373,7 milioni di metri quadrati (-13,3% sull'anno 2022), e dove sono occupati 18.432 addetti diretti, in leggera flessione rispetto all'anno precedente. Il fatturato totale delle aziende italiane di piastrelle sfiora i 6,2 miliardi di euro (-14,1%), che provengono per 5 miliardi dalle esportazioni (-15,4%; quota del 82% sul fatturato) e per 1,1 miliardi di euro da vendite in Italia.

Sono 29 le aziende industriali produttrici di ceramica sanitaria in Italia, di cui 26 localizzate nel distretto di Civita Castellana (Viterbo). L'occupazione complessiva è di circa 2.560 dipendenti diretti, la produzione è pari a 3 milioni di pezzi. Il fatturato è di 350 milioni di euro, con vendite sui diversi mercati esteri per circa 140 milioni di euro (40% del totale).



Foto Conelli

Le 30 aziende attive nella produzione di materiali refrattari occupano 1.566 addetti, con una produzione di 252.500 tonnellate. Il fatturato totale è in flessione rispetto allo scorso anno (344 milioni di euro; -7,9%) e deriva da vendite sul territorio nazionale per oltre 137 milioni di euro, e da esportazioni superiori ai 206 milioni.

Il settore dei produttori italiani di laterizi si compone di 59 imprese, la cui occupazione ammonta a 3.000 addetti: nel 2023 il fatturato è stato di 650 milioni di euro, principalmente realizzato sul mercato italiano. La produzione totale ammonta a 3,9 milioni di tonnellate. Le 9 aziende industriali italiane del comparto occupano 656 dipendenti, per una produzione 9.900 tonnellate e con vendite di prodotto finito pari a 8.800 tonnellate. L'attività sul mercato domestico rappresenta l'80% delle vendite totali. Il fatturato 2023 è pari a 55,9 milioni di euro (-7%), di cui il 65% realizzato in Italia.

(L'articolo sui dati relativi al settore delle piastrelle è a pag. 32)

ASSEMBLEA ANNUALE e serata dedicata agli Associati

L'assemblea di Confindustria Ceramica del 12 giugno scorso, a cui ha partecipato anche Emanuele Orsini - *presidente di Confindustria* -, ha eletto Augusto Ciarrocchi quale *presidente dell'Associazione* per il biennio 2024 – 2025 con il 99% dei voti (3 schede bianche).

Eletti anche i *vicepresidenti* Vittorio Borelli, Luigi Di Carlantonio, Giorgio Romani, Alberto Selmi e Graziano Verdi.



Foto Conelli

Al termine dell'Assemblea si è svolta la serata per il 60° anniversario dell'Associazione presso il Teatro Carani di Sassuolo, alla presenza di numerosi imprenditori e autorità locali che si sono complimentati con il presidente uscente Giovanni Savorani per la positiva esperienza alla guida degli industriali della ceramica e hanno dato il benvenuto al neo eletto presidente Ciarrocchi. (L'intervista ad Augusto Ciarrocchi è a pag. 28)



Giovanni Savorani, Emanuele Orsini, Augusto Ciarrocchi



Foto Conelli

WEBINAR SULLA RIFORMA del Sistema ETS

Il sistema ETS rappresenta il meccanismo regolatorio (solo europeo) per la riduzione delle emissioni di CO₂, che ha mostrato la sua inefficacia dal punto di vista ambientale ed esercita gravi effetti negativi sull'industria continentale, tra cui la ceramica che genera solo l'1% delle emissioni pur rappresentando ben il 10% delle imprese in ETS e che – proprio a causa di questo sistema – è esclusa, al pari degli altri settori, dagli incentivi 5.0. La riforma degli ETS è essenziale per il mantenimento di una manifattura europea.



Elisabetta Gualmini

Ne hanno parlato il 13 maggio scorso in un webinar Davide Tabarelli, *presidente di Nomisma Energia*, Giovanni Savorani, *presidente di Confindustria Ceramica*, Aurelio Regina, *delegato per l'Energia di Confindustria*, Elisabetta Gualmini, *europarlamentare e presidente dell'European Parliament Ceramics Forum*, Stefano Cavedagna, *eletto al Parlamento Europeo e europarlamentare*, moderati da Armando



Massimiliano Salini

Cafiero, *direttore dell'Associazione*. Il prof. Tabarelli ha evidenziato come il settore, da diversi anni, sia diventato un "pagatore netto" di quote ETS, cioè riceve meno quote di quelle necessarie a coprire le emissioni reali, con un grado di "scopertura" attualmente al 40%, che pesa sulla sua competitività internazionale. In questo sistema l'industria ceramica italiana sta vivendo degli evidenti paradossi. L'Europa, da un lato, spinge verso l'elettrificazione dei processi produttivi e, dall'altro, ha escluso il settore ceramico dalla compensazione dei costi indiretti ETS – una misura prevista per bilanciare parzialmente la perdita di competitività internazionale indotta da ETS. La cogenerazione, che è la tecnologia più efficiente oggi disponibile, risulta penalizzata dai parametri adottati per le assegnazioni delle quote. Inoltre, il meccanismo ETS, che dovrebbe accompagnare la manifattura nel percorso di decarbonizzazione, è invece stato lasciato nelle mani della speculazione finanziaria che drena risorse alle imprese ed al lavoro.

(L'articolo di approfondimento è a pag. 35)



Aurelio Regina



Stefano Cavedagna

INCONTRO CON IL MINISTRO Giancarlo Giorgetti

Si è svolto lo scorso 31 maggio presso la sede di Confindustria Ceramica a Sassuolo l'incontro tra il ministro Giancarlo Giorgetti e un nutrito gruppo di imprenditori del settore ceramico, durante il quale sono state affrontate le criticità per sostenere e sviluppare gli investimenti del settore nei distretti nazionali.



Giovanni Savorani e Giancarlo Giorgetti

La misura "Transizione 5.0", varata dal Governo nel marzo scorso, può essere di fondamentale importanza per sostenere il processo di transizione digitale ed energetica del settore, ma è per questo incomprensibile l'esclusione dei settori manifatturieri che rientrano nel campo di applicazione dell'ETS, tra i quali la ceramica. "Escludere proprio le nostre imprese dagli incentivi Transizione 5.0 - ha dichiarato il presidente Giovanni Savorani - è privo di un razionale logico; preclude l'accesso alla transizione energetica e digitale proprio a quelle aziende alle quali viene chiesto di più in termini di decarbonizzazione dei processi e che già devono sopportare i costi aggiuntivi del meccanismo ETS". Pertanto le imprese ceramiche hanno chiesto al Ministro che nel decreto applicativo in formazione si ponga rimedio a questa stortura e siano fissati criteri applicativi delle esclusioni ragionevoli, basati sulla valutazione effettiva dei miglioramenti realizzati dai singoli investimenti proposti, invece che su ideologiche esclusioni generali per categoria. Il Presidente e gli imprenditori del settore hanno poi evidenziato al Ministro il tema della "certezza del diritto" e della prevedibilità di costi ed oneri, come condizione essenziale per la vita e la continuità delle imprese. In particolare sono state portate all'attenzione del Ministro due situazioni concrete che contrastano con questa necessità, tra le quali la richiesta di applicazione retroattiva dal 2018 al 2020 della quota fissa TARI alle aree produttive e ai magazzini industriali, avanzata da qualche Comune. Le imprese chiedono un intervento del ministero che confermi l'attuale quadro normativo. Analoga situazione di preoccupazione è legata ai crediti di imposta per investimenti in ricerca e sviluppo realizzati dalle imprese negli anni dal 2015 al 2019 e messi ora in discussione da un successivo cambiamento dei parametri di valutazione adottati dal ministero.

"In questo periodo turbolento e di guerra commerciale tra Occidente e Oriente credo che le prospettive siano comunque positive, dobbiamo concentrarci sulle nostre imprese, che qui vuol dire soprattutto settore della ceramica. Il MEF è a favore delle aziende e in questo senso ci muoviamo sui vari problemi sollevati, dalla Tari alla questione dell'ETS ma siamo consapevoli che in generale serve un approccio a livello europeo per sciogliere i nodi". Così il Ministro dell'economia e delle finanze Giancarlo Giorgetti al termine dell'incontro.



Foto Conelli

Foto Conelli

RINNOVATI I DAZI ANTIDUMPING sulle importazioni cinesi

La Commissione europea ha prorogato fino al febbraio 2029 le misure antidumping sulle importazioni di piastrelle di ceramica originarie della Repubblica Popolare Cinese, confermando le aliquote già in vigore. Inizialmente imposte nel 2011, i dazi sono stati già prorogati una prima volta nel 2017. A seguito della richiesta da parte della CET - federazione europea dei produttori di piastrelle di ceramica – e con il supporto di Confindustria Ceramica, il 30 giugno 2022 la Commissione europea annunciò l'apertura di un'indagine. Dopo aver esaminato un campione di produttori esportatori della Repubblica Popolare Cinese e di produttori dell'Unione, la Direzione Generale del Commercio della Commissione ha riscontrato il rischio di reiterazione di pratiche di dumping, già provate dalle precedenti indagini, che avrebbero potuto causare un danno all'industria dell'Unione. Al fine di ristabilire le corrette condizioni di concorrenza, l'Unione Europea ha pubblicato il Regolamento

esecutivo 2024/493 che proroga i dazi antidumping su tali importazioni, mediamente pari al 30,6% per le aziende collaboranti ed al 69,7% per tutte le altre. «Per l'industria ceramica italiana, che esporta l'85% della propria produzione nazionale in tutti i paesi del mondo – afferma Filippo Manuzzi, presidente della Commissione Relazioni Commerciali di Confindustria Ceramica –, il poter operare all'interno di mercati in cui vengono sempre rispettate le regole del *fair trade* è un fattore essenziale per tutelare la competitività delle nostre aziende».



PREMIO FILM IMPRESA per il docufilm sulla sostenibilità

Il documentario "Ceramics of Italy. Un viaggio nella sostenibilità" ha vinto le sezioni 'Miglior film d'Impresa' ed 'Ente dello Spettacolo – Rivista del Cinematografo' del Premio Film Impresa di Roma, giunto alla sua seconda edizione. Il docufilm è stato promosso da Confindustria Ceramica, prodotto da Edi.Cer. spa e realizzato grazie al sostegno del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e di ITA (Italian Trade Agency).

L'idea del docufilm nasce nell'ambito di un più vasto progetto dedicato alla sostenibilità della industria ceramica italiana, con l'obiettivo di raccontare quattro diverse espressioni dell'industria ceramica, quali le piastrelle, i laterizi, la stoviglieria ed i sanitari. La sostenibilità è stata raccontata attraverso gli occhi delle donne, siano esse imprenditrici, operaie, artiste o designer, all'interno di un viaggio che ha mescolato i luoghi dell'industria con gli straordinari paesaggi dell'Emilia-Romagna, della Toscana, dell'Umbria e del Lazio. Il Premio Film Impresa, ideato e realizzato da Unindustria Roma, Frosinone, Viterbo, Latina con il supporto di Confindustria, si pone l'obiettivo di valorizzare e comunicare i valori dell'impresa e dei suoi lavoratori. (L'articolo di approfondimento è a pag 58)



Al centro Esmeralda Calabria insieme a Maria Teresa Rubbiani di Confindustria Ceramica

FIRMATO L'ACCORDO nei Comuni di Castelvetro e Castelnuovo

Le Amministrazioni comunali dei territori di Castelvetro e Castelnuovo Rangone e i residenti vicini alla zona industriale di Solignano Nuovo, in collaborazione e dialogo con gli altri attori interessati, quali le imprese ceramiche locali, Arpae e Asl, hanno costituito un tavolo di lavoro che, nel corso del 2023, si è riunito diverse volte per trovare adeguate soluzioni al problema delle emissioni odorigene. Arpae si è assunta l'onere delle verifiche sull'origine del problema, circoscritto, a livello territoriale, ad alcune aziende ceramiche del comparto industriale di Solignano Nuovo. I controlli eseguiti hanno evidenziato la conformità normativa degli impianti ceramici, che adottano già le "migliori tecniche disponibili" definite dall'Unione Europea. L'unitarietà d'intenti da parte di tutti i soggetti coinvolti ha portato alla sottoscrizione dell'Accordo volontario per il contenimento delle emissioni odorigene, dove le aziende ceramiche interessate - nonostante l'assenza di obblighi specifici e l'incertezza associata all'identificazione precisa delle singoli fonti - si impegnano ad implementare una serie di misure volte a prevenire e mitigare eventuali emissioni moleste.

«Questo accordo evidenzia il forte impegno delle imprese nei confronti della responsabilità sociale e ambientale, adottando buone pratiche che vanno oltre gli obblighi normativi, mirate a contenere

il possibile contributo ceramico ad emissioni odorigene fastidiose che sono state lamentate in quella zona», dichiara Roberto Fabbri, presidente della Commissione Ambiente e Sicurezza di Confindustria Ceramica e di una delle imprese firmatarie dell'Accordo. «Le tecnologie digitali in ceramica hanno rappresentato un significativo avanzamento tecnologico ed hanno garantito anche una notevole riduzione dell'impatto ambientale, riducendo i prelievi idrici e la produzione di rifiuti» ricorda Roberto Fabbri, aggiungendo che «nei casi in cui, in specifiche situazioni locali, sono state segnalate emissioni odorigene da impianti ceramici le analisi e gli studi compiuti dalle autorità scientifiche competenti hanno dimostrato l'assenza di correlazioni tra le emissioni odorigene e rischio per la salute».

Ciò rassicura sulle eventuali preoccupazioni in tema sanitario e, al contempo, evidenzia la necessità di continuare a monitorare attentamente le attività, perseguendo costantemente miglioramenti sui temi ambientali e di sicurezza.



Raimondi S.p.A. celebra 50 anni di attività



RAIMONDI S.P.A., storica azienda del territorio modenese leader a livello mondiale nella produzione di attrezzature per la posa di piastrelle ceramiche, ha celebrato giovedì 30 e venerdì 31 maggio i 50 anni di attività. Per l'occasione si sono riuniti oltre 100 ospiti tra distributori ed agenti giunti da svariate parti del mondo oltre ad autorità a rappresentanza di istituzioni quali Regione Emilia Romagna, Confindustria Emilia e Confindustria Ceramica. Raimondi S.p.A, ambasciatrice convinta di qualità *made In Italy*, ha inteso fare scoprire ai propri ospiti le bellezze e le eccellenze della nostra città, Modena, e del suo territorio. Oltre che a partecipare ad un tour guidato del nostro splendido centro, distributori ed agenti, hanno avuto l'occasione di vedere in prima persona la produzione ed il museo delle esclusivissime supersportive Pagani, nonché di potere degustare l'aceto balsamico tradizionale di Modena ed apprezzarne



il procedimento produttivo. L'evento è culminato venerdì sera con la cena di gala tenutasi nella magnifica cornice del Palazzo Ducale dell'Accademia Militare di Modena durante la quale gli interventi dell'Assessore per lo Sviluppo Economico e l'Internazionalizzazione della Regione Emilia Romagna Vincenzo Colla, del presidente di Confindustria Ceramica Giovanni Savorani, nonché la consegna da parte del direttore generale di Confindustria Emilia Tiziana Ferrari della prestigiosa targa celebrativa per il 50° anniversario di attività, hanno suggellato questo evento unico.



Raimondi S.p.A
Via R. Dalla Costa, 300/A - 41122 Modena, Italy
Tel. +39 059 280888 - Fax +39 059 282808
www.raimondispa.com - info@raimondispa.com

Alcune delle tante innovazioni dal 1974 ad oggi





SERATA PER IL 60° ANNIVERSARIO dell'Associazione

Sessant'anni di storia alle spalle ma ancora una volta Confindustria Ceramica celebra il proprio anniversario guardando avanti. Gli imprenditori della ceramica italiana non sono infatti inclini né a dormire sugli allori né ad autocelebrarsi anche se ne avrebbero buon motivo.

Così la serata per il 60° anniversario di Confindustria Ceramica è stata l'occasione certamente per ritrovarsi e per festeggiare ma anche per presentare il documentario "Ceramics of Italy. Un viaggio nella sostenibilità", una produzione cinematografica totalmente incentrata sul presente e che racconta l'attualità delle industrie ceramiche italiane attraverso le testimonianze di chi ci lavora.

La serata è iniziata alle 19 del 12 giugno, dopo l'Assemblea Annuale che ha eletto il nuovo *presidente*, Augusto Ciarrocchi, e alle 19.30, dopo un aperitivo di benvenuto per gli ospiti (circa 300) sul palco del Teatro Carani, recentemente rinnovato e restituito alla città di Sassuolo, è Armando Cafiero che apre la serata invitando sul palco il soprano **Valentina Medici**, che accompagnata al pianoforte dalla pianista **Letizia Venturi**, ha eseguito l'Inno Nazionale e un'aria tratta dalla Traviata. Sarà poi **Monica Maggioni** a condurre il resto della serata in una successione incalzante di interviste prima della proiezione del documentario. Salgono così sul palco **Claudia Borelli**, *presidente della Fondazione Teatro Carani*, **Giovanni Savorani**, *past president dell'Associazione*, il neo *presidente* **Augusto Ciarrocchi** ed **Emanuele Orsini**, *presidente di Confindustria*, che riceve una targa da parte dell'Associazione in quanto primo presidente nazionale nato a Sassuolo. Poi è la volta di **Stefano**





Bonaccini, appena eletto al Parlamento Europeo con un ampio consenso da parte di cittadine e cittadini.

Mentre alle spalle dei presenti sul palco inizia a scendere lo

schermo per la proiezione, Monica Maggioni invita **Esmeralda**

Calabria, regista del documentario. I protagonisti della serata scendono dal palco, si abbassano le luci e inizia la visione del documentario, al termine del quale, dopo una calda accoglienza degli spettatori espressa con un lungo applauso, **Armando Cafiero** risalito sul palco insieme a Ciarrocchi, Savorani ed Orsini consegna un bouquet di fiori alla regista, a Claudia Borelli e a Monica Maggioni. A conclusione **Loriano Bocini** annuncia che alla fine della serata ogni ospite riceverà in omaggio un *cadeau* pieno di significato: un piattino in ceramica, usato per le prove colore e recuperato dalle produzioni Bitossi, sul quale è stata per l'occasione dipinta a mano una colomba della pace. A tutti gli ospiti è stata consegnata anche una copia de *Il Sole 24 Ore* del 12 giugno riportante una sovracopertina che racconta i primi anni dell'Associazione e i presidenti e i Consigli che si sono succeduti.

Erano presenti alla serata, oltre agli imprenditori associati, gli ex direttori dell'Associazione **Giorgio Saltini** e **Franco Vantaggi**, la presidente di *Confindustria Emilia Romagna* **Annalisa Sassi**, **Alessandra Nezzi** direttrice delle *Gallerie Estensi*, i neo eletti sindaci del distretto ceramico **Matteo Mesini** (Sassuolo), **Marco Biagini** (Fiorano), **Luigi Zironi** (Maranello), **Giorgio Zanni** sindaco di *Castellarano* e presidente della *Provincia di Reggio Emilia*, **Fabio Braglia**, presidente della *Provincia di Modena*. Anche i livelli regionali non sono mancati con la partecipazione degli assessori regionali **Vincenzo Colla** e **Alessio Mammi** e il consigliere **Luca Cuoghi**.





ringraziamento speciale a tutte le aziende che si sono rese disponibili per le riprese

CONFINDUSTRIA CERAMICA

BITOSSI

CERAMICA FLAMINIA

CERAMICHE MARCA CORONA



CER60 ANNI



Foto: Vincenzo Conelli, Francesca Iattici

EUROPA, ENERGIA E SOSTENIBILITÀ, gli obiettivi a cui puntare

di Andrea Serri

È il 19° presidente dell'Associazione, il primo non emiliano – romagnolo ed il primo appartenente all'industria della ceramica sanitaria. Augusto Ciarrocchi, nato a Civita Castellana 64 anni fa, è stato eletto con il 99% dei voti (3 le schede bianche) per il biennio 2024 – 2025 in occasione dell'Assemblea di Confindustria Ceramica, tenutasi lo scorso 12 giugno a Sassuolo. Un momento solenne, suggellato dalla presenza del *presidente di Confindustria* Emanuele Orsini, che ha visto contestualmente anche l'elezione della nuova squadra di presidenza, composta dai *vicepresidenti* Vittorio Borelli, Luigi Di Carlantonio, Giorgio Romani, Alberto Selmi e Graziano Verdi.

Dopo la laurea in giurisprudenza all'Università di Perugia, Augusto Ciarrocchi ha fatto pratica forense per un quadriennio. Nel 1986 entra nel Consiglio di Amministrazione di Ceramica Flaminia, dove dal 1990 ricopre il ruolo di *responsabile dell'area legale e amministrativa*, diventando nell'aprile del 1999 *amministratore delegato* e, dal settembre dello stesso anno, *presidente del Consiglio di Amministrazione e direttore generale*.

Ricco ed articolato è anche il *curriculum honorum* associativo. Dal 1994 è membro del Consiglio di Amministrazione del Centro Ceramica di Civita Castellana - di cui ha ricoperto la carica di *presidente* per 11 anni, sino al 2019 -, ed è stato *consigliere del Consorzio Provinciale Tuscia Energia* nel quadriennio 2000 – 2004. In ambito confindustriale è stato *presidente della Sezione Ceramica di Unindustria*

Roma, Frosinone, Latina, Rieti e Viterbo (2012 – 2020) e membro del Comitato Tecnico per la Tutela del Made in Italy e lotta alla contraffazione di Confindustria (2012 – 2019). Ha ricoperto la carica di *vicepresidente di Confindustria Ceramica* dal 2018 ad oggi.

Faenza Editrice lo ha premiato quale *Industriale dell'anno 2006 per il Settore Sanitari*.

Ampia ed articolata è anche la pubblicistica. Quattro sono stati i libri sulla storia di Civita Castellana dati alle stampe ed altrettanti articoli sono usciti sulla rivista 'Biblioteca e Società di Viterbo'. Fondatore nel 2002 del periodico 'La Gazzetta Falisca', è autore di oltre 100 articoli di politica, cultura e società.

Augusto Ciarrocchi, lei è il primo presidente che appartiene al comparto della ceramica sanitaria, dopo aver rappresentato queste aziende nel Consiglio Generale per sei anni. Quali sono le sue prime sensazioni?

“La sensazione è quella di essere stato eletto da un mondo che, in questa occasione, non è soltanto espressione di quello della ceramica sanitaria, che ha fabbriche principalmente nel Lazio, ma che è di dimensioni imponenti rispetto al settore che conosco più da vicino. È un grande onore rappresentare l'intera industria ceramica italiana, composta da imprenditori di valore, che guidano aziende che hanno riscosso successi nel corso del tempo e che hanno caratura e portata mondiale”.



Augusto Ciarrocchi



Foto Vincenzo Conelli

Augusto Ciarrocchi presso la Palazzina della Casiglia a Sassuolo (MO), sede di Confindustria Ceramica.

Quali saranno le linee guida della sua presidenza?

“Proseguirò sulle linee d'intervento che l'Associazione ha portato avanti negli ultimi anni, soprattutto nei confronti dell'Europa che rappresenta il crocevia delle scelte di politica industriale che determinano, in modo ineludibile, la capacità competitiva anche delle aziende ceramiche italiane. E dove registriamo da tempo una interpretazione della sostenibilità che, per un settore energivoro come il nostro, appare come una deriva che ci penalizza moltissimo. Considero importante continuare a sottolineare come la sostenibilità sia un tema centrale per la competitività delle nostre aziende ceramiche, da cui non vogliamo assolutamente allontanarci, anche per non vanificare la nostra posizione di *leadership* a livello internazionale. Sarà fondamentale che la Commissione ed il Parlamento europeo, che si insedieranno nelle prossime settimane, invertano il percorso fin qui seguito perché continuare sulla strada tracciata in alcuni ambiti significherebbe rischiare un depauperamento pesante dell'indu-

stria manifatturiera nazionale. L'impegno della nostra Associazione, di concerto con Confindustria e le imprese, sarà di far capire all'Europa che l'attuale percorso porterà solo problemi alla manifattura, cosa che in questo periodo non è per nulla auspicabile”.

Quali sono i temi di politica industriali più “caldi” per il settore della ceramica?

“Il primo problema da affrontare è relativo all'energia, un tema da sempre al centro dell'attenzione associativa a cui l'instabilità dei prezzi, seguita alla fase di crisi energetica, ha aggiunto nuove ed imprevedibili sfide. Ci siamo resi conto dell'emergenza e del fatto che la situazione va gestita in maniera previsiva e con un maggior livello di efficacia nel governo del fenomeno, evitando di ricadere in una situazione come quella verificatasi un paio di anni fa.

L'approccio comunitario alla sostenibilità, che pone al centro il meccanismo ETS consegnato alla speculazione finanziaria, disegna una pesante distorsione per un settore come il no-

stro che ha investito massicciamente in nuove tecnologie ad alta efficienza e che non dispone, ad oggi, di reali alternative.

Altra problematica riguarda l'introduzione nel mercato europeo di beni di consumo realizzati in paesi dove le condizioni sociali ed ambientali sono inaccettabili e delle quali l'acquirente sa poco o nulla. Questo crea una concorrenza scorretta alle nostre produzioni, che da decenni si sono date regole e principi chiari e rispettosi dell'ambiente e della dignità delle persone”.

Qual è l'attuale stato di salute dell'industria delle piastrelle e della ceramica sanitaria?

“Oggi vedo un momento di difficoltà, con perdite di fatturato anche a due cifre in alcuni casi, che segue il periodo post – Covid durante il quale avevamo registrato invece una eccezionale richiesta dei prodotti ceramici sui diversi mercati del mondo. Auspico comunque che nell'arco di poco tempo si possa tornare a crescere, secondo le stime previste dagli economisti, che dipendono anche da



evoluzioni positive del complesso e sempre molto preoccupante contesto geopolitico internazionale”.

L'industria ceramica nasce in Italia ed esporta in tutto il mondo, confrontandosi continuamente con competitors di altri paesi. Quali sono i fattori che il mercato italiano e quelli esteri ci riconoscono?

“Il fattore principale è relativo alla qualità della manifattura, dove la cura, l'innovazione ed il design ci pongono all'avanguardia rispetto agli altri competitor. La difficoltà è continuare a migliorare, ogni giorno di più, questi già alti livelli, anche se sono convinto che gli industriali della ceramica italiana sapranno come innalzare sempre più l'asticella, perché sono persone abituate ad affrontare sfide estreme e a competere al meglio in ogni parte del mondo”.

Nel mercato italiano si è chiusa la stagione del "Superbonus". Cosa si può fare o chiedere oggi per il mercato italiano?

“I nostri prodotti sono legati a 'doppio filo' al settore dell'edilizia e, esaurito il Superbonus 110%, bisogna aprire nuove strade. Per esempio, nel comparto della ceramica sanitaria bisogna affrontare l'aspetto ambientale con la sostituzione dei vecchi "vasi", che necessitano inutilmente di un elevato quantitativo di acqua, con quelli nuovi che possono ridurre in modo drastico il consumo. Per il comparto delle piastrelle e lastre bisogna invogliare maggiormente chi opera nel campo dell'edilizia ad uti-

lizzare la ceramica, non solo per quanto riguarda gli interni ma anche per gli esterni, sia di tipo residenziale che di arredo urbano”.

Sui mercati esteri la ceramica italiana, industria che esprime fatturati rilevanti e con un saldo della bilancia commerciale positiva per diversi miliardi di euro, si confronta con una concorrenza sempre più agguerrita. Che cosa fare o chiedere per poter migliorare le nostre performances?

“I nostri settori esportano tantissimo, non solo in volumi ma soprattutto, come dicevamo prima, in qualità, design e gusto dell'Abitare Italiano, un valore universalmente apprezzato ad ogni latitudine. Quello di cui si può chiedere è una 'protezione' finalizzata a valorizzare tutte le peculiarità che la ceramica italiana porta con sé. Da parte nostra, dobbiamo spingere con tutti i mezzi per far conoscere ai potenziali clienti stranieri quanto i nostri prodotti siano rispettosi dell'ambiente e della sicurezza delle persone sui luoghi di lavoro, ma anche dell'attenzione ai territori nei quali sono presenti i nostri insediamenti produttivi”.

Che cosa si augura per l'Associazione e per il settore nel prossimo biennio?

“Che nel prossimo biennio si possa ritornare ai valori del 2022, a quei numeri positivi che hanno generato ricchezza non solo per l'azienda, ma anche per i nostri dipendenti, per la filiera che opera assieme a noi e, in senso generale, per il mondo esterno”.

aserri@confindustriaceramica.it

cer magazine

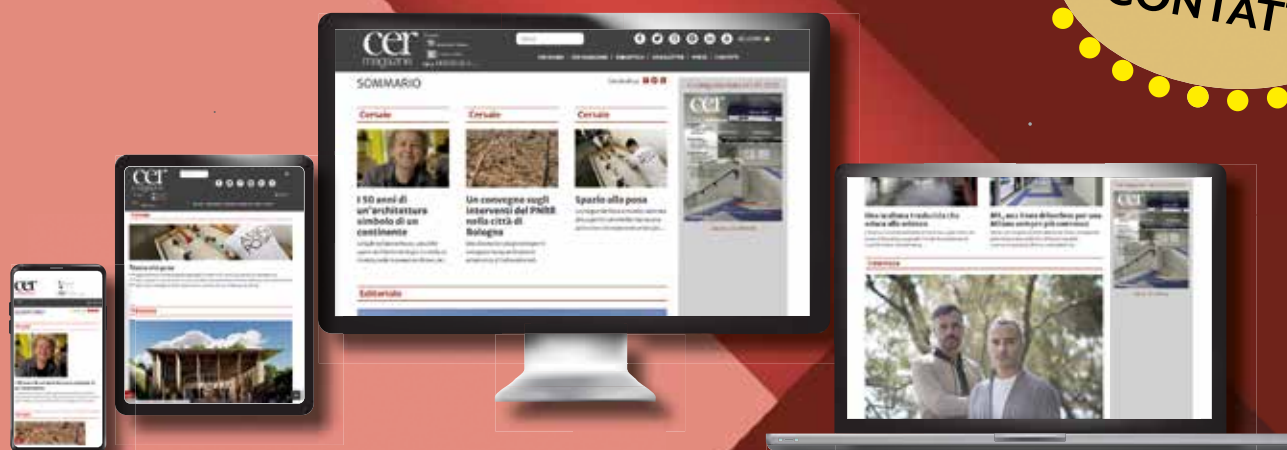
La RIVISTA DELLA CERAMICA ITALIANA e di Cersaie
in cinque lingue – italiano, inglese, francese, tedesco e russo –
e con la più grande diffusione internazionale
È DIVENTATA DIGITALE!

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
magazine
di Mararosa Morsetti

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



LA CERAMICA SUPERA I 7,5 mld. dopo un calo del 13%

di Andrea Cusi

L'export rappresenta oltre il 70% del fatturato totale. L'internazionalizzazione vale 1 miliardo di euro.

□ Sono 252 le industrie che producono ceramica in Italia e che occupano circa 26.211 addetti, con una propensione all'export tra le più forti tra i settori manifatturieri italiani. Piastrelle di ceramica, sanitari, stoviglie, materiali refrattari e laterizi nel 2023 hanno fatturato insieme 7,5 miliardi di euro, di cui oltre il 70% deriva da vendite oltre confine. Sono queste alcune delle evidenze dell'Indagine Statistica Nazionale sull'industria ceramica relativa all'anno 2023 dalla quale emerge una produzione industriale ad elevato contenuto "made in Italy" che, su tutti i comparti, sconta gli effetti di un anno caratterizzato da spinte inflazionistiche e dinamiche di mercato in

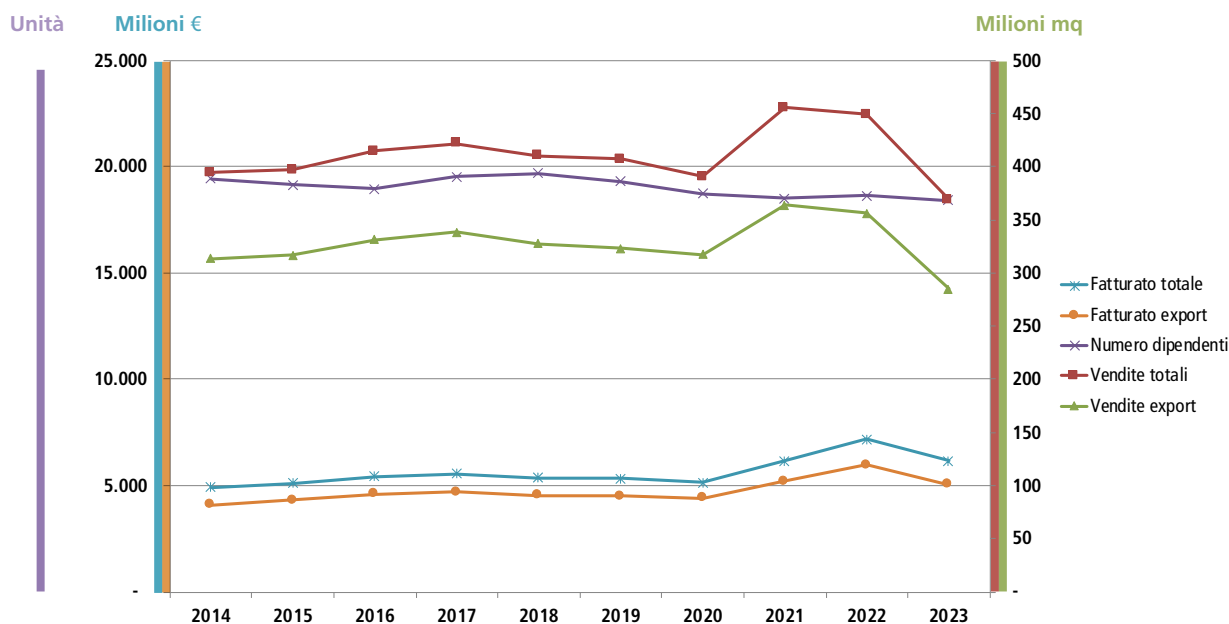
contrazione.

Per quanto riguarda il settore delle piastrelle di ceramica, le aziende industriali presenti in Italia sono 125, 70 delle quali sono localizzate in provincia di Modena e Reggio Emilia, 11 nelle rimanenti province della Regione Emilia-Romagna e 44 nelle restanti regioni italiane. La produzione avviene in 216 stabilimenti, mentre gli occupati diretti dell'industria italiana delle piastrelle risultano essere 18.432, in calo di circa 200 unità.

Nel 2023 la produzione italiana, realizzata per l'85,5% nel distretto tra le province di Modena e Reggio, si attesta a 373,7 milioni di metri quadrati, in calo (-13,3%) rispetto alla precedente

Vendite, fatturato e dipendenti delle imprese italiane produttrici di piastrelle di ceramica

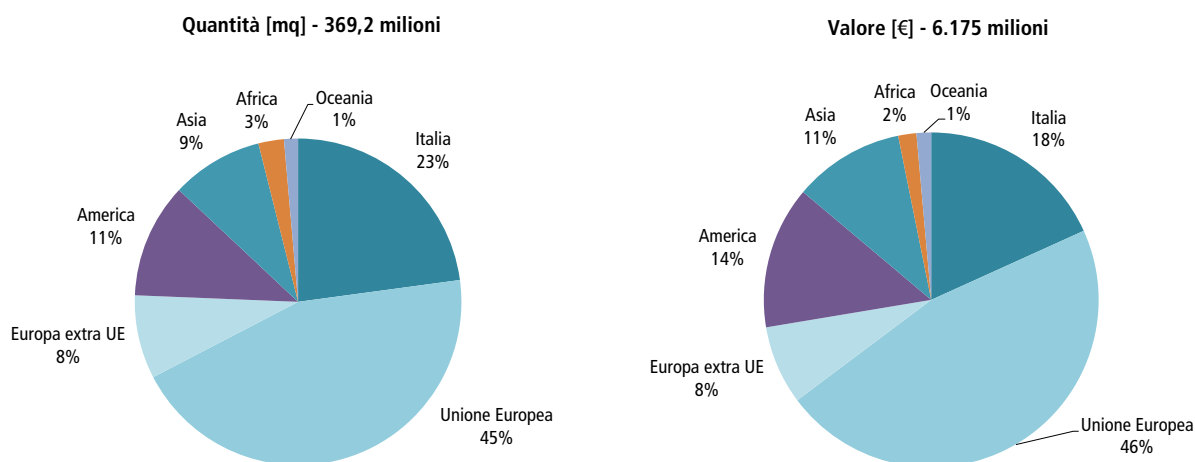
Valori in unità (dipendenti), milioni di mq (vendite), milioni di euro (fatturato) - Anni 2013-2022



Fonte: Confindustria Ceramica

Vendite di piastrelle di ceramica italiane per aree

Valori % - Anno 2023



Fonte: Confindustria Ceramica

rilevazione. Il grès porcellanato, con 344,9 milioni di metri quadrati, consolida l'assoluta rilevanza nel portafoglio prodotti (92%), seguono le monocotture, con 12,7 milioni di metri quadrati (quota pari al 3%) e gli 11,1 milioni delle bicotture (quota al 3%). I prodotti di nicchia coprono poco più di 4,9 milioni di metri quadrati, con una quota pari al 1% circa.

Nel 2023 le vendite di prodotto finito, di qualche milione inferiori alla produzione, hanno raggiunto i 369,2 milioni di metri quadrati, in flessione del -17,7% rispetto al 2022. Le vendite oltreconfine hanno registrato una contrazione in quantità del -20,1%, e in valore assoluto hanno sfiorato i 285 milioni di mq, rappresentando l'80% circa delle vendite totali. Le esportazioni totali nei paesi dell'Unione Europea hanno registrato una dinamica negativa, riducendosi del -22,5% rispetto al 2022. In flessione anche l'export verso l'America e i principali mercati overseas. Le vendite sul mercato nazionale, oltre il 20% delle vendite totali, hanno segnato una contrazione meno marcata, attestandosi a 84,4 milioni di metri quadrati con un decremento del -8,9%.

Nel 2023 il fatturato totale dell'industria italiana delle piastrelle di ceramica, realizzato in stabilimenti posti sul suolo nazionale, ha raggiunto i 6.175 milioni di euro. Questo risultato è ge-



nerato da esportazioni per 5.049 milioni di euro e da vendite sul mercato domestico per 1.126 milioni di euro. Le vendite all'estero rappresentano quindi l'82% dei ricavi, mentre il fatturato domestico incide per il 18% su quello totale.

Gli investimenti hanno proseguito nel 2023 il percorso di crescita intrapreso dopo la pandemia, superando i 473 milioni di euro (+7,4% sul 2022) ed incidendo sul fatturato per il 7,7%.

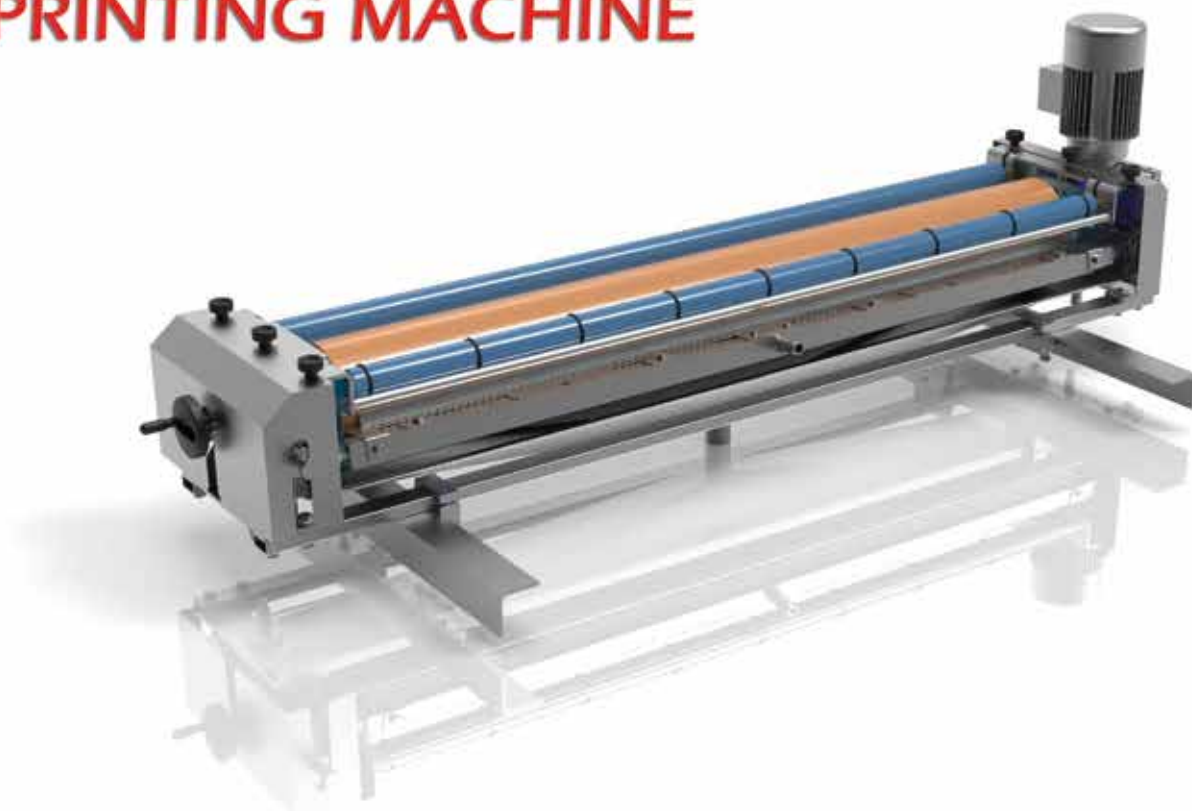
Fuori dai confini italiani sono inoltre presenti 16 società di diritto estero aventi come oggetto la produzione di piastrelle di ceramica, controllate da 9 gruppi ceramici italiani. Queste società estere occupano un totale di oltre 3.000 addetti, e hanno prodotto nel

2023 oltre 80 milioni di metri quadrati. Si sono attestate sugli stessi livelli le vendite, di cui 67 milioni di metri quadrati sui rispettivi mercati domestici e circa 13 milioni come esportazione verso paesi terzi, principalmente confinanti con quelli dove ha sede lo stabilimento (incluso intercompany). Le vendite totali hanno generato un fatturato di 975 milioni di euro (-6,6%), frutto di vendite per 515 milioni di euro (-13,6%; quota del 53%) da attività in Europa e per la restante parte, 460 milioni di euro, da vendite in Nord America (-3,1%). L'84% del fatturato totale deriva da vendite nel medesimo mercato sede della fabbrica.

acusi@confindustriaceramica.it

Q-ROLL

BACK PRINTING MACHINE



THE DEFINITIVE INNOVATION TECHNOLOGY FOR ENGOBE PRINTING



SMAC

OFFICINE SMAC SPA

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

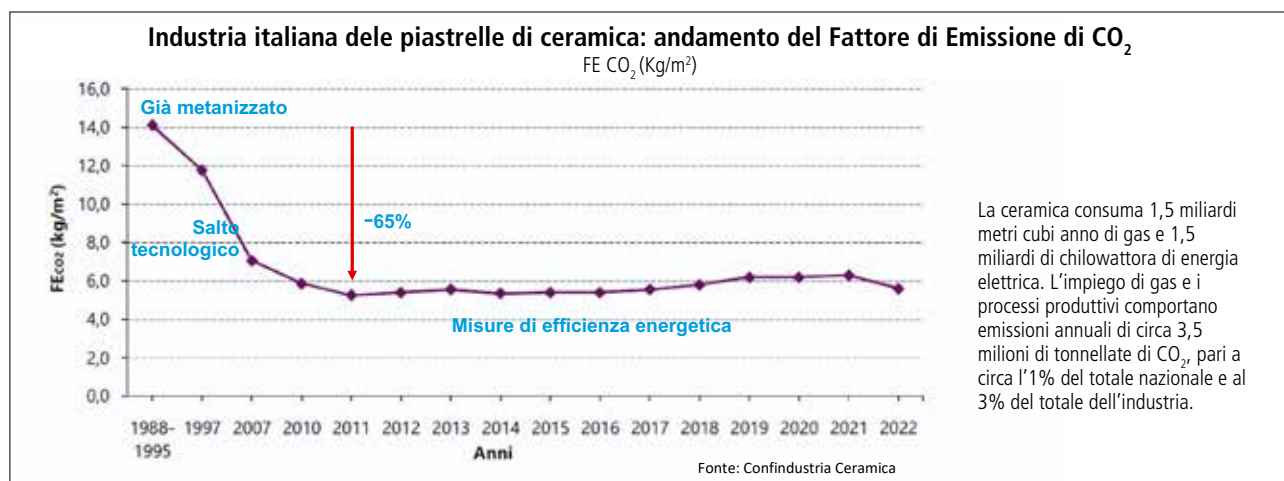
RIFORMARE IL SISTEMA ETS per una maggiore competitività

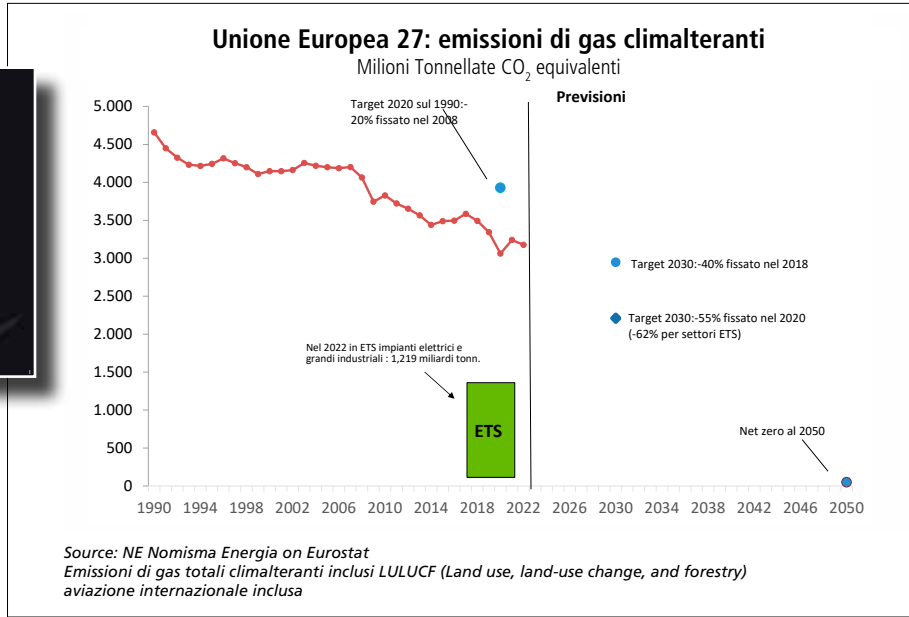
di Andrea Ghiaroni

□ Un sostanziale ridisegno del sistema ETS con l'eventuale possibilità, nel frattempo, di una sua sospensione. È ciò che chiedono gli imprenditori dell'industria ceramica italiana. “Mi auguro – ha sottolineato con forza **Giovanni Savorani**, presidente di *Confindustria Ceramica* - che nella nuova legislatura europea i parlamentari e il nostro Paese possano portare nel dibattito europeo la questione di urgenti interventi di aggiustamento del sistema ETS necessari per assicurare un immediato riequilibrio. In attesa di riforme strutturali, che potrebbero, però, richiedere tempo, la mia opinione è che non dovrebbe essere considerato un tabù valutare anche l'opzione della sospensione temporanea del meccanismo. A fronte, infatti, di situazioni di grave rischio occorrono misure radicali”. Il sistema ETS rappresenta il meccanismo regolatorio (solo europeo) per la riduzione delle emissioni di CO₂, che ha mostrato la sua inefficacia dal punto di vista ambientale ed esercita gravi effetti negativi sull'indu-

ustria continentale, tra cui la ceramica, che genera solo l'1% delle emissioni pur rappresentando ben il 10% delle imprese in ETS e che - proprio a causa di questo sistema - è esclusa dagli incentivi 5.0. Il comparto consuma 1,5 miliardi di metri cubi all'anno di gas e 1,5 miliardi di chilowattora di energia elettrica. Lo stesso Savorani ha continuato affermando che i nuovi eletti in Europa “devono chiedersi se il sistema ETS, così come è oggi strutturato, stia dando risposte adeguate al tema climatico o non rischia invece di avere l'effetto paradossale di rendere più oneroso, e forse impossibile, l'obiettivo comune di decarbonizzare i processi produttivi in Europa”. Va anche finalizzato l'inserimento del settore ceramico nelle linee guida per gli aiuti di Stato per ottenere la compensazione dei costi indiretti, quelli pagati sul prezzo dell'elettricità. Di tutto ciò se ne è parlato all'interno del webinar *Una riforma del Sistema ETS per la sostenibilità della manifattura europea: il caso della ceramica. Appunti per la nuo-*

Nel corso di un webinar organizzato da Confindustria Ceramica si è fatto il punto su come e quanto l'Emission Trading System introdotto dall'Unione Europea stia fortemente penalizzando il comparto.

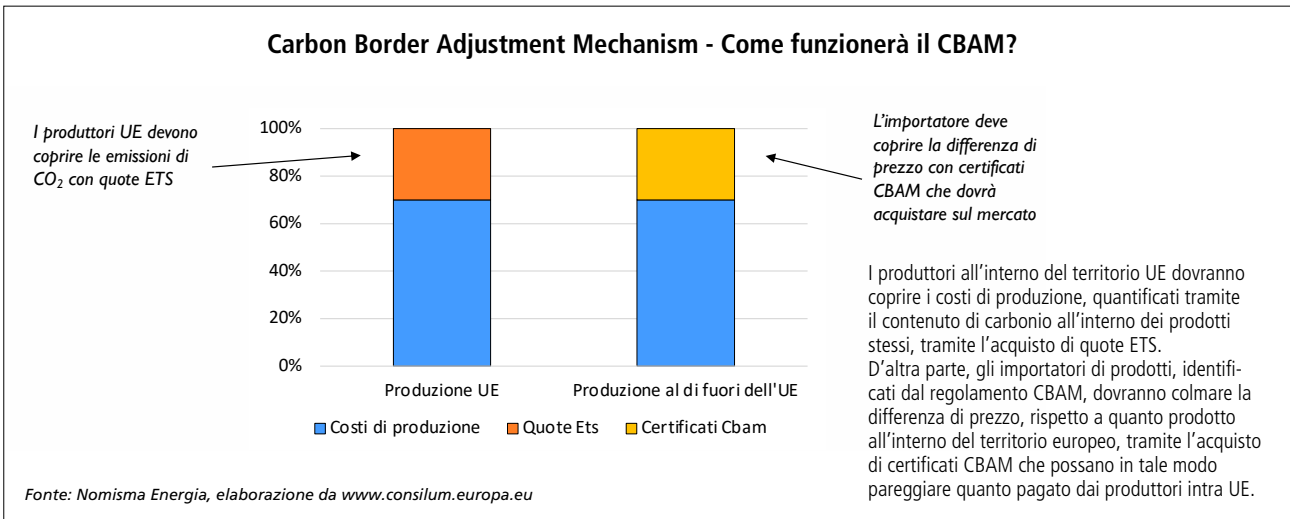




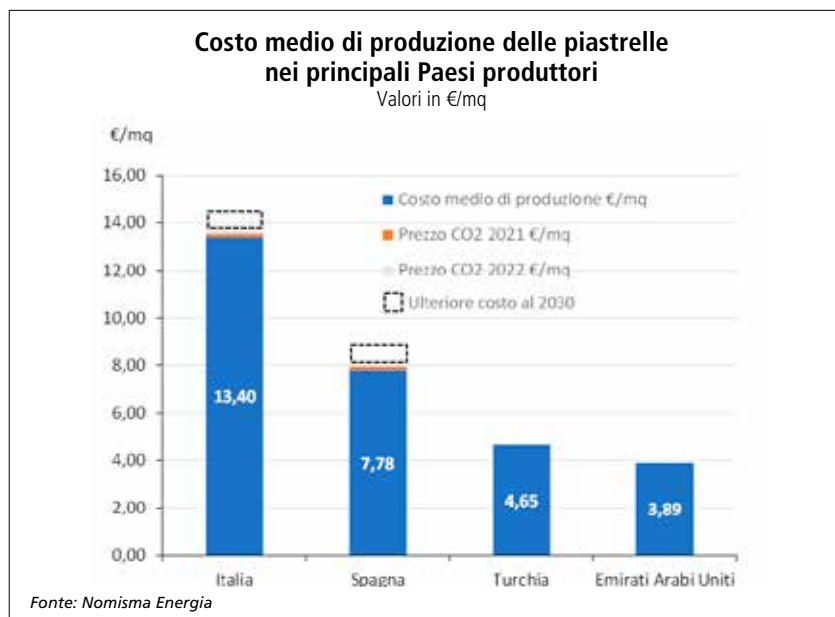
va legislatura europea, organizzato da Confindustria Ceramica e moderato dal direttore dell'Associazione, **Armando Cafiero**. La fabbricazione della ceramica avviene con un ciclo termico che, da molti anni, è operato con il gas naturale dalla cui combustione dipende il 98% delle emissioni di CO₂. Le imprese del settore, che hanno da tempo attuato interventi di efficienza, non hanno ad oggi alternative tecnologiche reali che permettano di ridurre significativamente le emissioni. In assenza di un salto tecnologico possibile e senza combustibili green disponibili in quantità adeguata in un futuro prevedibile, l'ETS diventa solamente una "tassa" e non un motore di innovazione ambientale come dovrebbe essere. **Davide Tabarelli**, presidente di Nomisma Energia, presentando l'aggiorn-

amento dello studio voluto da Confindustria Ceramica con il contributo di UniCredit sugli impatti del sistema Emission Trading (ETS) della UE per il settore dopo il forte aumento dei prezzi della CO₂ e dopo l'approvazione della nuova direttiva sull'ETS nel maggio 2023, ha evidenziato "come l'industria ceramica, da diversi anni, sia diventata un "pagatore netto" di quote ETS, cioè riceve meno quote di quelle necessarie a coprire le emissioni reali, con un grado di "scopertura" attualmente al 40%, che pesa sulla sua competitività internazionale". In questo sistema il settore sta vivendo degli evidenti paradossi. L'Europa, da un lato, spinge verso l'elettificazione dei processi produttivi e, dall'altro, ha escluso l'industria ceramica dalla compensazione dei costi indiretti ETS – una misura prevista per

bilanciare parzialmente la perdita di competitività internazionale indotta da ETS. Circa le assegnazioni gratuite 2026-2030, vi è la necessità di spingere per ottenere modifiche del calcolo. Non solo. "La cogenerazione, che è la tecnologia più efficiente oggi disponibile, - ha aggiunto Tabarelli - risulta penalizzata dai parametri adottati per le assegnazioni delle quote, poiché le imprese che vi investono non ricevono quote gratuite per il maggior consumo di gas". Tutto ciò scoraggia gli investimenti in una tecnologia che, ad oggi, garantisce il miglior e più razionale utilizzo del gas e assicura una riduzione certa delle emissioni dirette ed indirette del processo. "Inoltre – ha detto Tabarelli - il meccanismo ETS, che dovrebbe accompagnare la manifattura nel percorso delle decarbo-



nizzazione è invece stato lasciato nelle mani della speculazione finanziaria che drena risorse alle imprese ed al lavoro". Ma anche altri sono i possibili interventi che sarebbero necessari per riequilibrare la situazione. Le attuali linee guida della DG Competition, ad esempio, penalizzano la ceramica e alcuni altri settori (come il vetro e parte della chimica) escludendoli dalle compensazioni dei costi indiretti ETS, pur prevista dalla Direttiva. Viene così frustrata la spinta verso la elettrificazione dei processi e si deteriora ulteriormente la competitività internazionale. In tal modo infatti le imprese ceramiche, che esportano extra-UE un terzo della loro produzione, si trovano a dover pagare due volte i costi dell'ETS. "È importante – ha sostenuto **Aurelio Regina**, delegato per l'Energia di Confindustria - che la ceramica e gli altri settori oggi esclusi possano essere ricompresi tra quelli che beneficiano della compensazione dei costi indiretti, un fattore essenziale per il recupero della competitività". Secondo sempre Regina "l'Italia sconta gap strutturali: il Prezzo Unico Nazionale dell'energia elettrica ad aprile vale 87 Euro/MwH a fronte del 13 della Spagna, il PSV italiano è in media del 5-7% superiore del TTF. Germania e Francia sono, poi, intervenute pesantemente per ridurre il costo dell'energia". In vista, poi, di una possibile inclusione della ceramica nel CBAM (*Carbon Adjustment Border Mechanism*), durante la fase pilota (2023-2025) è necessario approfittare delle numerose incertezze per avanzare specifiche richieste di modifica del meccanismo, come il mantenimento del 100% delle assegnazioni gratuite per le esportazioni, l'ottenimento di garanzie sulla effettività delle politiche applicate nei Paesi da cui si effettuano importazioni di ceramiche e la comprensione nel dettaglio dei tecnicismi del CBAM tuttora incerti. Anche i politici partecipanti al dibattito hanno condiviso la preoccupazione delle imprese e la conseguente necessità di mettere al centro della prossima legislatura europea tempi e modi della transizione energetica, anche riconsiderando le incoerenze del sistema ETS



per apportare le necessarie modifiche. "Il settore ceramico – ha affermato **Elisabetta Gualmini**, europarlamentare e presidente dell'European Parliament Ceramics Forum - è un campione di export e concorre in modo significativo alla crescita del Paese, promuovendo coesione sociale. È indispensabile che la politica ambientale si coniughi con quella industriale, avendo consapevolezza che nel breve termine non c'è alternativa all'utilizzo del gas naturale. In questa legislatura abbiamo ottenuto che i laterizi e i sanitari fossero inseriti dentro alle linee guida sul clima consentendo l'avvio di aiuti di Stato intorno ai 10 milioni di euro; siamo, poi, riusciti ad inserire nella direttiva sui prodotti da costruzione che le emissioni vengano calcolate sul ciclo di vita della ceramica, prendendo in considerazione anche la durabilità della stessa e non solo l'indicatore relativo alla produzione nel breve periodo; abbiamo anche ottenuto l'esclusione del settore ceramico dalla direttiva sul packaging. L'apertura della Commissione alla revisione ETS richiederà di individuare anche misure ad hoc per tutelare il comparto". Nello stesso tempo, per **Stefano Cavedagna**, eletto al Parlamento Europeo, "è fondamentale che tutta l'industria italiana ed europea venga tutelata dalla concorrenza sleale internazionale per garantire il mantenimento dell'occupazione in Italia, cosa che fino ad adesso è stato fatto in modo limitato.

Ha ragione Greta Thunberg quando dice che viviamo in un unico pianeta ma è indispensabile che tutto il mondo sia consapevole che le emissioni europee pesano solo l'8% del totale, con l'obiettivo che tutto il mondo faccia la sua parte. "È importante – ha concluso Cavedagna – che nella revisione del sistema ETS si considerino sospensioni temporanee della sua applicazione. Ed è indispensabile che il settore ceramico diventi una delle industrie di riferimento della DG Industria". Anche l'europarlamentare **Massimiliano Salini** ha ribadito che "il sistema ETS si basa su un presupposto sbagliato: quello, cioè, di immaginare che lo sviluppo sostenibile possa fare a meno della manifattura. È indispensabile che nel percorso di riforma dell'ETS questo aspetto sia ben chiaro a tutti i partiti politici presenti all'Europarlamento. La peculiarità del settore ceramico è quella di esportare in tutto il mondo, ragione per cui è fondamentale tutelare le nostre imprese rispetto alla concorrenza internazionale, attraverso le più tradizionali misure anti dumping fino all'applicazione della clausola di salvaguardia, che nel settore siderurgico ha funzionato. Il CBAM, così come è impostato, è totalmente sbagliato. Occorre che, nel rispetto delle norme WTO, vengano approvati tutti gli *export rebates* che abbiamo prospettato o che il CBAM venga tolto dal tavolo".

andrea.ghiaroni@gmail.com

IL QUADRIPORTICO DIVENTA IL FULCRO pensante di Cersaie 2024

di Simone Ricci

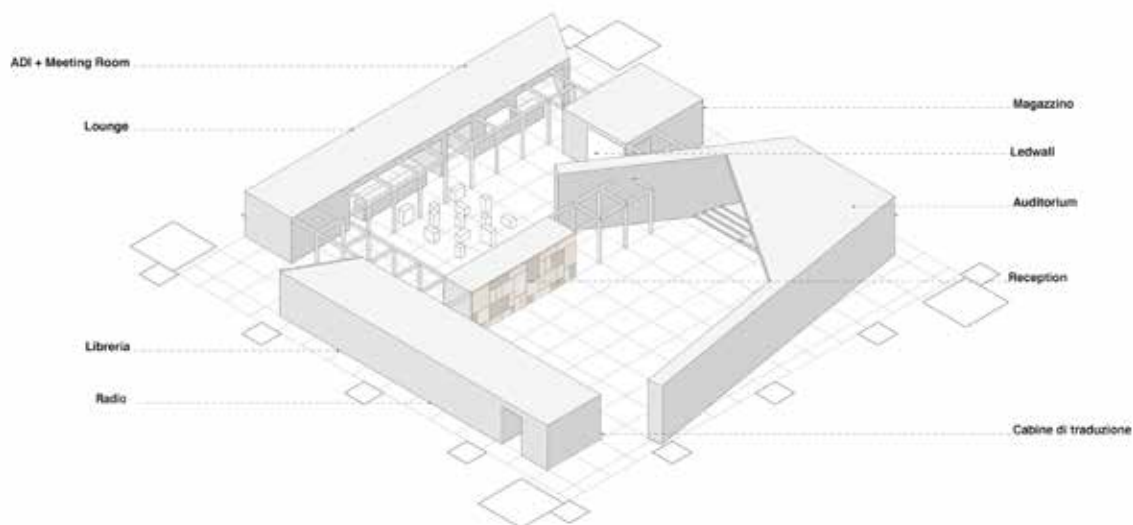


CERSAIE
Bologna - Italy

Cersaie 2024 è già al lavoro per costruire un evento ricco di appuntamenti culturali e informativi e straordinariamente efficace per le relazioni tra i professionisti di rilievo su scala globale. In quest'ottica si inserisce il nuovo allestimento del Quadriportico, luogo fisico eletto come fulcro pensante di Cersaie, nel quale si svilupperà il programma di incontri “costruire, abitare, pensare”, ma non solo. Una piattaforma multiculturale, tipica di Cersaie, all'interno della quale si sviluppano i pensieri e ci si confronta sulla visione del mercato futuro e sulla direzione in cui si muove il mondo della progettazione e si declina il concetto di Spazio Architettonico.

L'allestimento, grazie al curatore Dario Curatolo, sarà un viaggio che prende spunto dall'esperienza di Route 40 dell'anno scorso e ripete in maniera concettuale e stilizzata il concetto di “piazza”, declinata nel tipico stile di Bologna, con i famosi portici conosciuti in tutto il mondo, luogo di incontro, scambio di informazioni e convivialità. Si tratterà di un allestimento riciclabile e riutilizzabile, senza sprechi e quindi sostenibile. Uno spazio di circa 1.000 metri quadrati, composto da diverse aree, compresa un'arena per convegni, modulabile fino a 200 posti seduti. Oltre allo spazio per gli incontri di “costruire, abitare, pensare”, il nuovo Quadriportico ospiterà una biblioteca di design, una postazio-





ne dell'Associazione per il Disegno Industriale (quest'anno si celebrano i 10 anni del Premio ADI a Cersaie) e una postazione radiofonica che trasmetterà in diretta per tutta la durata della fiera. Un maxischermo illustrerà l'evoluzione del concorso di architettura Ceramics of Italy Tile Competition, mentre una lounge fungerà da luogo di incontro e ristoro per i visitatori di Cersaie. Sarà, infine, presente anche il desk istituzionale di Confindustria Ceramica, nel quale si potranno richiedere tutte le in-

formazioni sull'industria italiana della ceramica. 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.

sricci@confindustriaceramica.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

COUNTRY REPORT



Vietnam

“NEW LAND LAW EXPECTED to drive real estate growth”

**Mr Dinh Quang Huy,
Chairman of Vietnam
Building Ceramic
Association**

by Andrea Serri

□ We spoke to Mr Dinh Quang Huy, Chairman of the Vietnam Building Ceramic Association. Mr Huy has been a pivotal figure in the ceramic industry since the 1980s and Chairman of the association for over 20 years. His extensive contributions have significantly shaped the development of Vietnam's building ceramic industry.



What is the current economic situation facing the Vietnamese ceramic tile sector?

Although Vietnam's ceramic tile industry has recovered from the Covid-19 pandemic, it continues to face a number of challenges due to the global economic situation, political instability and war. These factors have also impacted Vietnam's economy, resulting in a recession in the real estate market and a sharp decrease in demand for construction materials, including ceramic tiles.

In 2023, total installed capacity amounted to 800.5 million m²/year. Actual production output only reached about 50-55%, equivalent to 396.6 million m², of which:

- ceramic tiles: 236 million m²;
 - porcelain tiles: 114 million m²;
 - other ceramic products (cotto, ceramic roofing tile): 46.6 million m².
- Exports in 2023 reached US \$231.5 million (Philippines, Thailand, Taiwan, USA,...).

Imports: US \$101.38 million (mainly from India and China)

Domestic consumption: about 375 million m².

What are the prospects for 2024 and 2025?

Vietnam's market has begun to show signs of recovery in the first half of 2024, although progress remains slow due to the ongoing stagnation in the real estate sector. By the end of 2024, following approval of the new Land Law by the National Assembly of Vietnam (which is due to come into effect from 1 July 2024), the market outlook is expected to improve. However, production levels are not expected to exceed 60% of installed capacity, largely due to substantial existing inventory (about 50 million m²).

A recovery in the real estate market is forecast for 2025, which is expected to lead to an increase in production of 70% of installed capacity. Exports are expected to reach US \$300 million.

What are the main fears/opportunities in the Vietnamese ceramic tile industry?

The Vietnamese ceramic tile industry continues to grapple with multi-



Roof tile detail, Hue (by AJ Oswald on Wikimedia CC BY-SA 2.0)



ple challenges in the aftermath of the Covid-19 pandemic. Land Law issues remain complicated, the economic recession has dampened domestic purchasing power, and export volume has increased but not significantly. In 2023, imports from China and India reached almost US \$100 million, with further growth expected in 2024 and 2025. Production costs have also escalated due to increases in raw materials and fuel prices. War and political instability have disrupted export markets in Europe and other regions around the world.

What are the requests from the Government?

Vietnamese tile manufacturers have the following expectations:

- the amended Land Law taking effect from 1 July 2024 is expected to promote real estate market growth;
- government support with VAT,

bank interest rates, etc. can help businesses overcome difficult times and stimulate the domestic market.

Increased public investment and improvements in social conditions are expected to boost the ceramic tile market, thereby benefiting ceramic tile production. Vietnamese enterprises are calling for better institutional policies and the removal of barriers to make production and markets more open and accessible.

What is the role and impact of foreign investment in the Vietnamese ceramic tile sector?

Foreign investment in the tile sector is still small, so its impact on the industry is not significant.

In the near future, foreign enterprises may purchase shares or even acquire entire factories in Vietnam to exploit Vietnamese status of origin, thereby avoiding taxes in export markets and

benefiting from bilateral trade agreements signed by Vietnam with various countries globally.

How are the ceramic tile distribution channels changing?

Domestic distribution channels: Domestic enterprises currently have their own distribution and sales channels in provinces and regions across the country and are looking to expand their sales networks.

Overseas distribution channels: Enterprises are actively maintaining and expanding their customer base according to the specific circumstances and needs of each export market. Vietnamese tile enterprises are keen to participate in international exhibitions in Italy, America, Spain, etc. to update their designs, stay abreast of the latest global trends in the ceramic tile industry, exchange ideas and find export customers.

What role do architects play in residential/non-residential projects?

In Vietnam today, many tile companies are opening showrooms to display their products and to host weekly or monthly meetings with architects. These meetings are designed to exchange architectural styles and designs, introduce new products and present optimal construction design solutions.

We consider architects as facilitators and a source of creativity prior to product installation.

aserri@confindustriaceramica.it

VIETNAM CLIMBS THE RANKINGS of global ceramic tile players

by Simone Ricci

□ In 2022, ceramic tile production in the Far East fell by 7% overall, driven mainly by the approximately 900 million square metre decline in output in China. Vietnam, however, is bucking this trend and is now the world's fourth largest ceramic tile producer and consumer. In 2022, global ceramic tile production totalled 15.9 billion sqm (-6.1%), while consumption

fell by 8.3% to the same level as production. According to figures compiled by the MECS/Acimac Research Centre, Vietnam is the world's fourth-largest ceramic tile producer and consumer. In 2022, it produced 579 million sqm (+4.5%), exported 29.4 million sqm (+29.1%) and imported a similar volume (29.2 million sqm, +39.8%). The country's tile

The ceramic tile market in Vietnam

Values in million of sqm and Var.% YoY

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Var. 22/21	Var. 21/20	Var. 20/19
Production	560	602	560	559	554	579	4.5%	-0.9%	-0.2%
Exports	24.5	25.6	19.1	18.8	22.8	29.4	29.1%	21.0%	-1.3%
Imports	33.1	29.6	33.2	26.3	20.9	29.2	39.8%	-20.7%	-20.9%
Consumption	580	542	467	440	420	505	20.2%	-4.5%	-5.8%

Source: Meccs/Centro Studi Acimac

by Simona Malagoli

TTC, A PRODUCER OF PREMIUM FLOOR

and wall tiles with an annual capacity of 12 million sqm, has invested in four production lines equipped with the cutting-edge equipment from the Italian group SACMI. This investment allows the company to adopt ECO green technology throughout its entire production process. TTC has also implemented a quality management system that meets ISO 9001:2015 standards, as well as an Environmental Management System compliant with ISO 14001:2015.

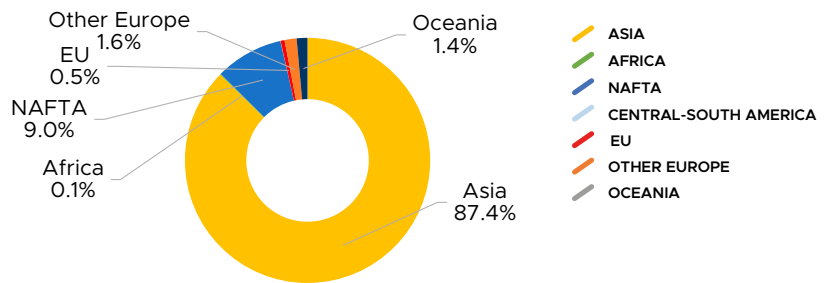
CATALAN IS A WORLD-CLASS

manufacturer of premium building materials that has been specialising in ceramic and porcelain tiles since 2007. It adopts the most advanced machinery and has an annual production capacity of 25 million sqm. Headquartered in Bac Ninh, Vietnam, Catalan employs over 1,000 people at its state-of-the-art manufacturing facility. A stunning, fully integrated green campus complements its warehouse and manufacturing facility.

PRIME OFFERS AN EXTENSIVE SELECTION

of ceramic tiles, roof tiles and electric water heaters with fashionable designs and cutting-edge technology. The company is committed to energy-saving and environmental practices and to creating a pleasant workplace for employees. The Prime Group has also embarked on a rooftop solar energy project as part of its sustainable development ESG strategy. The factories have gained numerous international certifications, including ISO 50001:2018, ISO 14001:2015, ISO 45001:2018, QCVN 16-2019, TIS (Thailand Standard), BS EN 14411:2016 and MS SIRIM (Malaysia Standard).

Vietnam: ceramic tile exports by geographical area
Year 2022



Source: Mecis/Centro Studi Acimac

consumption rose by 20.2% to 505 million sqm.

The largest export market for Vietnamese ceramic tiles is the Philippines (5.7 million sqm, 19.3% share of the total), followed by Taiwan and Thailand (each with 4.4 million sqm and a 14.9% share). In 2022, a significant 87.4% of Vietnam's ceramic tile exports (almost 26 million sqm) were shipped to Asian countries. The largest market for Vietnamese tiles outside Asia was the United States (2.6 million sqm, 8.8% of the total), followed at a distance by the UK (500,000 sqm, 1.6%), Australia (400,000 sqm, 1.4%) and France (100,000 sqm, 0.4%).

China was the largest ceramic tile exporter to Vietnam in 2022 with a 68.1% share (19.9 million sqm), followed by India (6.5 million sqm, 22.2% share), Malaysia (1.1 million sqm, 3.7% share), Spain (800,000 sqm, 2.7% share) and Italy (600,000 sqm, +62.5% and a 2.1% share).

According to official international trade statistics, Italian tiles maintained their leading position in terms of price at €21.26/sqm, well above the average of €7/sqm.

While tile imports from Spain and Italy consist almost exclusively of porcelain stoneware, this material accounts for just 37.5% of the total volume of tiles imported from China. Although these growth figures firmly establish Vietnam as one of the world's largest ceramic tile markets, the country has not yet entered the

rankings of the top 10 exporters, which are currently led by Italy (29% share of world exports in terms of value), China (19%) and Spain (18%). It is also not yet among the top ten importing countries, led by the United States (9% share of global imports), France (8%) and Germany (7%).

sricci@confindustriaeramica.it



Hue Imperial Citadel

“ITALIAN BRANDS ARE A combination of quality, innovation, design and sustainability”

Vietnam ranks among the top five countries globally in terms of the rate of growth in the number of individuals with a net worth of more than \$5 million between 2010 and 2019.



Alfredo Aguirre, Project Sales Director, EuroStyle JSC

by Andrea Bassi

□ EuroStyle JSC is a pioneer and market leader in the field of luxury interiors and branded residences in Vietnam. It offers a comprehensive, world-class ecosystem that includes branding consultancy, design, construction and project completion. With extensive experience in design, development and project management of 6-star hotels and resorts in Vietnam, EuroStyle leads the way in applying top-tier international project management standards to residential projects. It has a highly knowledgeable team specializing in luxury interior furnishings and is the authorized distributor of more than 40 high-end European furniture brands. It is committed to delivering comprehensive lifestyle solutions for elite customers in Vietnam.

Who are your main clients?

EuroStyle delivers comprehensive solutions in interior design, construction and project management for top-tier hospitality and residential projects. Our portfolio includes luxurious private residences and iconic 5-star hotels such as Gran Melia Nha Trang and Lotte Hotel Hanoi. We have also designed branded properties like Coral Villas, furnished by Roberto Cavalli Home Interior, and The Coral Villas, inspired by the GT115 Yacht at Gran Melia Nha Trang 6* Resort. We also boast expertise in the F&B sector with the design and construction of the Michelin 3-star Hispania restaurant and other venues.

What type of tiles and bathroom products does your company carry



and how are they used in projects?

We offer ceramic tiles, mosaic tiles, natural wood and bathroom equipment. Italian companies provide a wide selection of tiles, including ceramic, porcelain and natural stone tiles, as well as other materials such as wood and metal. Italian brands stand apart in the luxury market for their combination of quality, innovation, design excellence, sustainability and global reach. In addition to tiles, Italian brands also produce bathroom fixtures, kitchen cabinetry, flooring and other interior design products, positioning them as a comprehensive resource for both residential and commercial projects.

Vietnamese customers and market?

Our Vietnamese customers invest predominantly in individual furniture items such as modern pieces from Minotti and classic designs from Bruno Zampa. They also prefer premium kitchen brands like Arclinea and Bino-va, wardrobes from Lema. Bathroom furniture is less popular and customers tend to opt for bespoke solutions made locally in Vietnam. We cater exclusively to the luxury market, focusing primarily on villas and penthouses, with a smaller percentage of our projects involving apartments.



Over the past 10 years, the Vietnamese market has evolved from purchasing individual luxury items towards full-concept homes filled with imported products. This evolution presents a promising opportunity for Italian suppliers in terms of both turnover and brand prestige. Customers now have a deeper understanding of the products they purchase.

The customer profile has also changed. A younger and more successful generation is looking for something different to what they were accustomed to when living with their parents. The market is shifting towards stronger brand recognition. Customers are increasingly knowledgeable about products and have strong preferences. A luxury product without effective management and after-sales service will not last in the market.

How has typical buyer demand changed?

The Vietnamese real estate market has seen a marked shift towards high-end properties, driven by the evolving and increasingly sophisticated demands of high-income segments of the population. These consumers are looking for more than just a place to live, instead aspiring to bring the luxury of high-class resorts into their homes. As a result, today's high-end homes are not just living spaces but places for personal expression and experience, for showcasing a unique lifestyle vision. They offer personalized services, a range of lifestyle benefits and extensive amenities, all supported by internationally recognized hospitality operators. These discerning buyers are not satisfied with just any property, but seek residences that will meet their high

standards, reflect their luxurious lifestyles and maintain their value over time. They understand that even in volatile markets, branded residences are safe-haven investments capable of weathering economic downturns.

In a Nielsen survey carried out in 2013, 56% of Vietnamese respondents indicated a willingness to spend money on branded goods. This is the third highest rate in the world, just behind China and India.

According to a Wealth-X report, between 2018 and 2023, the number of individuals in Vietnam with a net worth ranging from \$1 million to \$30 million grew at an annual rate of 10.1%. Additionally, from 2010 to 2019, the number of individuals in Vietnam with a net worth exceeding \$5 million increased by 13.9% each year. This rate of increase places Vietnam in the top five countries worldwide for the fastest growth in this demographic.

How does this affect design?

A luxury residence must be designed from the inside out. It's not just a question of a prime location or a huge investment in architecture, but also about delivering VIP customer experiences, emotions and personalization values. In the past, buyers tended to look exclusively at the location or construction quality of real estate. Nowadays, they demand true luxury; they want their homes to be personalized and furnished with high-end interior brands. This is why interior design is a critical component of the project. We take every aspect seriously, from initial concept and design through to the delivery and build (D&B) process. We pay the utmost attention to detail, carefully selecting every pattern and inte-

rior design item to ensure it reflects the owner's personal taste.

Architects, designers and homeowners frequently choose Italian products for their contemporary design, durability and practicality. Italian brands' unwavering focus on innovation and excellence has solidified their status as leading players in the international luxury market.

How do Italian products perform in the Vietnamese market?

As the Vietnamese construction sector expands and consumer demand rises, there is a growing preference for imported products. Italian products are widely regarded as sophisticated top-tier options. Italian products are widely regarded as sophisticated, top-tier options and have achieved significant success in the

Vietnamese market for a number of reasons:

- Quality, design and durability: Italian manufacturers do not introduce products to the market until they are confident they meet all necessary standards.
- Aesthetic appeal: Italian products come in a wide range of designs, patterns and finishes that cater to the diverse tastes of Vietnamese consumers. They offer stylish and highly attractive contemporary options.
- The most popular colour tones include cream, white, grey and brown, which are ideal for contemporary and understated design motifs.
- Market adaptation: Italian manufacturers have understood and adapted to the specific preferences of the Vietnamese market, offering products that align with local trends and demands.

ceramicabassi@yahoo.it

CONSTRUCTION INDUSTRY: a market to be reckoned with

by Sara Seghedoni

Vietnam has maintained an astonishing pace of economic expansion over the past two decades, with a GDP growth rate consistently outstripping the regional average at 6.2% per year. According to the French newspaper *Les Echos*, the country is now one of Asia's economic dragons.

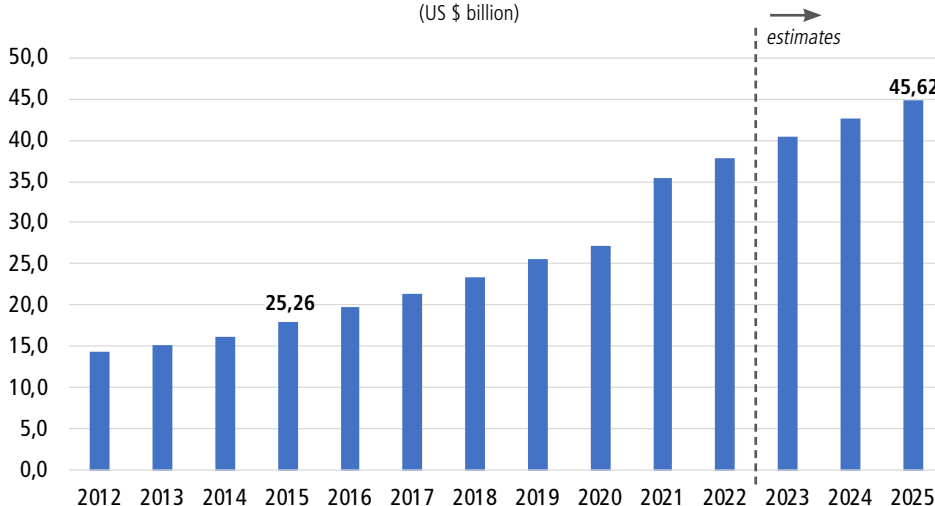
According to data compiled by MarketScreener, Vietnam's economic growth in 2023 stood at 5.05%, lower than the previous year's 8.02%. The government's General Statistics Office (GSO) reported that although 2023 growth failed to meet the government's target of 6.5%, it was still a positive result that positioned Vietnam among the fastest-growing economies both in the region and worldwide.

The sectors contributing most significantly to this growth are services (+9.9%), construction (+7.78%) and agriculture (+3.36%).

Vietnam's construction industry is a promising market, currently offering new opportunities for foreign investors through a series of incentives, particularly in the areas of infrastructure construction and housing development. According to data from Prometeia, construction investment in Vietnam has grown steadily since 2012, with the biggest uptick reported in 2021 at +29.7% (\$35.3 billion). In 2022, investments grew by 7.1%, and in 2023 are estimated to have increased by 6.8%. Forecasts for 2024 and 2025 remain positive, but with smaller increases than in previous years (+5.2%).

In February 2024, Vietnam adopted a new construction development strategy for the period 2030-2045 with the aim of stimulating the construction market, particularly in the areas of urban infrastructure and housing. The strategy prioritises key infrastructure projects in major cities and sets ambitious targets for housing construction, including doubling urban housing rates by 2030 and building 1,000,000 homes for low-income segments of the population. To achieve these goals, the strategy emphasises international cooperation with the aim of attracting

Investments in construction in Vietnam
(US \$ billion)



Source: Prometeia

foreign investment.

Vietnam is one of the most popular countries for FDI (Foreign Direct Investment, i.e. the capital that a company, multinational or individual from one country invests in the assets of another country). According to Vietnam's General Statistics Office (GSO), FDI grew by 13.5% in 2022, reaching \$22.4 billion. In early 2023, the Ministry of Planning and Investment reported 801 new projects worth \$1.2 billion and 89 capital extension projects totalling \$306.3 million. Hanoi is the preferred location, with the Vice Chairman of the Capital People's Committee, Nguyen Manh Quyen, predicting an attraction capacity ranging from \$30 to \$40 billion.

The value of Vietnam's residential property market is expected to reach \$25.2 billion in 2024 and \$45.6 billion by 2029, growing at a CAGR of 12.55% during the forecasting period (2024-2029). The country's burgeoning population is pushing up demand for new housing units, thereby driving the growth of the residential construction market in Southeast Asia. According to the Ministry of Construction, the urban population currently stands at 40% of the total and is expected to reach 45% by 2030. As a result, Vietnam will need an additional 70 million square metres of housing each year.

The Vietnamese Government has introduced a number of social housing policies aimed at helping disadvantaged and low-income segments of the population in both



Ho Chi Minh City, Vietnam

urban and rural areas. Key initiatives include the Housing Law, support and incentives for the development and management of social housing, and attracting investments from foreign individuals and organisations. The majority of social housing projects are planned for areas with large industrial districts, such as Long An (310,000 units), Bac Giang (285,000 units) and Binh Duong (8,000 units). Social housing projects are also prioritised in major cities, including Hanoi (136,000 units), Ho Chi Minh City (130,000 units), Haiphong (5,355 units) and Danang (19,360 units).

The northern province of Bac Giang plans to mobilize resources for the investment and development of local transport infrastructure. Along with state resources, the province aims

to attract capital from enterprises to develop transport service infrastructure, including ports for inland waterways, bus stations, car parks and roadside rest areas. The province is also focused on accelerating major public investment projects, including the renovation and modernization of the section of National Highway 31 from Bac Giang City to Chu District, as well as the construction and expansion of the Nhu Nguyet Bridge and Interchange on the Hanoi-Bac Giang-Lang Son Highway.

sseghedoni@confindustriaceramica.it

AA STUDIODESIGN ACTS as a bridge between Italy and Vietnam

by Andrea Bassi

The majority of Vietnamese consumers are under 40 years old. These individuals are tech-savvy, well-informed and in search of modern, high-quality, hi-tech products.

□ After graduating in architecture from the Polytechnic University of Milan in 1999, Vietnamese-Italian architect Truong Van Hoang opened his own firm, AAStudiodesign, in Castiglione delle Stiviere, Italy the same year. Since then, he has built a diverse portfolio encompassing architectural, planning, landscape and interior design projects. His extensive experience and dedicated team have earned AAStudiodesign significant acclaim in both the public and private sectors. In 2012, driven by his love for his homeland, Vietnam, he expanded his firm's reach by establishing a new branch in Ho Chi Minh City named the Italian Lifestyle Lab, which includes AAStudiodesign Vietnam. This innovative venture serves as a cultural hub and sharing centre, where Architect Hoang leverages his connections and in-depth knowledge

of both Italy and Vietnam to promote Italian lifestyle and design principles amongst his fellow Vietnamese.

Could you give us a brief overview of Italian Lifestyle Lab and its philosophy?

Italian Lifestyle Lab represents a fusion of Italian and Vietnamese cultures.

While AAStudiodesign specialises in planning, architecture and interior and landscape design, Italian Lifestyle Lab is a broader initiative that acts as a bridge between two distinct lifestyles: Asia and Europe, Vietnam and Italy. Serving as a platform and showroom, it provides a meeting space for anyone interested in “made in Italy” in Vietnam, including customers, investors and brands seeking to introduce Italian craftsmanship to the Vietnamese market.

What does “Made in Italy” stand for in Vietnam?

In Vietnam, the “Made in Italy” concept is typically associated with images of wealth. Italian goods are often perceived as luxurious, expensive and exclusive, symbolising beauty that seems unattainable to many. But I believe that Italian Lifestyle Lab can change this perception. By creating an inclusive environment, we strive to make Italian culture and lifestyle more accessible to everyone through spaces, products, narratives and meetings.

What are the prevailing aesthetic trends in Vietnam today?



Arch. Truong Van Hoang, AAStudiodesign



Events for promoting Italian ceramic tiles at Italian Lifestyle Lab



Italian Lifestyle Lab

Over the past 12 years since my return to Vietnam, I've observed significant shifts in aesthetic tastes. Today, the Vietnamese are drawn to modern beauty and quality thanks to innovations. The advent of the internet in recent years has further contributed to this process, resulting in greater exposure to global aesthetics and trends. However, this approach tends to be fairly random and not systematic.

How would you describe contemporary consumers in Vietnam?

Vietnam has a much younger population than Italy, with the majority of consumers under 40. These individuals are tech-savvy, well-informed and in search of modern, high-quality, hi-tech products

Are consumers attentive to sustainable solutions?

Absolutely! With the increasingly severe impacts of climate change, environmental degradation and social instability, Vietnam is currently

facing many challenges. This situation makes consumers increasingly attentive to sustainable solutions and environmental protection.

What role do ceramic tiles play in AASTudiodesign projects and in the activities of Italian Lifestyle Lab?

At AASTudiodesign, our architects and designers are well aware of the important role of ceramic tiles and other materials in defining space. In our designs, we frequently recommend the use of Italian ceramic tiles to enhance spaces based on libraries provided by Italian suppliers.

Italian Lifestyle Lab frequently collaborates with Italian brands to promote "Made in Italy" products, including ceramic tiles.

However, Vietnam isn't just a consumer market, it also boasts high-quality ceramic tile production using Italian technology. In the near future, I can imagine Italy and Vietnam becoming close partners in ceramic tile production and consumption. Ceramic tiles will be manufactured in Italy, then imported and consumed in Vietnam and vice versa (of course using Italian technology).

Are there any differences between Italy and Vietnam in the ways that ceramic tiles are used?

In Vietnam, there's a distinct preference for large-size, glossy ceramic tiles. People like to cover floors and

walls with large ceramic panels for important spaces such as hotel lobbies, halls, restaurants, museums, libraries and public administration buildings as this gives them a sense of solemnity, luxury and grandeur. Conversely, smaller matt-finish ceramic tiles are more prevalent in Italy.

What characteristics are Italian ceramic tiles known for?

Italian ceramic tiles are renowned for their perfect combination of functionality and artistic flair. The timeless appeal of Italian ceramic tiles lies in their ability to transcend trends and fads. The production process stands out for its authentic techniques and meticulous attention to detail. Italian ceramic tiles come in a wide range of creative, sophisticated designs inspired by many different cultures. Moreover, they have stable colours and exceptional waterproofing properties.

What projects are you currently working on?

In AASTudiodesign and Italian Lifestyle Lab projects, we always strive to support and promote Italian brands and distributors in Vietnam. We aim to make "Made in Italy" products, including ceramic tiles, and the Italian lifestyle more easily and widely accessible in Vietnam.

ceramicabassi@yahoo.it

DAL CUCCHIAIO ALLA CITTÀ: l'IA come nuova esperienza totalizzante

di Carlo Magri

Il passaggio dalla Smart City all'Artificial Intelligence City consentirà di trovare soluzioni in tempo reale ai problemi delle città

□ Lo slogan dell'architetto e teorico dell'architettura Ernesto Nathan Rogers, creato nel 1952 per spiegare come l'attività di progettazione di un buon architetto si preoccupi di ogni aspetto dell'esistenza umana, si adatta in modo provocatoriamente ideale per descrivere i campi di applicazione dell'IA (Intelligenza Artificiale).

In una società dove la "specializzazione" è il nuovo paradigma per qualsiasi professione, abbandonando l'idea del professionista "generalista" e "tuttologo" capace di applicare il suo metodo a qualsiasi aspetto del mondo, sembra che proprio l'IA stia velocemente assumendo il compito di poter affrontare qualsiasi sfida, a qualunque scala:

si tratti del design di una sedia o della gestione urbanistica di una metropoli, a questo strumento si sta dando l'arduo compito di trovare soluzioni innovative e strade originali da intraprendere per cambiare il futuro del nostro pianeta.

Dalla Smart City alla Artificial Intelligent City

Partiamo da un dato ineluttabile: nei prossimi dieci anni, oltre il 70% della popolazione mondiale vivrà nelle città, provocando un impatto senza precedenti sulle infrastrutture e le risorse esistenti, in particolare modo per quanto riguarda l'approvvigionamento idrico.

Tra le 10 città più popolose ci saranno al primo posto Tokyo, con oltre 37 milioni di abitanti, sino ad arrivare a Città del Messico, che chiude la lista con quasi 24 milioni di abitanti.

Ecco che la pianificazione urbanistica torna al centro della riflessione e si pone come il principale strumento per tentare di immaginare soluzioni concrete ai problemi che il futuro ci presenterà.

Nel 2009 viene coniato il termine Smart City per indicare la prima città, Rio de Janeiro, dotata di un piano che utilizza l'innovazione tecnologica per monitorare la gestione dei rifiuti con una rete di sensori.

Oggi l'obiettivo è passare dalla Smart City ad una Città Artificialmente Intelligente, capace cioè di utilizzare la rete di sensori, *smart grid*, *Internet of Things* e *Big Data* in modo indipendente e autonomo, minimizzando l'intervento umano e trovando soluzioni in tempo reale per risolvere i problemi che le città presentano costantemente.

L'Intelligenza Artificiale per la sostenibilità ambientale

Certamente lo scopo principale dell'IA nella gestione della città è favorire una maggiore sostenibilità ambientale e di





conseguenza migliorare la qualità della vita dei cittadini.

Questo obiettivo può essere perseguito in tanti modi:

- a livello energetico, aiutando a prevedere e a gestire i consumi in determinati momenti o periodi;
- a livello di inquinamento, ottimizzando ad esempio i flussi di traffico per ridurre le emissioni di CO²;
- a livello ecologico, migliorando la raccolta e la gestione dei rifiuti e ottimizzando l'approvvigionamento idrico;
- a livello climatico, prevedendo eventi atmosferici estremi e operando di conseguenza per evitare disastri ambientali.

Tutto ciò sarà possibile grazie alla quantità inimmaginabile di dati raccolti in tempo reale e alla capacità di elaborarli istantaneamente per operare scelte corrette in grado di risolvere i problemi che si presentano.

Alcune città nel Mondo hanno già iniziato ad operare in tale direzione avvalendosi di strumenti di l'IA.

Singapore, ad esempio, sfrutta la sua rete sensori e telecamere intelligenti per guidare il traffico, monitorare la

qualità dell'aria e garantire livelli di emissioni nocive accettabili.

A Barcellona, invece, l'IA è già impiegata con profitto per gestire l'illuminazione pubblica evitando sprechi e gestendo la raccolta dei rifiuti in modo più performante.

Alcune municipalità cinesi, poi, si sono spinte oltre, creando per le proprie città dei veri e propri City Brain, applicazioni di IA che autonomamente (quindi senza l'intervento umano!) gestiscono il traffico urbano.

È questa, probabilmente, l'idea più avanzata di IA applicata in ambito urbanistico, dal momento che considera la città stessa come un "sistema" autonomo, un vero e proprio cervello indipendente, capace di pianificare scelte attraverso l'analisi e l'elaborazione di quantità impressionanti di dati che provengono dalla città stessa.

Proprio in questo ambito, tuttavia, è giusto porsi alcune domande di ordine etico: come insegnare ad un sistema così avanzato concetti quali bene/male, giusto/ingiusto affinché le scelte operate siano realmente a vantaggio dei cittadini in modo equo e democratico? E come gestire in modo corretto

la mole di dati sensibili che provengono dagli stili di vita e dai comportamenti dei singoli cittadini, senza che vengano utilizzati per fini commerciali, o peggio ancora, illeciti? In pratica, come garantire la privacy di ognuno di noi in un sistema cittadino dove ogni nostra azione viene monitorata, tracciata e rielaborata per compiere scelte?

Siamo pronti?

Chiudiamo questo nostro *excursus* nell'Universo dell'Intelligenza Artificiale, augurandoci di aver disegnato una panoramica sufficientemente ampia per far comprendere la rivoluzione che ci attende nei prossimi anni.

L'IA è penetrata in ogni aspetto della nostra vita e non possiamo più considerarla solo un nuovo strumento tecnologico a nostra disposizione, ma dobbiamo piuttosto pensare ad un nuovo paradigma che modificherà il nostro stile di vita. Sta a noi utilizzarla in modo etico e responsabile, sfruttandone al massimo i vantaggi e minimizzando i rischi che, inevitabilmente, si presenteranno.

info@imagem.it

IL MODELLO *BLOCKCHAIN* per la filiera produttiva

di Valeria La Torre⁽¹⁾, Maria Chiara Bignozzi⁽¹⁾, Alessandro Bellini⁽²⁾,
Marco Savoia⁽²⁾, Fabiana Raco⁽³⁾, Marcello Balzani⁽³⁾

La tecnologia blockchain per lo sviluppo e l'innovazione della filiera produttiva dei materiali da costruzione, applicata al settore ceramico.

□ La trasformazione digitale come strumento di sviluppo economico e innovazione sociale è il principio fondamentale dell'Europe's Digital Decade, il programma strategico che fissa traguardi e obiettivi per il 2030, promuovendo la progressiva digitalizzazione di cittadini, imprese e pubbliche amministrazioni. Tra le emergenti tecnologie digitali si afferma sempre più la *blockchain*, letteralmente "catena a blocchi", una struttura matematica in grado di creare un registro virtuale distribuito e decentralizzato in cui i dati vengono condivisi, archiviati e verificati dagli utenti stessi, in ordine cronologico e senza necessità di un intermediario. Tracciabilità, trasparenza e immutabilità sono i requisiti di questa tecnologia, che sfrutta il principio informatico della crittografia favorendo il trasferimento di dati e la loro validazione. La tecnologia *blockchain* è nota per la sua applicazione nel mondo finanziario per la creazione e gestione di criptovalute, ma viene oggi utilizzata anche per il settore sanitario, con la realizzazione di portafogli digitali criptati per ogni singolo cittadino. La sfida è ora applicarla al settore dell'edilizia e costruzioni.

termini di Digitalizzazione, intelligenza artificiale e *big data* (imprese e PA). È questo l'ambito prioritario della *Smart Specialisation Strategy* (S3) in cui si inserisce il progetto *Blockchain technology for ceramic and construction materials supply chain* [BLOCH4MAT]. L'obiettivo del progetto consiste nello sviluppo concettuale e nella realizzazione di una piattaforma blockchain applicabile alle filiere produttive di piastrelle di ceramica, prodotti in laterizio e materiali compositi (materiali da costruzione ritenuti strategici per l'economia regionale) allo scopo di rendere tracciabile, sicuro, univoco e non falsificabile il contenuto informativo correlato ai prodotti, relativamente al loro intero ciclo di vita. Informazioni relative alle materie prime, alla lavorazione in stabilimento, alle certificazioni, alla cantierizzazione del prodotto finito e al suo smaltimento possono essere gestite attraverso la *blockchain* mantenendo un elevato grado di riservatezza dei dati. La tecnologia verrà inoltre integrata con il BIM (*Building Information Modeling*) e/o altri processi di digitalizzazione come, ad esempio, la marcatura CE digitale (SmartCE).

Di recente, la Regione Emilia-Romagna (RER) ha incentivato la collaborazione tra laboratori di ricerca, tecnopoli universitari e aziende di settore mediante l'attivazione di progetti cofinanziati da fondi europei che possano favorire l'innovazione del settore industriale in

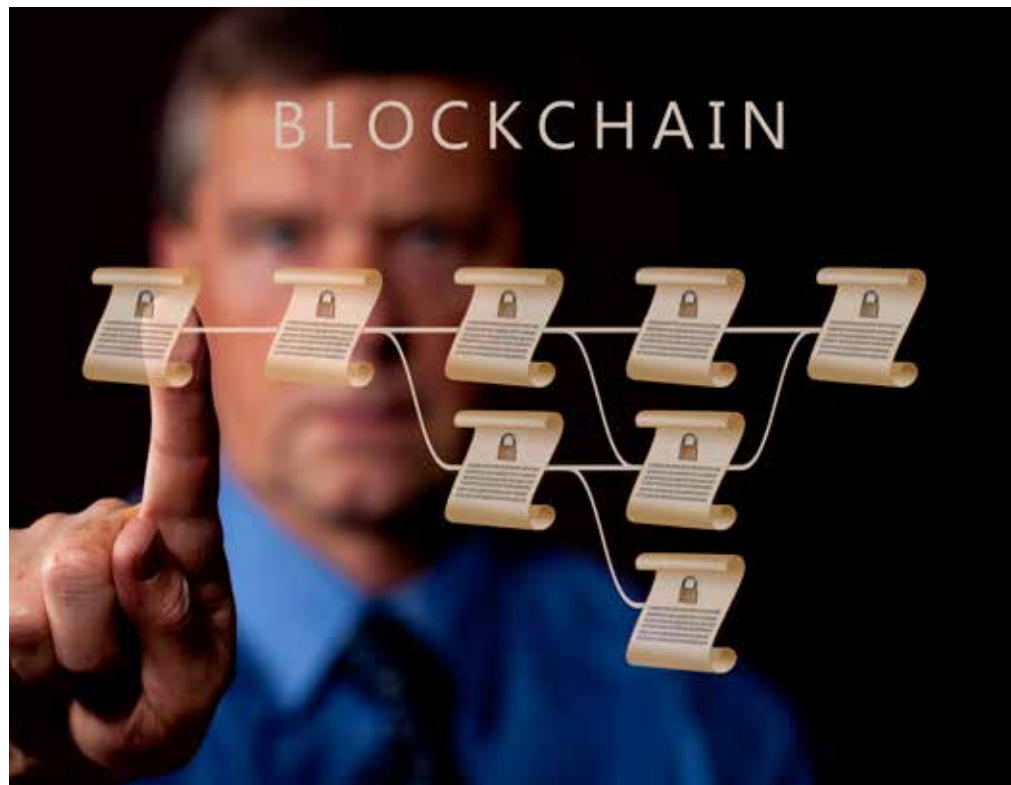
BLOCH4MAT, finanziato dalla RER nell'ambito del Programma FESR 2021-2027, è coordinato dal Centro Ceramico e il partenariato coinvolge il CIRI EC dell'Università di Bologna e TekneHub dell'Università di Ferrara, come laboratori di ricerca della Rete Alta Tecnologia, e Consorzio Futuro in Ricerca (CFR), per le attività di diffusione e trasferimento tecnologico. Il Centro Ceramico condurrà le attività



di analisi e raccolta delle informazioni per la progettazione del modello blockchain da applicare alle filiere produttive dei materiali ceramici (piastrelle e laterizi), interfacciandosi con le aziende Tonalite, Sacmi e Wienerberger. Il CIRI EC applicherà la tecnologia *blockchain* ai materiali compositi in collaborazione con Ardea Ingegneria, mentre TekneHub apporterà le competenze nell'applicazione di protocolli di modellazione digitale avanzata, avvalendosi della collaborazione con la start-up Innovation Chain.

Dalla firma della convenzione con la RER (15 febbraio 2024), si sono avviate le attività di progetto che si dividono in 6 fasi operative, per una durata complessiva di 24 mesi. Attualmente, si stanno individuando i flussi ed i punti critici delle filiere produttive di piastrelle di ceramica, prodotti in laterizio e materiali compositi, interfacciandosi con le aziende partner di progetto. Nei prossimi mesi ci si focalizzerà sul *core* del progetto attraverso la modellazione della *blockchain* per ciascuna filiera produttiva e la successiva implementazione in una piattaforma informatica. Seguirà la validazione del modello con case studies aziendali per ogni tipologia di materiale da costruzione e l'integrazione con l'oggetto BIM specifico di ciascun prodotto.

BLOCH4MAT si rivolge al settore edilizio il cui processo di digitalizzazione è rallentato dall'elevata complessità, da una regolamentazione molto articolata e da investimenti per la transizione digitale ancora troppo elevati rispetto al ritorno atteso. Utilizzare la blockchain nella filiera dei materiali da costruzio-



ne può portare effettivi vantaggi in termini di trasparenza delle informazioni e interoperabilità tra gli attori della filiera che sono tenuti a condividerle e fruirne. Come *output* di progetto sono attesi vantaggi in termini di ottimizzazione della produzione, efficientamento dei flussi operativo-gestionali di filiera e affidabilità del pacchetto informativo legato al prodotto. In un'ottica più ampia, la digitalizzazione tramite *blockchain* può portare ad un rafforzamento della competitività dell'industria italiana soprattutto nell'export, che per il comparto delle piastrelle di ceramica italiana rappresenta più dell'83% del fatturato.

⁽¹⁾Centro Ceramico, Sassuolo (MO);

⁽²⁾CIRI EC, Centro Interdipartimentale per la Ricerca Industriale Edilizia e Costruzioni, Università di Bologna (BO);

⁽³⁾TEKNEHUB, Tecnopolo di Ferrara (FE).
centro.ceramico@centroceramico.it

NYOX

EDISON NEXT | POLYTEC

Nyox: la solidità di **Edison Next**
unita alla competenza tecnologica di **Polytec**.

IL NOSTRO FOTOVOLTAICO PER LA TUA AZIENDA:

- **Impianti** fotovoltaici industriali "**chiavi in mano**".
- **Formule innovative** per sistemi di produzione da fotovoltaico con la formula *Power Purchase Agreement on-site e off-site*, grazie alla partnership con Edison Next.
- **Gestione intelligente** degli impianti fotovoltaici attraverso la piattaforma proprietaria JADA (Jada Asset Data Analytics).

www.nyox.it | info@nyox.it

Seguici su [LinkedIn](#)



DOSSIER



Il risparmio
energetico per una
fabbrica sostenibile

I PERCORSI PER l'efficientamento energetico

di Barbara Benini

Cogenerazione, fotovoltaico, recupero del calore, forni in grado di utilizzare anche l'idrogeno: queste le strade intraprese dalle aziende ceramiche

□ Nella politica industriale del settore ceramico la gestione efficiente dell'energia rappresenta da sempre un fattore di primaria importanza in virtù dell'elevata incidenza percentuale della voce energia sul costo di produzione finale e dell'alto fabbisogno energetico richiesto dal ciclo produttivo, tradizionalmente coperto per circa il 70% da gas naturale.

La sostituzione dei combustibili fossili richiede di affrontare diverse complessità tecniche, come il miglioramento dell'efficienza energetica attraverso l'ottimizzazione dei processi, la riformulazione dei materiali per una cottura più efficiente, il miglioramento della gestione dell'energia. Ecco perché, già dagli anni '70, il comparto ha sviluppato

strategie e azioni mirate a ottimizzare i consumi energetici: dal recupero del calore dai forni per l'essiccamento alla riduzione dei consumi delle macchine termiche, passando attraverso tecnologie innovative come il fotovoltaico e la cogenerazione. Accanto al tema della sostenibilità economica del sistema produttivo ceramico c'è poi quello dell'efficientamento degli edifici attraverso i rivestimenti ceramici, "Viste le peculiarità del settore ceramico, non si potrà parlare a breve di convertire l'intero ciclo produttivo con fonti rinnovabili", spiega **Vittorio Borelli**, vicepresidente di Confindustria Ceramica e amministratore delegato di Fincibec, storico Gruppo ceramico di Sassuolo con tre stabilimenti produttivi e un fatturato 2022 di quasi 103 milioni di euro. "Nonostante questo, siamo in dirittura d'arrivo per coprire con pannelli fotovoltaici i capannoni dello stabilimento produttivo di Rote-



Vittorio Borelli, Fincibec Group

glia. In cantiere c'è anche il progetto per fare altrettanto nella sala mostra di Sassuolo e, come ultimo step, quello di dotare di fotovoltaico anche lo stabilimento di Casiglie, che è già dotato di un impianto di cogenerazione in grado di coprire il fabbisogno energetico della produzione e di convogliare il calore per il funzionamento dell'atomizzatore". La cogenerazione è un grande alleato del risparmio energetico, perché da un'unica fonte energeti-



Cogenerazione e spessori sottili (Fincibec)



Fotovoltaico e cogenerazione (Italcer)

Graziano Verdi, Italcer

ca, il gas metano, permette di ottenere sia l'energia elettrica necessaria al funzionamento degli impianti, sia quella termica che serve agli atomizzatori. Escludendo la manutenzione periodica, l'impianto di cogenerazione, partendo da zero, è costato circa 5 milioni di euro, cui bisogna aggiungere, ogni 5 o 6 anni una cifra che va da uno a 2,5 milioni necessari per fare il tagliando, che può prevedere o la rigenerazione della turbina presente o la sostituzione della stessa con una nuova. Per il fotovoltaico, invece, Fincibec ha stanziato a oggi circa un milione di euro che, a regime, dovrebbe arrivare a 3,5. "Cogenerazione e fotovoltaico sono tecnologie concrete già stabilmente introdotte nelle strategie di risparmio energetico della produzione ceramica e, nel breve termine, resteranno predominanti", continua l'Ad, "perché siamo lontani dal totale affrancamento dai combustibili fossili. Anzi, ritengo che i tempi della transizione energetica con scadenza al 2030 dovrebbero essere spostati in avanti. C'è chi sostiene che, per rispettare questa scadenza, si dovrebbero costruire 600 centrali nucleari, per un valore di 7 trilioni di dollari: l'irrealizzabilità di questo obiettivo mi pare evidente. In attesa delle novità relative all'energia nucleare è bene ricordare che il gas rimarrà la fonte di energia che dovrà accompagnare la transizione energetica".

E poi c'è l'idrogeno, che rappresenta una grande promessa, ma che purtroppo è come un grandissimo attaccante costretto a restare in panchina. Per renderlo una concreta alternativa alle fonti energetiche usate attualmente bisogna infatti superare sfide e ostacoli logistici, in primo luogo creando infrastrutture e investimenti adeguati per produrlo, stoccarlo e distribuirlo. Nonostante gli ostacoli, c'è chi, accanto a cogenerazione e fotovoltaico, sta scommettendo anche proprio sull'idrogeno. È il caso del **Gruppo Italcer**, con quasi 1150 dipendenti, ricavi consolidati per circa 340 milioni di euro e oltre 80 milioni di euro di Ebitda nel 2023. "I consumi energetici rappresentano la principale fonte di emissione del Gruppo Italcer", spiega l'Ad **Graziano Verdi**, "motivo per cui la maggior parte degli impegni ESG del Gruppo ha lo scopo di ridurre ed efficientare l'uso di energia lungo i processi produttivi. Le nostre scelte sono chiare e diversificate: non solo cogenerazione, fotovoltaico ed energia elettrica proveniente unicamente da fornitori nazionali e da fonti rinnovabili per il 32,4%, che sono oggi assolutamente indispensabili e lo saranno almeno fino al 2035, ma in prospettiva a tendere l'idrogeno". In particolare,

Italcer ha recentemente installato nello stabilimento di Fiorano Modenese un forno di ultima generazione che dispone di una tecnologia ibrida idrogeno-metano che permetterà di arrivare ad avere sino al 50% d'idrogeno nel suo *blend* energetico, quando **l'idrogeno** sarà disponibile su larga scala. "Lo sguardo è sempre rivolto al domani. L'installazione del nuovo forno ci permetterà di arrivare all'ambizioso traguardo di risparmiare circa l'1,5 milioni di metri cubi di gas", continua Graziano Verdi. E, allora, bisogna puntare anche su altro. Come i materiali di alta qualità e i prodotti innovativi per agire sull'efficientamento energetico prendendolo da un'altra angolazione: quella degli edifici. L'obiettivo è realizzare prodotti più sottili mantenendone inalterate le caratteristiche di resistenza. Fincibec realizza già da tempo rivestimenti e materiali da costruzione, con lastre che attualmente sono ridotte a circa 6 millimetri, ma che nel prossimo futuro dovrebbero divenire ancora più sottili. Italcer, da parte sua, oltre che sui minimi spessori, punta su materiali che permettono di ridurre i tempi di cottura e, di conseguenza, il dispendio energetico della produzione.

benini71@gmail.com

SOLUZIONI *GREEN* per la ceramica

di Andrea Ghiaroni

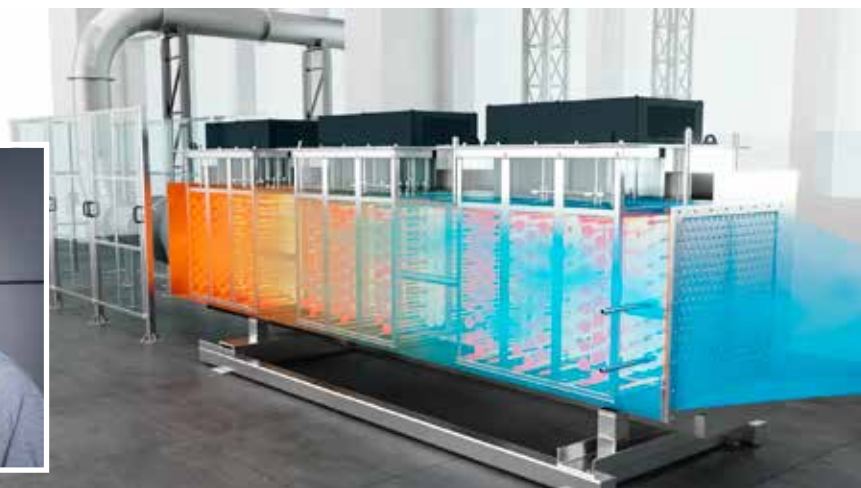
Il comparto può rispondere con efficacia alla sfida della sostenibilità ambientale e del contenimento dei costi energetici grazie all'adozione di tecnologie avanzate e meno impattanti. Le soluzioni di Sacmi e Gruppo B&T

□ La crescente attenzione verso la sostenibilità ambientale e l'imperativo di abbattere i costi dell'energia stanno incentivando le aziende dell'industria ceramica a investire in tecnologie, fatte di impianti poco impattanti e altamente performanti per il contenimento dei consumi, la riduzione degli sprechi e il miglioramento dell'efficienza complessiva. Gli obiettivi in tema di abbattimento delle emissioni di CO₂ in atmosfera entro il 2030 e il successivo step verso la totale decarbonizzazione fissata per il 2050, confermano la necessità per il settore ceramico di attuare piani industriali per lo sviluppo di nuove tecnologie "verdi" ed efficienti. Oggi, il mix energetico (gas naturale, idrogeno e *blending*) sembra essere la sola risposta percorribile per garantire una transizione sostenibile, soprattutto in quelle applicazioni fortemente energivore come trasporti, industrie del vetro e della carta, acciaierie e, naturalmente, la ceramica. Gli obiettivi di

neutralità climatica fissati dall'Unione europea per il 2050 guidano la gran parte degli sforzi dei produttori di tecnologie per la ceramica, specialmente sulla gestione dei processi termici, che impattano per oltre il 70% sulle emissioni totali della fabbrica. La sfida è duplice: individuare tecnologie innovative che siano allo stesso tempo economicamente sostenibili, "praticabili" per il settore. Tra queste, già industrializzate e sul mercato sono le innovazioni brevettate Sacmi che applicano a due macchine chiave del processo, essiccatoio e atomizzatori, i vantaggi di una soluzione "ibrida", metano ed elettrico da fonte rinnovabile. Punto di partenza è, in tutti i casi, la disponibilità di un *surplus* di energia elettrica da autoproduzione, ad esempio dalla copertura fotovoltaica del sito produttivo. Anche da questo punto di vista il vantaggio è doppio: massimizzare il ritorno dell'investimento del cliente su questo tipo di impianti; conseguire un risparmio netto in bolletta,



Claudio Ricci, SACMI



Generatore elettrico dell'ATM ibrido (Sacmi)



Fotovoltaico Sacmi Imola

insieme ai benefici per l'ambiente per la proporzionale riduzione delle emissioni di CO₂. Progettato e collaudato da Sacmi nel proprio Laboratorio è il nuovo ATM ibrido metano-elettrico. Il generatore ibrido di questo ATM è composto da una parte elettrica a struttura modulare e da un bruciatore convenzionale a combustibile fossile, che garantisce la totale flessibilità di funzionamento in base all'effettiva disponibilità di energia verde. "La soluzione adottata - spiega **Claudio Ricci**, *Tiles R&D Coordinator di Sacmi* - consiste nell'integrazione di moduli elettrici nel canale di ingresso dell'aria a monte del bruciatore (con configurazione in verticale oppure in orizzontale, in base agli ingombri disponibili). Questi moduli incorporano speciali resistenze elettriche dimensionate per permettere all'aria di raggiungere la temperatura desiderata (600°C) senza l'utilizzo del bruciatore". Nel caso di potenza elettrica sufficiente - generata da autoproduzione di energia elettrica, ad esempio dall'impianto fotovoltaico a copertura della fabbrica - i consumi di gas si azzerano, generando un risparmio annuale pari a 1.200 ton/eq di CO₂ per ogni MW installato. Nel caso di potenza elettrica insufficiente o parziale, entrano in funzione i bruciatori, garantendo continuità in ogni condizione produttiva. Proprio per le garanzie che offre sotto il profilo tecnologico e della versatilità, la soluzione proposta da SACMI ha destato grande interesse

nel mercato, con diverse offerte in corso su ATM ibridi nelle diverse taglie e con la possibilità di personalizzarne la configurazione sulla base dell'effettiva disponibilità da parte del cliente di energia elettrica autoprodotta. Discorso analogo per l'essiccatoio ibrido. In questo caso, la proposta progettuale si è già tradotta in un intervento realizzato sul campo, operativo con successo presso un primario cliente europeo. La richiesta è pervenuta a Sacmi dopo l'inaugurazione dell'imponente copertura fotovoltaica che consente al cliente di produrre 2 GWh di energia pulita, evitando ogni anno l'emissione in atmosfera di 1.000 tonnellate equivalenti di CO₂. L'essiccatoio "modificato" da Sacmi, inaugurato di recente in occasione della *Giornata mondiale dedicata all'efficienza energetica*, ha una potenza installata di 800 kW e può funzionare

al 100% con l'energia elettrica prodotta dall'impianto fotovoltaico. Nell'intervento realizzato, ad essere stati adeguati sono i quattro moduli della macchina esistente, installando al loro interno le resistenze elettriche che ne permettono il funzionamento ottimale, senza dipendere da combustibili fossili. "Anche in questo caso - sottolinea Claudio Ricci - lo *switch* gas-elettrico è totalmente automatico durante il normale funzionamento ed in base all'effettiva disponibilità di energia pulita, secondo una stima prudente, 20% di ore di sole ogni anno pari a 1.461 MWh termici risparmiati, 290 ton/eq di CO₂". A ridurre ulteriormente l'effettivo assorbimento delle macchine rispetto alla massima potenza teoricamente necessaria possono inoltre intervenire i recuperi dal forno (RVE ed RVA), a loro volta proposti da Sacmi sia come standard sui nuovi impianti sia come interventi di revamping. La collaborazione tra industria e ricerca è fondamentale per sviluppare soluzioni



Essiccatoio ibrido (Sacmi)

In foto, dall'alto: bt-LAB, centro tecnologico di Gruppo B&T a Formigine (MO); forno Titanium H₂; pressa senza stampo Supera® Rapida.



Fabio Tarozzi, Gruppo B&T

tecnologiche innovative. Progetti pilota e investimenti in ricerca e sviluppo sono cruciali per testare e implementare queste tecnologie su larga scala. Sfuggire alle fluttuazioni del costo del gas e rispondere alle normative europee in tema di economia circolare ed efficienza energetica è ormai un imperativo. In questo contesto, **Gruppo B&T** rappresenta un partner strategico nella realizzazione di impianti efficienti e sostenibili, caratterizzati da una forte innovazione tecnologica basata sul connubio tra sistemi di recupero delle materie prime e l'utilizzo di miscele idrogeno/metano per l'abbattimento di emissioni CO₂. La transizione verso un'industria ceramica più sostenibile è quindi non solo possibile, ma anche necessaria per garantire la competitività del settore nel lungo termine, rispettando al contempo gli impegni ambientali globali. Gruppo B&T, proprio grazie a ingenti investimenti in Ricerca

e Sviluppo, dispone già di tecnologie all'avanguardia anche nell'utilizzo dell'idrogeno nelle proprie macchine termiche, con tre brevetti depositati e *case history* di successo in Italia e in Europa. "Investiamo da tempo – commenta **Fabio Tarozzi**, amministratore delegato e presidente di Gruppo B&T – sull'utilizzo dell'idrogeno e quest'anno abbiamo realizzato un forno pilota per la cottura di lastre ceramiche, che può essere alimentato fino al 60% con idrogeno". Una tecnologia che è già

stata applicata nella ceramica portoghese Revigres, con il primo forno Titanium®H₂ predisposto per il funzionamento con miscele di idrogeno fino al 60%, autoprodotta tramite elettrolizzatori ad alta portata e alimentati da un parco fotovoltaico. Una risposta concreta alla sostenibilità, che permette da subito un importante abbattimento di emissioni di CO₂. L'obiettivo della massima sostenibilità dei processi è stato centrale anche nel progetto realizzato di recente nel distretto ceramico per Nuova Riwal (Gruppo Casalgrande Padana). Si tratta di una linea completa applicata all'intero processo che garantisce, da

una parte, un risparmio energetico del 50%, grazie alla nuova pressa senza stampo Supera®Rapida con centralina brevettata Start&Stop®; dall'altra, la presenza di un forno Titanium®H₂ con un sistema di combustione a miscela idrogeno/metano fino al 30% in volume. "Entro un paio di anni – conclude Fabio Tarozzi - saremo in grado di realizzare una linea completa su scala industriale totalmente *green*. Siamo orgogliosi, infatti, di aver vinto il bando H2Cer 2023-2026 con l'obiettivo finale di fornire al mercato di riferimento una soluzione altamente innovativa composta da atomizzatore, essiccatoio e forno alimentati da un minimo di 60% fino al 100% di idrogeno".

andrea.ghiaroni@gmail.com

TECNOLOGIE E SERVIZI per la decarbonizzazione

di Andrea Ghiaroni

□ Nel panorama industriale odierno la ricerca di soluzioni per l'efficientamento energetico è una priorità crescente, soprattutto in settori ad alta intensità energetica come quello ceramico. La sostenibilità ambientale, unita alla necessità di ridurre i costi operativi, spinge le aziende a innovare e adottare tecnologie avanzate. Diverse imprese all'avanguardia si sono distinte per il loro impegno nel fornire soluzioni tecnologiche innovative, capaci di trasformare il modo in cui il comparto ceramico gestisce il consumo energetico. Tra queste **XIBER Energy Solutions** di Vimodrone (Milano), che fa parte di TESYA (gruppo internazionale composto da 25 società con forte radicamento locale dislocate in 15 Paesi specializzato nella fornitura di servizi sofisticati e soluzioni integrate B2B altamente personalizzate per le costruzioni, la gestione di cantieri, magazzini e logistica, la generazione di potenza elettrica e meccanica e la transizione energetica) e che è la ESCO nata per accompagnare i clienti industriali nel percorso della transizione, fornendo soluzioni integrate per l'efficienza energetica, la riduzione dei costi operativi e delle emissioni di CO₂. Le soluzioni **XIBER** integrano diverse tecnologie chiavi in mano, con il beneficio di avere un unico interlocutore in tutte le fasi del progetto. Nel luglio del 2023 XIBER ha acquisito Zanotti Energy Group e il suo team di professionisti, tra cui **Andrea Zanotti**, attuale *Chief Technical Officer di XIBER*, che da oltre quindici anni opera nel mondo dell'*asset management*, dell'ingegneria e dei servizi avanzati per impianti di

produzione di energia. Ad oggi gestisce 933 impianti fotovoltaici, per un totale di 180 MW.

“Per il comparto ceramico – dice Andrea Zanotti – offriamo soluzioni energetiche di diverse tipologie (impianti fotovoltaici, impianti co/trigenerazione, sistemi di accumulo e gestione dell'energia, illuminazione efficiente, sistemi di pompa di calore) completamente integrate nel processo di produzione, con l'obiettivo di ridurre i costi operativi e le emissioni di CO₂”. Il focus è sulla formula ESCO e sul ridotto impatto finanziario che possono richiedere questi investimenti. “Le tecnologie disponibili – continua Andrea Zanotti – per efficientare il settore ceramico sono tante e con interessanti ritorni finanziari sull'investimento. Il segreto di un progetto di successo dipende principalmente dalla qualità tecnica del progetto stesso, unito all'integrazione di processo. Oggi non tutte le aziende ceramiche possiedono già un impianto fotovoltaico sul proprio tetto, o nei terreni limitrofi collegati con cavo diretto (grazie alla normativa sulle *Solar Belt*). Ogni azienda ceramica dovrebbe, inoltre, implementare un motore di cogenerazione per la produzione di energia elettrica combinata al recupero del calore”. La corretta integrazione di queste due tecnologie ha un interessante

Le soluzioni tecnologiche innovative integrate (come impianti fotovoltaici, sistemi di cogenerazione e idrogeno verde) per la sostenibilità ambientale e per la riduzione dei costi ed emissioni a disposizione dei produttori di piastrelle



Andrea Zanotti,
XIBER





Installazione di un impianto di cogenerazione presso Farmaceutica Angelini e sede principale di CPL Concordia (MO).

bilanciamento del carico e, se ben gestite, porta a notevoli abbattimenti dei costi energetici. “Chi possiede o realizzerà tali tecnologie presso il proprio stabilimento conclude Zanotti - dovrà successivamente (nel giro dei successivi 24 mesi), analizzare i flussi energetici per l’implementazione di sistemi



Barbara Lodi, CPL Concordia

di accumulo stazionari. L’evoluzione tecnologica in campo energetico è in grande fermento. Il comparto industriale dovrebbe essere affiancato da società specializzate del settore capaci di lavorare al fianco di *Energy Manager* interni per pianificare il processo energetico, e contrastare le contrazioni di mercato dovute all’oscillazione del prezzo dell’energia”. Grazie alla modalità contrattuale in formula ESCo, le aziende possono concentrare i loro investimenti finanziari sul proprio *business* e non sulle soluzioni energetiche. XIBER, essendo ESCo certificata UNI 11352, propone questa tipologia di contratti: l’investimento in CAPEX viene fatto direttamente da loro; al cliente resta il pagamento di un canone concordato in modalità *full service*, così da poter affrontare la transizione energetica con maggior efficacia.

CPL Concordia (che è una società cooperativa italiana con sede a Concordia sulla Secchia in provincia di Modena), la quale progetta, realizza e gestisce sistemi energetici, è oggi, invece, focalizzata sui trend della transizione energetica con particolare ri-

ferimento a biometano, fotovoltaico e idrogeno. Il mercato dell’idrogeno nei settori industriali è in fase di forte crescita grazie ai fondi Europei del PNRR. Questo piano finanzia in varie forme e percentuali progetti di ricerca e la realizzazione dell’infrastruttura necessaria all’utilizzo dell’idrogeno verde

(prodotto da fonti rinnovabili) con lo scopo di contribuire alla decarbonizzazione del Paese. “Accordi di collaborazione commerciale e tecnica sia con partner nazionali che stranieri - sottolinea **Barbara Lodi**, *Responsabile Engineering & Construction Impianti Energetici e Idrogeno di CPL Concordia* - ci permettono non solo di operare in questo segmento, ma di ampliare il nostro parco prodotti da utilizzare sia nelle opportunità legate al PNRR, sia nelle proposte di efficientamento energetico per clienti pubblici e privati. Ci poniamo come soggetto abilitatore della tecnologia e realizzatore degli impianti”. In prospettiva di un futuro sempre più improntato sui processi di efficientamento e decarbonizzazione, l’idrogeno verde può rappresentare un vettore nel processo di transizione energetica, a tutela dell’ambiente e a beneficio della collettività. “In un contesto di evoluzione sostenibile - aggiunge Barbara Lodi - CPL Concordia si colloca come abilitatore tecnico e partner tecnologico per la costruzione e la manutenzione degli impianti per la produzione e l’erogazione di idrogeno,

contribuendo alla realizzazione della strategia europea mirata al progressivo aumento dell’utilizzo delle fonti rinnovabili per conseguire l’obiettivo di riduzione del 100% delle emissioni entro il 2050”. Per la moltitudine di vantaggi prodotti, l’idrogeno verde rappresenta a tutti gli effetti un vettore energetico pulito che può offrire un notevole apporto al processo di decarbonizzazione, riducendo la quantità di emissioni di CO₂ e contribuendo alla salvaguardia del pianeta. “La nostra società - afferma Lodi - è in grado di gestire tutti gli aspetti tecnici ed amministrativi degli impianti costituenti l’intera filiera dell’idrogeno e la successiva realizzazione e gestione, partendo dalla produzione di energia elettrica da fonte rinnovabile, procedendo con gli impianti di elettrolisi fino alle cabine di misura ed immissione e all’alimentazione di celle a combustibile”. La Cooperativa accompagna i clienti in tutte le fasi del progetto, con *assessment* iniziali, proposte di efficientamenti e possibilità di accesso ai bandi di finanziamento del PNRR, includendo anche la possibile integrazione dei servizi di analisi e taratura, delle verifiche ispettive e dei sistemi di controllo. “Per le industrie ceramiche - chiude la stessa Lodi - l’idrogeno rappresenta il vettore ideale per un processo di decarbonizzazione, mentre per il riscaldamento urbano può rappresentare una valida alternativa grazie alla sua compatibilità con le reti gas esistenti e gli impianti di teleriscaldamento e/o di produzione combinata elettrica/termofrigorifera”. La cogenerazione da gas naturale è la produzione combinata di energia elet-



Fotovoltaico a terra e a tetto (Nyox)



trica ed energia termica attraverso l'ausilio di un motore alimentato a metano o a GNL collegato con un generatore elettrico. Con la trigenerazione è possibile produrre energia frigorifera, sfruttando in parte o tutta l'energia termica prodotta dal motore.

Nello stesso tempo, la società **Nyox** di Borgo Chiese (Trento) si focalizza sulla realizzazione chiavi in mano (*Engineering Procurement and Construction*) di impianti fotovoltaici per la decarbonizzazione del mondo industriale e, grazie alla partnership con Edison Next, propone formule innovative di *Power Purchase Agreement on-site e off-site*. Edison Next (società del Gruppo Edison che accompagna clienti e territori nel percorso di decarbonizzazione e transizione ecologica) e Polytec (azienda italiana leader nell'automazione industriale e nella costruzione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili) hanno, infatti, deciso di unirsi nella *partnership* strategica denominata Nyox. “La nostra società – spiega **Pierluigi De Cesero**, *Chief Sales Officer di Nyox* - si occupa di impianti fotovoltaici industriali e con una *reference list* di oltre 220MWp di impianti contrattualizzati sappiamo bene che il cliente vuole la sicurezza di avere i prodotti più tecnologici e performanti del mercato. Nel nostro caso di “System Integrator” questa ricerca si traduce nello stringere accordi con i più grandi produttori di tecnologie fotovoltaiche per poter così progettare sistemi sempre più efficienti, integrati tra loro e



Pierluigi De Cesero, Nyox

in tempo reale possibili anomalie evitando di che l'impianto non produca al meglio delle sue possibilità”. In un campo come quello energetico l'innovazione non si misura, inoltre, solo con questo metro ma vi sono anche strumenti innovativi grazie ai quali ci si appropria al cliente con l'obiettivo di diventare un vero partner e non più mero fornitore. “In questo caso – continua De Cesero - si parla di strumenti finanziari, quali ad esempio le nuove formule di PPA (*Power Purchase Agreement*) dove, grazie alla *partnership* con Edison Next, Nyox propone formule innovative adattabili alle specifiche necessità dei clienti, garantendo la produzione di energia green senza nessun investimento da parte del cliente”. Altri strumenti innovativi sono, lato software, la piattaforma Jada per l'ottimizzazione della gestione degli impianti; lato *supply chain* l'attingere a catene di fornitura *green*; lato stoccaggio il sempre più importante tema dei sistemi BESS (*Battery Energy Storage System*). “Abbiamo investito molto – conferma De Cesero - in merito alle strategie di acquisto, ottenendo ottimi risultati sia

performanti. Penso agli ultimi pannelli con rese elevate che permettono di avere potenze inimmaginabili fino a qualche tempo fa, o inverter e sistemi software che permettono di comprendere

dal punto di vista economico che dal punto di vista delle innovazioni tecnologiche. Sapere in anticipo le innovazioni dei componenti di un impianto fotovoltaico piuttosto che puntare alla formazione continua del team di progettazione e ingegneria ha sì un costo per l'azienda, ma permette poi al cliente finale di ottenere un prodotto migliore, e talvolta unico, sul mercato. Se poi pensiamo all'investimento fatto per la piattaforma Jada, la risposta è presto data. Jada (*Jada Analytics Data Assets*) consente di raggiungere risultati impensabili, sia in termini di efficienza degli impianti, attraverso una gestione oculata e con strumenti di IA particolarmente sofisticati, sia in termini di informazioni predittive circa il funzionamento degli impianti, risultando determinante ai fini di evitare dannosi fermo-impianti. È una soluzione che permette al cliente finale di avvicinarsi all'investimento fotovoltaico non solo dal punto di vista della sostenibilità, ma anche dal punto di vista di un vero e proprio investimento finanziario che va continuamente monitorato e tutelato”. Operare un investimento fotovoltaico attraverso formule in PPA *on site* su terreni propri, o *off site* nel caso in cui non si disponga di terreni propri, consente, ad esempio, di non dover fare alcun investimento diretto da parte delle aziende e soprattutto avere la consapevolezza che l'impianto sarà sempre gestito al meglio da professionisti del settore.

andrea.ghiaroni@gmail.com

IL RISPARMIO ENERGETICO ai tempi del *data driven*

di Giorgio Costa

Le tre soluzioni proposte da Cefla si applicano alla cogenerazione ed all'analisi dei dati per una corretta gestione delle informazioni, anche in ottica predittiva

□ L'ottimizzazione dei consumi energetici è sempre di vitale importanza per l'industria in generale e in particolare per un comparto energivoro quale è il ceramico. Il settore delle piastrelle di ceramica presenta, mediamente, un consumo di gas metano pari a 1,5 miliardi di metri cubi all'anno (l'80% nel distretto di Sassuolo) e un fabbisogno di energia elettrica di 2,3 TWh/anno e di questi il 35% sono autoprodotti mediante cogenerazione. Complessivamente, la voce energia incide per circa il 20% sul costo di produzione delle piastrelle di ceramica italiane.

Tra i sistemi per tenere sotto controllo, e possibilmente ridurre, i costi energetici delle imprese, e di quelle ceramiche in particolare, vi è En.Vision di Cefla

– un'azienda imolese che ha fatturato nel 2023 circa 680 milioni e ha al suo interno una divisione che si occupa del settore impiantistico-energetico - una piattaforma software che consente di analizzare i dati in tempo reale e di generare informazioni affidabili che permettono di gestire le risorse nella misura più precisa ed efficiente. Conoscere i dati, saperli interpretare per incrementare l'efficienza e En.Vision accelera i processi di efficientamento e trasformazione aziendale e consiste in tre applicazioni differenti: Genera, dedicato al settore della cogenerazione e della produzione elettrica e termofrigorifera; Optima che attraverso l'intelligenza artificiale restituisce le info più attendibili per una gestione efficiente ed è dedicato a chi produce o consuma molta energia; Fabrika dedicato allo sviluppo dell'efficienza in ambito produttivo.

In particolare Optima utilizza i dati interni resi disponibili dal cliente e i dati esterni alla struttura come può essere la temperatura o le condizioni di mercato dell'energia in maniera tale da settare al meglio gli impianti. Ogni giorno arriva un report al cliente con le indicazioni di come accendere o parzializzare le proprie fonti di produzione energetica o carichi. Il tutto per una maggiore efficienza economica e la minor produzione possibile di CO₂. Con la valutazione iniziale si certifica il potenziale risparmio e quindi il tempo di rientro dell'investimento: "normalmente – spiega **Daniele Sarro**, Project



Daniele Sarro, Cefla





EN.VISION GENERA
<p>A COSA SERVE La piattaforma sintetizza in poche schermate i dati necessari per una corretta gestione delle centrali di produzione energetica e termica.</p>
<p>CHI NE PUÒ BENEFICIARE Tool indispensabile per la gestione di centrali di cogenerazione e teleriscaldamento, ma che esprime grandi potenzialità di utilizzo se applicato a impianti di generazione misti (da rinnovabili a convenzionali) e multisito.</p>
<p>QUALI VANTAGGI OFFRE Tramite l'utilizzo dell'IoT, l'Internet of Things, quindi di sensori installati sul campo, l'applicazione GENERA fornisce un quadro di sintesi all'utilizzatore finale in modo che questo possa da una sola videata verificare il corretto funzionamento delle proprie centrali, e per avere la certezza che si trovino all'interno dei parametri normativi.</p>

EN.VISION OPTIMA
<p>A COSA SERVE È un sistema di ottimizzazione che si basa sui dati raccolti dall'applicazione GENERA. Utilizza modelli di Intelligenza Artificiale combinati con sistemi IoT e un ottimizzatore, per risparmiare combustibile e ridurre la CO₂.</p>
<p>CHI NE PUÒ BENEFICIARE Chi produce energia e dispone già dell'applicazione GENERA. Aziende con elevati consumi energetici e carichi variabili durante il periodo.</p>
<p>QUALI VANTAGGI OFFRE È un sistema orientato alla gestione e all'ottimizzazione dell'impianto, al risparmio e a una maggiore produttività: punta a massimizzare la resa economica. Si tratta di una soluzione scalabile, ma che esprime la massima potenzialità nei contesti energivori. Ne consegue un ROI più veloce (mediamente tra i 9 e 15 mesi).</p>

EN.VISION FABRIKA
<p>A COSA SERVE È il sistema, completo di software e hardware, che in vari settori industriali affianca le aziende nella gestione ottimizzata dei loro asset. FABRIKA elabora i dati per poter sapere ciò che accadrà in un prossimo futuro.</p>
<p>CHI NE PUÒ BENEFICIARE Chi, ad esempio, ha un obiettivo di efficientamento energetico e idrico, (per prevedere l'evoluzione degli agenti inquinanti tramite logiche predittive), o di analizzare un processo produttivo all'interno dello stabilimento, cercando di evolvere le logiche manutentive.</p>
<p>QUALI VANTAGGI OFFRE È un tool che conduce a una maggiore efficienza nei processi, nei consumi, nella manutenzione. Ottimizza la gestione delle risorse, evita gli sprechi nell'immediato e favorisce la virtuosità economica a lungo termine.</p>

Engineer della Business Unit Engineering - riusciamo a garantire un risparmio di fonte primaria che va dal 3 al 5% dei consumi ordinari dell'azienda. Ciò che significa che una centrale da 30 Megawatt si stima una riduzione dei consumi dagli 800.000 a 1,7 milioni di smc che signifi-

ca un risparmio tra i 500mila euro e il milione, a seconda del costo del gas metano”.

Ma quel che conta è anche come nasce il prodotto Ceffla. “Le nostre applicazioni – spiega ancora Sarro – nascono non con l’approccio della software house bensì da chi realizza materialmente gli impianti e quindi da chi usa questo tipo di piattaforme direttamente. La nostra forza sta nel mettere insieme il lavoro degli informatici con quello degli impiantisti in maniera tale da riuscire a digitalizzare i processi o la manutenzione”. Per esempio nel caso di Genera l'applicazione monitora gli impianti di cogenerazione, legge fundamentalmente dati, come possono essere i valori di



Interfaccia della piattaforma En.Vision

emissioni, e manda una mail guidando l'operatore ad intervenire; in caso contrario mette in sicurezza l'impianto evitando di incorrere in sanzioni da parte degli organi di controllo e vigilanza. “Noi andiamo a caccia dei piccoli elementi da migliorare che normalmente sfuggono al controllo umano. Il grosso errore, infatti – spiega Sarro – si vede, ma variazioni piccole possono sfuggire ed è su quelle che il sistema interviene”. Il costo iniziale dell'operazione, per una soluzione base, è intorno ai 20mila euro mentre la manutenzione si aggira intorno ai 15mila euro. La valutazione del progetto richiede circa 5 settimane di lavoro che fanno seguito a 3 giorni di intervista tecnica per ottenere i dati

dall'azienda. Poi si certifica il risparmio ottenibile e in 3-4 mesi, se il cliente è d'accordo, il meccanismo è perfettamente funzionante.

Optima, invece, nasce dalla richiesta di un cliente che chiedeva come ottimizzare la cogenerazione legata ai consumi elettrici di stabilimento e alle richieste di energia termica, quanta energia produrre e quanta accumularne. “In campo ceramico – spiega ancora Sarro - posso avere la necessità di definire un piano di produzione per la preparazione di una certa quantità di atomizzato. Noi creiamo un algoritmo nel quale inseriamo i dati di costo delle varie fonti energetiche e delle varie macchine al fine di predisporre sulla base del piano industriale il migliore mix di produzione, in sintesi aiutare il cliente a guidare la macchina, la fabbrica operando nel modo più efficiente possibile”.

giorgiocosta1959@gmail.com

"CERAMICS OF ITALY. Un viaggio nella sostenibilità"

Il documentario sulla ceramica che ha vinto due *Premi Film Impresa*

di Maria Teresa Rubbiani

Esmeralda Calabria, la regista autrice dell'opera, – nonché documentarista, vincitrice di numerosi premi tra i quali tre *David di Donatello*, due *Ciak d'oro* e tre *Nastri d'Argento* – a cui è stata affidata la realizzazione del documentario, arriva nel distretto ceramico di Sassuolo per la prima volta nel 2022.

Un mondo, quello dell'industria ceramica italiana che le era totalmente sconosciuto. D'altra parte tutti coloro che ci lavorano sanno bene quanto sia difficile far conoscere la specificità di un tipo di produzione, che sebbene sia uno dei settori maggiormente rappresentativi del *made in Italy*, forse per la sua complessità, sia difficile da far conoscere all'esterno. Ciò che è conosciuto è senz'altro il prodotto, la sua bellezza, la sua qualità ma poco si sa al di fuori del mondo ceramico, di come si arrivi a fare quel prodotto. È questa la ragione, d'altra parte, che ha spinto Confindustria Ceramica, attraverso la società Edi.Cer. SpA, ad affidare il documentario ad una professionista che, anche alla luce dei riscontri ricevuti, a buon titolo rientra fra le migliori nel cinema italiano.



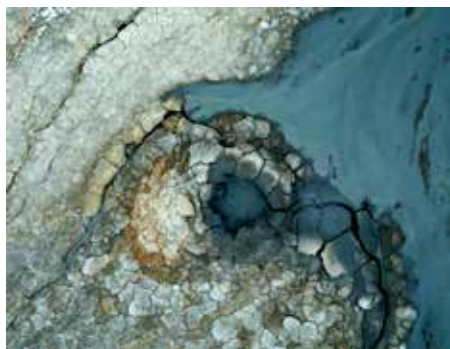
Mario Sesti, direttore del Premio Film Impresa ed Esmeralda Calabria all'evento di presentazione del docufilm lo scorso aprile.

Esmeralda Calabria non si è accontentata di qualche informazione ma ha voluto approfondire la conoscenza dei settori ceramici. Dati storici, biografie, letture di testi, libri e articoli e giorni e giorni dedicati ai sopralluoghi e ad incontrare le persone che sarebbero poi divenute protagoniste del documentario. Una preparazione che è durata alcuni mesi.

Il progetto del documentario nasce nell'ambito del più vasto progetto dedicato alla sostenibilità della industria ceramica italiana e doveva narrare quattro settori: piastrelle, laterizi,

sanitari e stoviglie. Più facile a dirsi che a farsi. Così la regista propone una linea narrativa che conduca lo spettatore nella conoscenza dei settori attraverso interviste prevalentemente a donne, che raccontino i quattro settori e attraversando quattro territori di produzione.

Dice Esmeralda Calabria: "Esiste una storia che da più di un secolo, attraversa il nostro Paese cucendo tra loro luoghi, biografie, competenze, impresa, arte, innovazione e ambiente e che ha reso l'Italia un'eccellenza a livello mondiale: è la storia della ceramica. Il film è un viaggio visivo e sonoro che attraversa alcuni degli epicentri di questa storia raccontata dal punto di vista delle donne. Sono le imprenditrici, le operaie, le artiste e le designer, ad accompagnarci nella creazione di un ritratto itinerante che mescola i luoghi dell'industria a paesaggi straordinari italiani, scoprendo che nell'incedere ritmico di macchinari sempre più sofisticati, scanner ad alta risoluzione, attrezzature robotizzate, c'è ancora spazio per tecniche tradizionali, e l'occhio umano rimane un elemento insostituibile". Parole,



“ ”
Ceramics of Italy
for Sustainability

quelle pronunciate dalla regista, che dimostrano subito come sia stata in grado di cogliere l'essenza del mondo ceramico.

E così si parte con le riprese durante le quali, in circa dieci giorni, si raccolgono interviste, immagini e racconti attraverso quattro settori e i loro territori. Il materiale raccolto è tantissimo, ore e ore di girato, come si suol dire nell'ambiente del cinema.

La selezione delle interviste da inserire, delle immagini, la costruzione di un filo narrativo dura qualche mese fino a riuscire a costruire una vera storia che con ritmo incalzante conduce lo spettatore a conoscere il mondo ceramico in viaggio attraverso l'Italia, le specificità dei settori ceramici e le persone, soprattutto donne che vi lavorano con passione e competenza.

Dice ancora la regista “Ho cercato di raccontare l'umano in quella specie di eccezione, di eresia imprenditoriale che è la ceramica. Impossibile prescindere, nel racconto, dal traino emozionale, umano dei protagonisti, per la maggior parte donne; dalla loro capacità di relazionarsi alla tecnologia, ai processi produttivi, riconducendoli in una sfera di sentimenti in armonia con l'etica del lavoro. Un'idea di impresa in cui le relazioni umane non sono un ostacolo ma una risorsa, necessaria, essenziale, come l'argilla o l'acqua”.

La regista conosce così il settore, si appassiona ad esso come chi ci lavora e, alla fine, riesce ad esprimere tutto ciò in un documentario della durata di 30 minuti.

E che l'impresa sia riuscita, non lo diciamo solo noi che abbiamo assistito



Il docufilm è un viaggio visivo e sonoro che attraversa alcuni dei distretti della produzione ceramica italiana, quali Sassuolo, Civita Castellana, Montelupo Fiorentino e Marsciano, dove vengono raccontati i comparti delle piastrelle di ceramica, della ceramica sanitaria, delle stoviglie e dei laterizi.

Filo conduttore del racconto sono le modalità con cui i diversi comparti hanno declinato il tema della sostenibilità che parte dalle materie prime e dalla produzione per poi allargarsi alla sostenibilità, intesa sia in senso ambientale che di rispetto delle persone e dei territori che ospitano queste imprese.

La linea narrativa si snoda dal punto di vista delle donne, siano queste imprenditrici, operaie, artiste e designer, che accompagnano lo spettatore all'interno del proprio luogo di lavoro ma anche degli straordinari paesaggi italiani che accolgono queste attività industriali.



Inquadra il Qr Code
per vedere il Docufilm
sul telefono



la regista nella creazione del Docufilm, ma è dimostrato dall'aver vinto ben due riconoscimenti al *Premio Film Impresa*. Un Premio ideato dal mondo confindustriale e al contrario di quanto si possa pensare, per niente autoreferenziale. Questo premio infatti nasce a Roma, punto di riferimento nazionale per la produzione cinematografica, e nonostante sia solamente alla seconda edizione, ha già dimostrato di essere un Festival di alto livello per tre buone ragioni: la giuria presieduta dal *Premio Oscar* Gabriele Salvatores (presente alla premiazione) e composta, tra gli altri, da esperti del settore cinematografico come l'attrice Cristiana Capotondi, la critica cinematografica Piera Detassis, la produttrice cinematografica Elisabetta Olmi e la regista e sceneggiatrice Maria Sole Tognazzi; la tre giorni alla Casa

del Cinema a Roma, ricca di dibattiti, incontri e conferenze, con partecipazione di protagonisti del cinema e dell'impresa italiana e durante i quali sono stati proiettati i film selezionati e candidati ai premi; la partecipazione al Premio delle più importanti realtà imprenditoriali italiane da Bulgari, a Stellantis a Legacoop e molte altre, che hanno investito su produzioni cinematografiche.

Il documentario *Ceramics of Italy* ha ricevuto così ben due riconoscimenti vincendo il *Premio Miglior Film d'Impresa Area Documentaria* e il *Premio Ente dello Spettacolo – Rivista del Cinematografo*, aprendo forse una nuova strada per far conoscere e apprezzare la ceramica italiana.

mtrubbiani@confindustriaceramica.it

Zama SETER[®]



Leader nella produzione di termocoppie...

60 ANNI



Assopiastrelle 1984-1993



60 1964 - 2024
CONFINDUSTRIA CERAMICA

In collaborazione con



1984 - 1993.

CERSAIE, Coverings e l'America

di Ilaria Vesentini

□ È un orwelliano 1984 a dare il via al terzo decennio della storia di Confindustria Ceramica, l'allora Assopiastrelle, ma invece di scenari distopici, totalitarismi e decadenza, il 1984 cade in una decade rivoluzionaria tanto sul piano politico quanto su quello tecnologico ed economico, che dà il via, dopo un quinquennio durissimo per l'industria ceramica italiana, a un risascimento manifatturiero e a una scalata internazionale. Puntellati dall'affermarsi del salone bolognese Cersaie quale vetrina di riferimento mondiale per le piastrelle e dall'arrivo degli stilisti più quotati nelle fabbriche di Sassuolo per firmare la ceramica *made in Italy*.

Tra il 1984 e il 1993 le imprese ceramiche passano da 400 unità per 35mila addetti a 340 aziende per meno di 30mila dipendenti, avviando un percorso di consolidamento del tessuto produttivo che ha come propulsori gli investimenti in automazione (che già allora viaggiavano attorno al 10% del fatturato annuo) e le aggregazioni. Il riflesso di questo rafforzamento industriale si legge nei dati della produzione di piastrelle, che schizza in alto del 40%, da poco più di 300 milioni di mq del 1984-85 ai 459 milioni del 1993, di cui l'80% concentrato nel distretto tra Modena e Reggio Emilia. La produttività delle fabbriche aumenta del 60%, anche grazie all'introduzione dei computer, e la quota di esportazioni sale dal 50 a oltre il 60% dei volumi e arriva in valore a superare i 4mila miliardi di lire, pari al 30% degli scambi mondiali di ceramica, complice la svalutazione della lira. Non si tratta di una ascesa lineare ma di una traversata tra onde

alte e basse maree, per il contesto interno e internazionale assai turbolento, che insegna agli imprenditori ceramici a veleggiare con flessibilità, imparando a collaborare e competere sui mercati esteri per spuntare alti prezzi e a sedersi con economisti e tecnologi per migliorare l'efficienza di prodotti e processi: tutti ingredienti di una strategia per cui l'associazione ha fatto scuola nel sistema confindustriale quale modello di sfida del *made in Italy* ai Paesi *low cost* a suon di innovazione e design.

Il 1984 è anche l'anno che dà il via all'era del Mac: Steve Jobs con la sua Apple presenta il Macintosh 128k. L'anno successivo Microsoft lancia la prima versione di Windows. Un lustro dopo – siamo arrivati ai primi anni Novanta – nasce Internet, grazie al software basato sull'ipertesto sviluppato dal ricercatore del Cern Tim Berners-Lee, da lui stesso battezzato World Wide Web, che nel 1993 diventa strumento di massa con il debutto del primo browser Mosaic. E nel 1992 IBM presenta il primo smartphone della storia e viene spedito il primo SMS. Inneschi straordinari per la globalizzazione. Nel frattempo, ai due lati del planisfero avanza la democrazia. Alla Casa Bianca il riconfermato Ronald Reagan passa il testimone a George Bush ma la storia repubblicana guerrafondaia a stelle e strisce (leggasi guerra del Golfo) deve lasciare la scena nel 1992 al giovane democratico Bill Clinton. Ancora più difficile è condensare in poche battute che cosa succede a Est nel terzo decennio di vita di Assopiastrelle: in Urss inizia l'epoca di "glasnost" e "perestrojka" guidata da Mikhail Gorbaciov che

Sotto: tecnologia anni '80 (Saime). Uscita delle piastrelle da forni monostrato Mori a rulli senza piastre. Produceva 2500 metri quadri al giorno.



In copertina: taglio del nastro all'ITE (International Tile Exposition) 1990, Anaheim Convention Center 6-9 giugno 1990; presenti Luciano Valentini (Ceramica Cimone), Carlo Banfi (Riwal Ceramiche), Antonio Camellini e Franco Manfredini (Casalgrande Padana).



A sinistra: tecnologia anni '80 (Iris). Linea di scelta automatica, cabina elettronica per la classificazione della tonalità del prodotto e calibrazione. Macchina MS Bologna e System.

A destra: Franco Vantaggi al tavolo dei relatori all'assemblea generale del 16 maggio 1985 per il XX anniversario della fondazione di Assopiastrelle. Sotto, il tavolo dei relatori.

porterà nel 1989 alla caduta del muro di Berlino e di tutti i regimi comunisti nell'Europa orientale nonché al dissolvimento dell'impero russo, mentre la Cina soffoca nel sangue la protesta di migliaia di studenti che in piazza Tienanmen chiedono riforme libertarie. Negli stessi anni prende forma l'Europa così come la conosciamo oggi: il 1° novembre 1993 nasce l'Unione Europea dai dodici Paesi che l'anno prima avevano firmato gli accordi di Maastricht, portando a maturazione il processo iniziato con il Trattato di Roma del 1957, che aveva dato vita alla Comunità Economica Europea. Questo è il decennio in cui l'Italia si dibatte tra la laicizzazione della società, gli strascichi del terrorismo, il maxiprocesso di Palermo alla mafia, le stragi di Falcone e Borsellino, lo scandalo Tangentopoli, il lievitare di inflazione e debito pubblico, la fine per referendum della scala mobile, il drastico deprezzamento della lira e le misure draconiane per evitare il crac imposte da governi tecnici. Il terzo decennio di Assopiastrelle si chiude in contemporanea alla fine della Prima Repubblica, perché nel gennaio 1994 Berlusconi ufficializza la propria "discesa in campo" e la nascita di Forza Italia.

Sulla rapida trasformazione che gli imprenditori ceramici italiani mettono in atto in questi dieci anni impattano con forza ancora maggiore anche altri fattori: il crollo delle borse mondiali nel 1987, che segna la fine della grande bolla speculativa dei primi anni '80, l'introduzione dell'Ici nel 1992 che paralizza il mercato immobiliare, la nuova *governance* economica dettata dalle regole di Maastricht. Finisce

l'epoca degli aiuti di Stato alle imprese in crisi, parte l'armonizzazione fiscale tra Paesi e di conseguenza un rigore prima sconosciuto nei conti pubblici italiani, gli appalti vengono liberalizzati e crollano le barriere agli scambi di merci e persone: si spalancano le porte dello "spazio economico europeo", la più vasta e importante area economica integrata del pianeta con 380 milioni di cittadini, il 40% del commercio e il 30% della produzione mondiale. L'Italia a inizio anni Novanta è la quarta potenza industriale al mondo, superata solo da America, Giappone e Germania. E nelle 200 aziende ceramiche nel comprensorio tra Modena e Reggio Emilia - raccontano gli analisti di Prometeia nel 1992 sulle pagine di CER - si realizza il 25% della produzione mondiale di piastrelle (pari a circa i tre quarti di quella nazionale) con i primi 20 gruppi del distretto che fanno da soli la metà della produzione totale, ossia un ottavo dei volumi globali.

Il nuovo Rinascimento ceramico

Nel 1986, al termine del quinquennio *horribilis* dell'industria italiana delle piastrelle di ceramica, le 509 aziende del 1976 sono scese a 360 e i 48.880 lavoratori dipendenti del 1980 si sono ridotti a 29.300, il punto più basso anche del successivo ventennio. Le aziende del comparto, in uno straordinario sforzo valso 640 miliardi di lire in investimenti tecnologici solo biennio 1984-1985 - pari al 10,6% del fatturato annuo - sono riuscite a trovare un nuovo



equilibrio tipologico-produttivo-occupazionale, seppur pagando un prezzo altissimo in termini di salute dei bilanci. Il grande fermento storico, politico e culturale della fine degli anni Ottanta si riflette nella ripartenza dell'industria italiana della piastrella, diventata nel frattempo più solida, moderna, automatizzata, spinta anche da fiere come Cersaie e dall'apertura del primo presidio oltreoceano, l'ITE a New York. Tanto che su CER si parla di "Nuovo Rinascimento" della ceramica tricolore. Le vendite continuano a crescere - e così la produzione - e superano per la prima volta, nel 1989, i 400 milioni di metri quadrati. Se nei primi cinque anni del decennio i volumi venduti, con fatica e sacrificando le marginalità, erano aumentati di 5 milioni, nel secondo lustro l'espansione è di 100 milioni di metri quadrati. A correre sono sia il mercato domestico, grazie a un Pil tornato a crescere attorno al 3% e alla vivace domanda di ristrutturazione del parco abitativo, sia il mercato estero. Tra il 1986 e il 1993 l'export di piastrelle italiane aumenta del 73%, da 160 milioni di mq a 277 milioni arrivando a pesare oltre il 60% dei volumi. L'Europa è il primo bacino, trainata prima dalla corsa alle ristrutturazioni e poi sostenu-



A sinistra: Incrocio tra la strada Pedemontana e la via per Modena (metà anni '80). La ceramica che si vede è la ex Guglia, nata nel 1955.

A destra: particolare del traffico pesante (metà anni '80).

Sotto: copertina di CER il mensile dell'Assopiastrelle, n. 1/1984.



ta dalla ricostruzione in Germania e nei Paesi dell'Est (nei primi anni Novanta). Ma sono gli Stati Uniti la terra promessa di Sassuolo: il mercato ceramico americano esplose dai 50 milioni di metri quadrati del 1980 ai 100 milioni di metri quadrati del 1990 e il *made in Italy* primeggia indiscusso, grazie al sodalizio con le griffe più blasonate. E grazie anche alla svalutazione della lira decisa nel 1992 dall'allora governatore della Banca d'Italia Carlo Azelio Ciampi: i 3mila miliardi di lire di fatturato estero del 1992 lievitano, dodici mesi dopo, di altri mille miliardi, per volare a 4.975 miliardi nel 1994 ed esplodere a 5.887 miliardi alla fine del 1995. In tre anni, il fatturato estero delle piastrelle di ceramica italiane è raddoppiato. La miscela fortunata di collaborazione e competizione che contraddistingue il distretto consente infatti anche alle aziende più piccole di entrare nel giro dell'export e di resistere agli alti e bassi

di andamenti ciclici ravvicinati – le altalene di questa seconda decade del terzo millennio ne sono la riprova – perché la flessibilità della produzione, l'integrazione territoriale dei servizi e la capacità di adeguarsi alla domanda del consumatore finale premia la struttura distrettuale, come già nel 1966 preconizzava Romano Prodi nel suo libro *Modello di sviluppo di un settore in rapida crescita: l'industria della ceramica per l'edilizia*. In questo contesto di ritrovata positività, anche i livelli occupazionali nelle aziende ceramiche italiane tornano a crescere dopo gli anni bui. Un miglioramento generalizzato che porta a una nuova stagione delle relazioni industriali: è nel distretto di Sassuolo che si firma nel 1989 il primo accordo per l'applicazione del salario variabile del Paese che lega una parte degli aumenti retributivi dei lavoratori all'effettiva creazione del valore dell'impresa. Una

scommessa che diventa da lì a tre anni il caposaldo del nuovo CCNL del 1992. Alle spalle c'è una storia di sindacato coeso, di forte tasso di sindacalizzazione tra i lavoratori nel "Comprensorio ceramico" (nato a fine anni 70) e di controparti capaci di sperimentare nuovi modelli organizzativi per arginare le crisi, consapevoli del legame a doppio nodo tra la salute dell'industria ceramica e il benessere sociale ed economico del territorio. Il 1985 è l'anno dell'accordo pilota, frutto di nove mesi di trattative, che apre la strada al ciclo continuo nelle fabbriche del Paese: si raddoppia la capacità produttiva a fronte di una dotazione impiantistica meno che proporzionale, aumenta quindi la produttività per dipendente, si hanno maggiori risorse da destinare al salario e si riduce l'orario di lavoro dei "ciclo continuisti" da 38 ore a 33 ore e 36 minuti a giornata.

Cronologia dei fatti salienti 1984-1989

1984

- MARZO
- ASSOCIAZIONE.
- OPZIONE PER
- ACQUISTO
- PALAZZINA DUCALE
- DELLA CASIGLIA

1985

- LUGLIO
- POSA. MANUALE SULLE
- CARATTERISTICHE DI
- POSA, A CURA DI CARLO
- PALMONARI

1986

- FEBBRAIO
- ASSOCIAZIONE. 1°
- CONGRESSO NAZIONALE
- DELL'INDUSTRIA CERAMICA
- A MODENA PRESSO HOTEL
- REAL FINI

- NOVEMBRE
- INFRASTRUTTURE. LA BRETOLA
- È INSERITA NEL PIANO
- DECENNALE ANAS FINANZIATO
- DALLA LEGGE 526 DEL
- 3 OTTOBRE 1985

- FEBBRAIO
- NORME. MANUALE
- UNI 7 SULLE NORME
- EUROPEE DELLE
- PIASTRELLE DI
- CERAMICA



Antonio Camellini, *presidente Assopiastrelle*, e Francesco Zironi portano i doni degli imprenditori del settore ceramico al Santo Padre Giovanni Paolo II in occasione della sua visita a Modena nell'incontro alla pista della Ferrari di Fiorano Modenese del 4 giugno 1988



Questi anni di positiva congiuntura e la disponibilità di risorse finanziarie permettono agli imprenditori di cavalcare sul crepuscolo degli anni '80 la creazione di grandi gruppi aziendali, attraverso il più ampio processo di acquisizioni e fusioni societarie mai avvenuto nel distretto. Le aggregazioni permettono di spalmare - razionalizzandoli - i costi fissi, di completare la gamma offerta dalla propria rete commerciale tra bicottura, monocottura e gres porcellanato, di passare dall'agente plurimandatario a favore dei monomandatari esclusivisti. Tra le operazioni che hanno fatto la storia della ceramica sassolese vanno ricordati: l'acquisto della GranitiFian-dre da parte del gruppo Iris, il passaggio di Ceramiche Ragno al Gruppo Marazzi, l'ingresso di Marca Corona e City Ceramiche nell'orbita della Concorde, il *takeover* di Cisa-Cerdisa da parte della Smov di Oscar Zannoni; l'entrata dell'allora piccola Ceramiche

Lea in Ceramiche Panaria, la fusione di Gala Ceramiche in Piemme, di Italia 68 e Spilamberto in Rondine, l'acquisto da parte di Monocibec della Ceramica Italia '84, poi ribattezzata Naxos, l'acquisto di Ricchetti da parte di Cisa Cerdisa. E sono solo alcuni degli M&A che hanno continuato a segnare, anche se a ritmo rallentato, il rafforzamento del comprensorio sassolese fino ai giorni nostri.

Scorrendo le vicende del terzo decennio raccontate attraverso le pagine di CER c'è una sola cosa che resta congelata, e lo è tutt'ora, dopo altri 30 anni: la situazione infrastrutturale. Gli appelli al Governo e all'ANAS di imprenditori ceramici e di Assopiastrelle per l'isolamento anacronistico di cui soffre il distretto tuonano negli anni Ottanta come oggi: ci sono dai 700 agli 800 camion che transitano ogni giorno nel comprensorio sulla viabilità ordinaria per raggiungere la rete autostradale. E

come oggi si susseguono impegni non mantenuti per la realizzazione della bretella Campogalliano-Sassuolo con tanto di cifre roboanti stanziare dall'Anas e promesse dei politici che sfilano ai convegni inaugurali di ogni edizione di Cersaie sul palco del Palazzo dei congressi bolognese. Gli unici investimenti materializzati nel decennio analizzato sono quelli per la ferrovia: nell'aprile 1985 l'ACT, il consorzio per i trasporti costituito dagli enti locali di Reggio Emilia inaugura lo scalo ferroviario di Dinazzano, frazione di Casalgrande, uno dei dieci comuni del distretto. Nel primo esercizio completo, il 1986, l'unico binario esistente movimentava 428mila tonnellate (per il 90% di argilla proveniente dalla Westfalia e per il restante 10% piastrelle di ceramica in partenza) togliendo dalle strade 13mila autotreni. Numeri raddoppiati cinque anni dopo. Ma bisognerà aspettare il decennio successivo per la razionaliz-

- DICEMBRE
- CENTRO CERAMICO.
- FINANZIAMENTO AD HOC
- PER RICERCHE SUI CERAMICI
- SPECIALI E SULLO SMALTIMENTO
- DEI FANGHI CERAMICI

- MAGGIO
- PROMOZIONE. PROGRAMMA
- ICE DA 950 MILIONI DI
- LIRE PER USA, GERMANIA,
- AUSTRALIA E FRANCIA

1987

- MARZO
- FIERE. ACCORDO
- CON CAHIERS, PER LA
- REALIZZAZIONE DI 3
- EDIZIONI DI COVERINGS

- MARZO
- ASSOCIAZIONE.
- FUSIONE PER INCORPORAZIONE
- DI ANIR-REFRATTARI IN
- ASSOPIASTRELLE

1988

- LUGLIO
- FIERE. ASSOPIASTRELLE ED ASCER
- RILEVANO LA MAGGIORANZA DI
- WORLD TILE EXPO ED APRONO AI
- DISTRIBUTORI AMERICANI



Presentazione alla stampa di "Bologna Arte Architettura", iniziativa di mostre culturali e artistiche all'interno di Cersaie 1991. F. Zironi presidente Assopiastrelle, F. Dal Co e P.G. Castagnoli curatori scientifici e A. Castiglioni consulente scientifico.



zazione degli approdi del "treno delle argille", con il potenziamento di Dinazzano, la realizzazione dello scalo di Marzaglia e le prime aree intermodali.

La scalata mondiale di Cersaie

Dopo l'edizione test dell'anno prima, Cersaie nell'ottobre 1984 riceve la consacrazione del proprio successo: 86mila metri quadrati su 15 padiglioni del quartiere di BolognaFiere vengono riempiti da 900 espositori (con altre 100 aziende escluse per mancanza di spazi) e in sei giorni calamitano oltre 83mila visitatori, con un +4,3% rispetto al debutto, di cui oltre 10.700 stranieri. In un periodo tutt'altro che facile per i produttori di piastrelle, perché dopo il boom degli anni Settanta i primi anni Ottanta vedono i volumi produttivi toccare il punto più basso dei successivi 40 anni.

La genesi di Cersaie è ben sintetizzata dalle parole di **Alfredo Romani**, presidente nel biennio '82-'83, che l'anno dopo avrebbe passato il testimone ad **Antonio Camellini**: «Era giunto il mo-

mento di darci una visibilità che le dimensioni del settore richiedevano e che il vecchio Saie non era più in grado di garantirci. E senza timore di confrontarci con i nostri più temibili concorrenti internazionali, presenti fin dalla prima edizione». La partecipazione delle aziende ceramiche al SAIE di Bologna era diventata nel corso degli anni troppo imponente: dalle cinque presenze del 1965, prima edizione in assoluto del Salone internazionale dell'edilizia, i produttori di piastrelle erano arrivati a più di 400 nel 1982, stipati in soli 15mila metri quadrati. È per rispondere alle esigenze degli imprenditori del distretto di avere una specializzazione settoriale riconoscibile, una maggiore disponibilità di spazi espositivi, nonché una migliore funzionalità di servizi e di strutture dell'expo bolognese, che Assopiastrelle lancia la nuova rassegna fieristica con cadenza annuale, dedicata fin dagli esordi non solo alle piastrelle

ma anche a sanitari e arredobagno. Nasce così nel 1983 Cersaie, suggellando nel suo nome il legame quasi ventennale con la fiera campionaria delle costruzioni di Bologna SAIE, aggiungendo il suffisso CER di ceramica. Il salone non fa fatica ad affermarsi come punto di riferimento indiscusso nel panorama fieristico mondiale, grazie alla focalizzazione, al dialogo diretto con la rete commerciale e con i giornalisti e i media planetari, all'internazionalità di espositori e visitatori, al prestigio dei convegni economico-politici e di mostre ed eventi di architettura. Tutti ingredienti che ancora oggi, dopo 40 edizioni, caratterizzano la *kermesse*, arrivata a coprire oltre 150mila mq del quartiere bolognese, con più di mille aziende espositrici e più di 100mila visitatori provenienti non più da una ventina di Paesi come agli albori ma da quasi 200. Un'evoluzione che si legge nei dati dell'export, che se al debutto

Cronologia dei fatti salienti 1989-1993

● FEBBRAIO

- MATERIE PRIME.
- RICERCA SUGLI IMPASTI
- CERAMICI IN EMILIA
- ROMAGNA ED AREE
- LIMITROFE

1989

● OTTOBRE

- ASSOCIAZIONE. PARTECIPAZIONE
- AL FINANZIAMENTO DELLA
- ISTITUENDA FACOLTÀ DI
- INGEGNERIA DI UNI.MO.

1990

● 8-14 NOVEMBRE

- PROMOZIONE.
- PARTECIPAZIONE A
- FIERA LIPSIA: 38 AZIENDE
- IN COLLETTIVA, 10
- DIRETTAMENTE

● SETTEMBRE

- FIERE. ACCORDO PER LA
- REALIZZAZIONE DI UNA
- FIERA USA UNIFICANDO
- THE WORLD TILE EXPO E ITE

● APRILE

- EDITORIA. NASCE
- "GUIDE DU CARRELAGE
- ITALIEN" PER IL MERCATO
- FRANCESE

Fonte: Elaborazioni di Confindustria Ceramica e Edi. Cer. SpA (2024) su Archivio storico di Assopiastrelle



Sergio Pininfarina, *presidente Confindustria*, si sofferma a parlare con Giorgio Squinzi, accompagnato da Giorgio Saltini e Francesco Zironi, e osserva la lezione di posa in corso allo stand Mapei (Cersaie 1991).

di Cersaie pesava meno del 50%, oggi arriva all'80%.

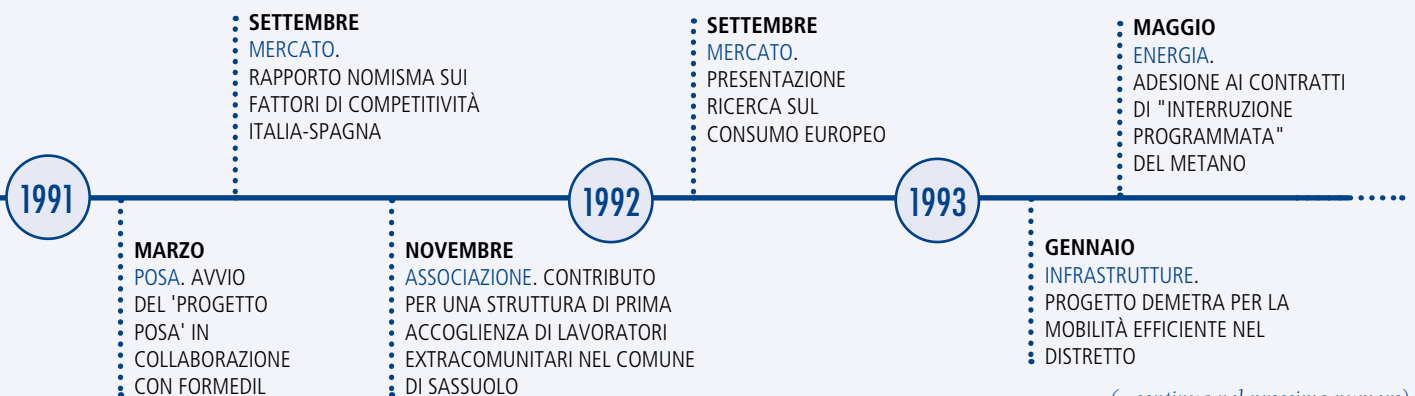
Dietro al successo del salone va riconosciuta l'abile regia di **Giulio Cesare Alberghini** e di **Nerio Manfredini**, organizzatori di eventi fieristici a caratura mondiale. Nel giro di poche edizioni la sei giorni bolognese diventa non più solo un appuntamento imperdibile per gli operatori mondiali del settore ceramico, ma un momento di rilievo per l'arte e la cultura del Paese. Già nel 1989 prende forma l'iniziativa "Bologna Arte Architettura" (in collaborazione con BolognaFiere), guidata dall'allora *direttore della Galleria comunale di Arte Moderna di Bologna*, **Pier Giovanni Castagnoli**, e da quello della *sezione Architettura della Biennale di Venezia*, **Francesco dal Co**, un fiore all'occhiello del salone e della città che occupa i titoli nazionali, con mostre e conferenze che spaziano da Lucio Fontana a Louis Kahn e James Stirling. È sempre più difficile, all'interno di Cersaie, definire dove finisce l'evento culturale e dove inizi quello

commerciale, perché il salone è riuscito ad abbattere il confine tra ciò che è ceramica e ciò che è arte del progettare lo spazio e qualità dell'abitare.

La fiera diventa anche momento di formazione. Non solo attraverso convegni e dibattiti economici. Nel 1991 debutta a Cersaie il Progetto Posa, frutto della collaborazione con Formedil (l'istituto di formazione di Ance, Intersind e FIC) per l'organizzazione di corsi permanenti di addestramento e di aggiornamento professionale per i posatori di piastrelle. Sono gli anni in cui la produzione del comprensorio espone esponenzialmente e cresce la consapevolezza che il vero limite allo sviluppo è la carenza di posatori specializzati. L'ultimo *upgrade* del Salone interviene sotto la direzione e visione strategica di **Franco Vantaggi**, spalleggiato da **Alfredo Ambrosetti** (l'inventore del *meeting* settembrino di Cernobbio), che nel 1996 innesca la spettacolarizzazione del tradizionale convegno inaugurale. Da lì in avanti in quella che di fatto resta una "fiera del

trade" sfilano personalità riconosciute a livello mondiale come i migliori nella loro professione, da premi Nobel per la Fisica e l'Economia ai *Pritzker*, i Nobel dell'architettura: in 40 anni Cersaie ne ha ospitati ben 13.

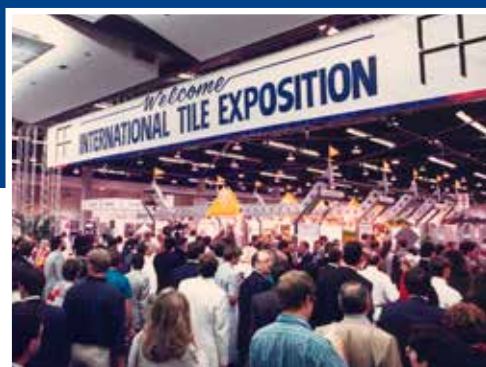
Di pari passo all'affermarsi di Cersaie come fiera specializzata della ceramica su scala planetaria, sbiadiscono gli altri appuntamenti dedicati (anche) al settore, da Constructa, la campionaria dell'edilizia di Hannover, al Batimat di Parigi all'Interbuild di Birmingham. E pure la Spagna, che già nel 1984 aveva lanciato a Valencia Cevisama (Salone internazionale della ceramica industriale, vetro, marmo e rivestimenti per la costruzione, sanitari, rubinetteria, materie prime e macchine per l'industria ceramica), fatica a reggere la concorrenza bolognese, soprattutto in termini di internazionalità. Un testa a testa Italia-Spagna su cui già a fine anni Ottanta si levano segnali di preoccupazione nelle pagine di CER. Così come la produzione italiana di piastrelle ceramiche proviene per il 73% dal comprensorio di Sassuolo e per l'86% dall'Emilia Romagna, così quella spagnola proviene per



(...continua nel prossimo numero)



A destra: firma accordo per la nuova rassegna in USA (Milano, 11 aprile 1986)
A sinistra: International Tile Exposition 1991 (Miami)



l'80% dalla sola provincia di Castellon in Spagna e sebbene i due terzi siano destinati al rivestimento e solo poco più di un terzo al pavimento (l'opposto rispetto alla specializzazione sassolese), i tassi di crescita iberici sono impressionanti: il volume di vendita dell'industria ceramica spagnola, che nel 1980 rappresentava solo il 25% di quella italiana, nel 1988 è arrivata al 50%.

Alla conquista degli Stati Uniti

Già dagli anni '60 i produttori italiani avevano iniziato a bazzicare il mercato americano, annusandone le potenzialità e partecipando alla chetichella alle convention itineranti dei distributori americani. Esponevano i campionari in un angolo, nelle hall degli alberghi, ma i prodotti piacevano e iniziò così l'idea di organizzarsi una fiera in proprio, World Tile Expo, fino ad arrivare alla fusione con la fiera degli americani, insieme con gli spagnoli, ricordava durante la sua presidenza **Antonio Camellini**, alla guida di Assopiastrelle dal 1984 al 1990, considerato il padre del salone americano oggi conosciuto come Coverings. Una sintesi stringatissima, la sua, di un percorso oltreoceano iniziato ufficialmente da Assopiastrelle nel 1980 a New York, nel cuore di Manhattan, con i primi due passi: il debutto del marchio istituzionale *Ceramic Tiles of Italy* e l'apertura dell'Italian Tile Center, in collaborazione con ICE. L'ITC diventa la base operativa per le campagne di comunicazione, per il lancio di iniziative editoriali (il bimestrale "Tile News"), per l'assistenza alle imprese e per lo sviluppo fieristico, avvenuto nel 1987 con il lancio di *The World*

Exposition of Ceramic Tile & Bathroom Furnishings ("Fiera internazionale delle piastrelle e all'arredobagno"), che si tiene a Los Angeles e chiude la prima edizione con 370 espositori e 5.598 visitatori professionali, replicando la colaudata "formula" di Cersaie, arrivato allora già alla quarta edizione. La nuova manifestazione nasce da un accordo tra Assopiastrelle, che porta il *know-how*, e la maggiore società mondiale del settore fieristico, Chaners Exposition Group (sue le manifestazioni Sibex di Singapore e Ibex di Hong Kong) che si fa carico dell'organizzazione, aprendo fin dall'inizio gli spazi espositivi anche a produttori di piastrelle spagnoli, tedeschi, americani. L'obiettivo condiviso è creare il più importante avvenimento nel mercato delle piastrelle di ceramica e dell'arredobagno del Nord e Sud America, in grado di far convergere in un'unica sede tutta la rete distributiva (importatori, distributori, dettaglianti) e gli operatori specializzati (architetti, interior designer, costruttori, posatori). Le due successive edizioni, a Miami e Chicago, rendono sempre più evidente la superiorità della fiera italiana rispetto al salone "Tile Expo" che le associazioni americane dei produttori (TCA), distributori (CTDA) e contractors (NTCA) di ceramica organizzavano sin dalla fine degli anni Settanta, nonché la necessità di trovare un accordo per una kermesse comune. Nasce così nel 1990 ITE "International Tile Exposition", nome neutro per un sodalizio a tre, che include anche gli spagnoli di Ascer, e che debutta ad Anaheim, vicino a Los Angeles. Due anni dopo la rassegna si allarga anche alle pietre naturali, diven-

tando IT&SE-"Internation Tile & Stone Exposition" e nel 1997 cambia brand in Coverings, spostandosi nel nuovo quartiere fieristico di Orlando, in Florida, e aprendo gli stand ai distributori di prodotti alternativi come moquette, vinile, legno. Potenziali nuovi clienti anche delle piastrelle ceramiche, secondo lo sguardo lungo e coraggioso dei produttori italiani, che nella concorrenza hanno sempre visto uno stimolo alla crescita e un nemico da affrontare sul campo. Dietro all'evoluzione fieristica di quegli anni c'è una vera e propria esplosione del mercato statunitense, il Paese con il più alto potere globale di acquisto all'epoca: nel 1980 le piastrelle ceramiche rappresentavano meno dell'8% dei materiali da pavimento negli USA in valore (la moquette il 75%, il vinile il 15%) e i consumi erano di appena 50 milioni di mq. Nel giro di otto anni i consumi ceramici erano già più che raddoppiati sfiorando i 110 milioni di mq e tra il 1980 e il 1988 il *made in Italy* era passato da 9,6 a oltre 30 milioni di mq di piastrelle vendute, rappresentando la metà delle importazioni americane e un quarto dei consumi complessivi degli USA.

La "Cassina di caccia" dei Duchi d'Este diventa casa della ceramica italiana

Nei primi 60 anni di vita dell'attuale Confindustria Ceramica c'è una data che non si può dimenticare: il 12 settembre 1992. È il giorno dell'inaugurazione della **Palazzina Ducale di Casiglia**, considerata ancora oggi una tra le sedi di maggior prestigio nel mondo confindustriale. Una memorabile giornata di festa, tra imprenditori



Inaugurazione della restaurata Palazzina della Casiglia (Sassuolo, 12 settembre 1992). Al taglio del nastro: Francesco Zironi, presidente di Assopiastrelle, Luigi Abete, presidente di Confindustria, il sindaco di Sassuolo Ferruccio Giovannelli, sua eminenza Mons. Camillo Ruini da poco nominato Cardinale. A fianco: foto di gruppo davanti alla Palazzina.

Sua eminenza Mons. Ruini con l'architetto Gae Aulenti e Antonio Camellini.

e istituzioni locali, i vertici nazionali di Confindustria (il presidente **Luigi Abete** e il direttore generale **Innocenzo Cipolletta**), il cardinale **Camillo Ruini**, seguita l'indomani da un'altra data storica, meno felice: la grande svalutazione della lira e il crollo di Piazza Affari. Il sentore di quanto stava per accadere aleggiava sulla signorile cascina nella prima periferia di Sassuolo, quel sabato di fine estate, rinata dopo tre anni di cantieri su progetto dell'architetto **Gae Aulenti**.

«Avevamo bisogno di avere a disposizione 3mila metri quadrati per esigenze di spazio e di immagine della nostra Associazione e lo si poteva fare costruendo *ex novo* - spiegava il presidente Antonio Camellini nel 1990, a lavori in corso -. Ma abbiamo preferito recuperare un bene storico-artistico e la scelta della Palazzina non è venuta fuori per caso, sono sei anni che lavoriamo a questo progetto. Così come è da anni che traduciamo in fatti la nostra filosofia imprenditoriale, il nostro impegno umanistico, perché non vogliamo limitarci a produrre materiali per l'edilizia ma impegnarci per ripristinare valori storici, culturali e ambientali». Una associazione di categoria che rappresentava allora 350 aziende leader nel mondo, 30mila occupati, 5.800 miliardi di giro di giro d'affari e un punto e mezzo dell'export italiano, localizzata in una provincia fuori dai grandi traffici globali, lontana dai poli del potere economico-finanziario (Milano) e politico (Roma) del Paese aveva bisogno di una "casa" che rimarcasse la sua importanza e assicurasse lustro e visibilità.

La storia straordinaria dietro alla "Palaz-



Foto aerea della Palazzina della Casiglia prima del restauro (prima metà degli anni '80).

zina della Casiglia", conosciuta dai sassolesi anche come "la Casa degli spiriti" racconta mezzo millennio di vicissitudini del territorio. Risale al 1560 la prima "cassina di caccia" dei Duchi d'Este con annesso un giardino murato di 7,6 ettari (uno dei più significativi giardini padani dell'epoca) voluto da Ercole Pio, feudatario degli Estensi e Signore di Sassuolo, in un periodo di grandi investimenti da parte degli Estensi volti a favorire la colonizzazione di questa, "selvaggia prateria impaludata" come riportato nelle carte dell'epoca. Adibita a residenza principale dell'intera corte del duca Cesare d'Este con progressivi ampliamenti e arricchimenti fino al Settecento, finisce per essere depredata e messa all'asta con l'invasione napoleonica e diventa parte dell'Opera Pia Müller, ospitando, nella seconda metà dell'800, il collegio estivo delle orfanelle del Pio Istituto Figlie di Gesù di Modena. Nel 1895 un disastroso incendio la manda in rovina e il colpo finale lo dà la Seconda guerra mondiale, perché diventa sede di un comando militare e poi nascondiglio di armi e di militari della Resistenza.

Dal 1992 questa architettura del tutto anomala per il panorama modenese (vicina agli schemi ferraresi, da cui il

toponimo di "Casiglia") accoglie non solo gli uffici di Assopiastrelle e di Edi. Cer. Spa - troppo stretti nella vecchia sede di via San Giorgio, che aveva ospitato per 28 anni Assopiastrelle dopo il suo trasferimento da Milano - ma anche un "Centro di Documentazione per l'Industria della Ceramica e dei Materiali Refrattari", una biblioteca e un auditorium da 110 posti. Mentre il vasto giardino circondato da pioppi cipressini, con un orto di frutti antichi e un vigneto di trebbiano si presta fin da subito a concerti ed eventi mondani estivi.

La ceramica diventa griffe da sfoggiare

Gli anni Ottanta sono il decennio della Milano da bere, del benessere diffuso e anche ostentato, degli yuppies arrembanti, dell'ottimismo vitale di città cosmopolite e alla moda da sognare e godere, come racconta lo spot dell'Amaro Ramazzotti, diventato icona mediatica di un'epoca. È il periodo in cui la produzione italiana di piastrelle raggiunge un livello tecnologico di indiscussa avanguardia nel mondo e in cui la ricerca estetica diventa elemento chiave di differenziazione. La piastrella di ceramica smette di essere un semplice prodotto edilizio per bagni e cucine e diventa il materiale preferito dai professionisti della casa per creare atmosfere forti e particolari, sia negli spazi interni che in quelli esterni. E così tutte le più grandi firme dell'architettura, del design e del fashion arrivano nel comprensorio sassolese per fare della ceramica *made in Italy* lo specchio dello stile italiano, al pari dell'arredamento.



Enrico Coveri posa a fianco di una pannello con le piastrelle da lui disegnate per la Ceramica Ariana. (Cersaie 1983).
A fianco: decoro disegnato da Gianni Versace per Cerdisa (1989).



Francesco Zironi, presidente della Ceramica Piemme, con lo stilista Valentino Garavani nello stand aziendale con alle spalle le piastrelle delle collezioni da lui ideata. (Saie, 1980).

Sono gli anni in cui gli stilisti italiani si affermano nel panorama internazionale e la Milano da bere fa il suo debutto tra le capitali mondiali del *fashion system*.

Dopo i primi esperimenti degli anni Settanta di Pierre Cardin per la Ceramica Cava e dei "grandi sarti" (Paco Rabanne, Biki, Forquet) per Marazzi, è con le serie disegnate da Valentino per la Piemme di Maranello che esplose la rivoluzione della piastrella griffata. Un fenomeno colossale che coinvolge nomi quali Valentino, Ken Scott, Gianni Versace, Paco Rabanne, Krizia, Laura Biagiotti, Enrico Coveri, Nicola Trussardi, Alberta Ferretti, Christian Dior, Fendi, Gianfranco Ferré, Rocco Barocco, di cui restano oggi solo poche tracce perché a guidare il terzo Millennio sono i *driver* dell'ecosostenibilità. Anche se è proprio dal concetto di firma del prodotto che si diffonde la consapevolezza nel pubblico circa la necessità di un prodotto di qualità, marchiato e garantito. In quel periodo la funzionalità e durezza della piastrella abdicano però in favore dell'immagine di tendenza, si piegano ai gusti volubili dei consumatori in cerca di autocelebrazione ed echeggiano i linguaggi delle passerelle di moda. E non si parla di ceramica artistica, ma di serie firmate di ceramica industriale per la casa dove trovano libero sfogo creativo colori, decori, geometrie, incastri. «Una volta una signora mi disse che il suo bagno di Valentino era talmente bello che riceveva le amiche proprio in quella stanza, e non in salotto», rac-

contava il *presidente* dell'epoca di As-sopiastrelle, **Francesco Zironi**.

È proprio negli anni Ottanta che il segmento del "terzo fuoco", la decorazione a mano su smalto cotto a bassa temperatura, raggiunge l'apice del successo, con 150 laboratori specializzati nel comprensorio tra Modena e Reggio Emilia, oltre 2.200 persone occupate, prevalentemente manodopera femminile, un fatturato di 130 miliardi di lire e un'associazione specifica, il Codac-Consortio Decoratori Artistici Ceramici, a tutelarne gli interessi. Alcuni studi si occupano solo del decoro, altri curano il ciclo completo. L'esigenza è rispondere all'estrema variabilità delle commesse, le tecniche di esecuzione e le possibilità grafiche si moltiplicano, dalle sfumature ad aerografo alle creazioni liberty su fondo nero, dai bassorilievi iridescenti alle serigrafie con oro, lustri metallici e smalti preziosi fino alle decalcomanie.

L'ingresso nelle fabbriche del comprensorio di stilisti prestigiosi, con cui si instaurano collaborazioni di lunga durata, si accompagna ad alti investimenti in ricerca sul prodotto. Negli anni Ottanta la spesa in R&S e innovazione tecnologica viaggia infatti stabile attorno al 10% del fatturato. E di pari passo le aziende ceramiche investono in comunicazione, pubblicità e campagne molto mirate, e anche in studi, saggi, collezioni, musei e scuole di ceramica. La corsa in nome del design riscuote clamore anche oltreoceano e sostiene l'affermazione del *made in Italy* come primo fornitore di ceramica nel mer-

cato statunitense perché è lo stile a conquistare i tradizionalisti americani occupando le pagine dei più importanti magazine internazionali della casa e dell'arredamento. È questa l'epoca in cui le riviste diventano la carta di identità del settore, strumento efficacissimo di marketing e veicolo di divulgazione anche tecnica non solo di tendenza per le imprese del comprensorio: moda e ceramica diventano a un binomio vincente anche nelle diverse campagne pubblicitarie realizzate dai big del settore. Le aziende pioniere del comprensorio si dotano in quegli anni di responsabili marketing e comunicazione esperti, provenienti da altri comparti settori, e in parallelo allo sviluppo dell'editoria periodica di settore inizia la pubblicazione di volumi dedicati alla storia della ceramica e di monografie sulle singole aziende. Così come si lega sempre più saldamente il nome dei grandi gruppi ceramici del comprensorio alle attività sociali e culturali del comprensorio, dalle sponsorizzazioni delle squadre di calcio, pallavolo, automobilismo al sostegno per il recupero del patrimonio artistico. A partire dal monumento simbolo di Sassuolo, il Palazzo Ducale, con una operazione antesignana dell'attuale *Ars Bonus* (la legge 512/82 che prevede la deducibilità delle erogazioni liberali per la tutela dei beni artistici) che vede protagonisti molti dei marchi di punta dell'industria ceramica italiana costituire sotto la guida della Soprintendenza un "Comitato promotore" del restauro e firmare la rinascita chi di una salone, chi di un



Marchio ufficiale di Assopiastrelle dal 1984 al 2003.
È il marchio della Confindustria e delle altre
Associazioni confederate.



Tavolo dei relatori per il 2° Congresso Nazionale dell'Industria delle piastrelle di ceramica *Ricerca, qualificazione, sviluppo*. (Modena, 1986)

corridoio, chi di uno scalone del Palazzo e legare indissolubilmente il proprio nome al singolo specifico intervento. Assopiastrelle si fa notare a sua volta nel panorama confindustriale per essere tra le associazioni più attive nel collaborare con centri studi ed economisti al fine di accompagnare l'ascesa dell'industria con un'analisi critica dell'evoluzione del contesto macroeconomico. A partire proprio dal già citato saggio di Romano Prodi del 1966, che dimostra anzitempo l'importanza di strumenti di divulgazione e d'informazione, che diventano mezzi di aggiornamento per la produzione. Nascono negli anni Ottanta la collaborazione tuttora *in auge* con Prometeia sugli scenari globali, quella con BPER sull'analisi dei bilanci del settore ceramico, nonché le interazioni sempre più fitte con l'Università di Modena e Reggio Emilia, con il lancio di tre corsi di laurea specifici per la filiera ceramica. E nello stesso solco si inseriscono i congressi nazionali che Assopiastrelle inizia a organizzare nel decennio 1984-1993 per approfondire con i massimi esperti di ogni materia temi trasversali di interesse per i costruttori ceramici, dal 1° simposio dedicato a "Tecnologia e Marketing per costruire il domani", in occasione del ventennale dell'associazione nel 1985, a quello del 1986 su "Ricerca, Qualificazione e Sviluppo", seguito nel 1988 da "Strumenti e strategie per la sfida internazionale" e, nel 1992, da "Qualità come strategia competitiva".

Vesentini.sole@gmail.com

Assopiastrelle: organi associativi 1984-1993

1984-1985

Antonio Camellini, **Presidente**
Filippo Marazzi, Romani Minozzi, Alfredo Romani, Francesco Zironi, **Vice Presidenti**
Tesoriere: Carlo Banfi
Consiglieri: Gianpaolo Bertacchi, Mauro Fontana, Luigi Frappi, Dante Giacobazzi, Amedeo Gibertini, Giancarlo Girardi, Francesco Guidani, Marco Mingarelli, Giovanni Pedrini, Ildefonso Tamagnini, Luciano Valentini, Vincenzo Zanarini, Oscar Zannoni, Festino Zini, Ferrero Zipoli.
Giorgio Saltini, **Direttore** - Franco Vantaggi, **Vice Direttore**

1986-1987

Antonio Camellini, **Presidente**
Carlo Banfi, Romano Minozzi, Alfredo Romani, Francesco Zironi, **Vice Presidenti**
Tesoriere: Luciano Valentini
Consiglieri: Angelo Borelli, Luigi Frappi, Dante Giacobazzi, Giancarlo Girardi, Francesco Guidani, Franco Manfredini, Filippo Marazzi, Marco Mingarelli, Alfonso Panzani, Giovanni Pedrini, Mario Sernesi, Ildefonso Tamagnini, Oscar Zannoni, Festino Zini.
Giorgio Saltini, **Direttore** - Franco Vantaggi, **Vice Direttore**

1988-1989

Antonio Camellini, **Presidente**
Carlo Banfi, Franco Manfredini, Filippo Marazzi, Romano Minozzi, **Vice Presidenti**
Tesoriere: Luciano Valentini
Consiglieri: Pietro Baldazzi, Gianpaolo Bertacchi, Renato Bisazza, Angelo Borelli, Dante Brigati, Luigi Calzavara, Luigi Frappi, Dante Giacobazzi, Igino Guazzi, Giorgio Mussini, Alfonso Panzani, Giovanni Pedrini, Erminio Pettillo, Aldo Savigni, Mario Sernesi, Oscar Zannoni, Francesco Zironi.
Giorgio Saltini, **Direttore** - Franco Vantaggi, **Condirettore** - Silvano Bianchi, **Vice Direttore**

1990-1991

Francesco Zironi, **Presidente**
Carlo Banfi, Antonio Camellini, Franco Manfredini, Filippo Marazzi, **Vice Presidenti**
Tesoriere: Luciano Valentini
Consiglieri: Gianpaolo Bertacchi, Angelo Borelli, Dante Brigati, Viterbo Burani, Luigi Calzavara, Alberto Davoli Marani, Guy Farlin, Igino Guazzi, Luciano Manciola, Romano Minozzi, Enzo Donald Mularoni, Giorgio Mussini, Mario Sernesi, Dato Vandelli, Lucio Verde, Oscar Zannoni.
Giorgio Saltini, **Direttore** - Franco Vantaggi, **Condirettore** - Silvano Bianchi, **Vice Direttore**

1992-1993

Francesco Zironi, **Presidente**
Angelo Borelli, Franco Manfredini, Filippo Marazzi, Oscar Zannoni, **Vice Presidenti**
Tesoriere: Luciano Valentini
Consiglieri: Carlo Banfi, Angelo Bonezzi, Viterbo Burani, Luigino Calzavara, Guy Farlin, Igino Guazzi, Luciano Manciola, Marco Mingarelli, Enzo Donald Mularoni, Giorgio Mussini, Alfonso Panzani, Roberto Rompianesi, Claudio Sassi, Mario Sernesi, Armando Sutor.
Giorgio Saltini, **Direttore** - Franco Vantaggi, **Condirettore** - Silvano Bianchi, **Vice Direttore**

1993-1994

Francesco Zironi » Oscar Zannoni, **Presidente**
Angelo Borelli, Luigino Calzavara, Filippo Marazzi, Marco Mingarelli, Claudio Sassi (*ad personam*), **Vice Presidenti**
Tesoriere: Giorgio Mussini
Consiglieri: Renzo Arletti, Michel Ayme-Jouve, Carlo Banfi, Angelo Bonezzi, Viterbo Burani, Antonio Camellini, Giorgio Cappelli, Paolo Cavaggioni, Guy Farlin, Igino Guazzi, Luciano Manciola, Gianpietro Mondini, Enzo Donald Mularoni, Giorgio Mussini, Alfonso Panzani, Mario Sernesi, Luciano Valentini, Francesco Zironi.
Giorgio Saltini, **Direttore** - Franco Vantaggi, **Condirettore** - Silvano Bianchi, **Vice Direttore**

TECNA

How to make it

Rimini Expo Centre - Italy
24 - 27 SEPTEMBER 2024

The international
exhibition of
technologies
and supplies
for surfaces

DISCOVER MORE



tecnaexpo.com

ORGANIZED BY

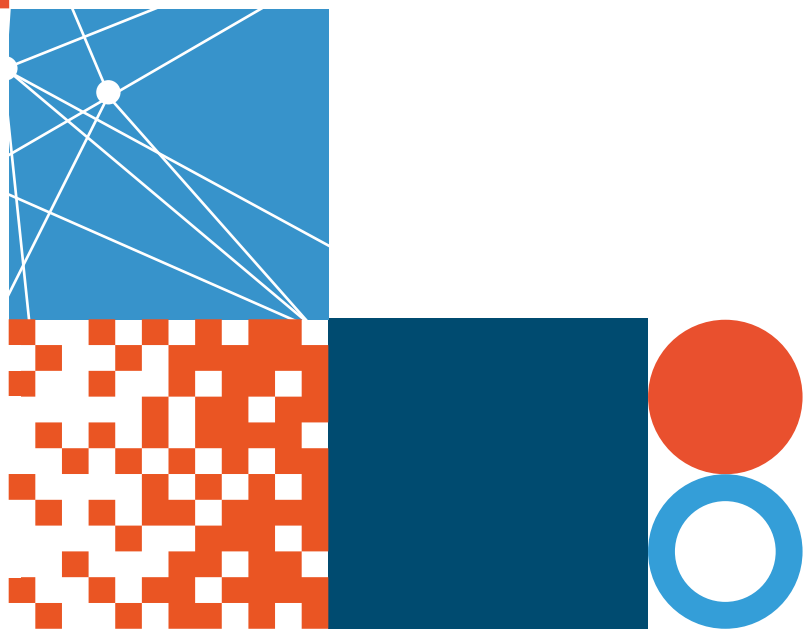
**ITALIAN
EXHIBITION
GROUP**
Providing the future

IN COLLABORATION WITH



WITH THE SUPPORT OF

madeinitaly.gov.it



GALLERIA



- Movimentazione e stoccaggio
- Stampi e presse

CTS

Via dello Stagnino, 6/8 - 48125 Roncalceci (RA)
Tel +39 0544 569611 - Fax +39 0544 569696
info@ctstrasporti.it - www.ctstrasporti.it

La forza del gruppo anche nel settore ceramico

Il gruppo CTS, che ha iniziato il 2024 con la incorporazione delle già controllate SASSUOLGRU e RBM, vanta già diversi successi conquistati in questi mesi, a conferma della strategia aziendale.

Importanti commesse sono state portate a termine con successo ed altre sono in corso di esecuzione, anche in ambito internazionale. Il gruppo ravennate è stato infatti impegnato in Polonia per l'installazione di cinque motori per la produzione di energia elettrica. Nello stesso periodo è stata eseguita la movimentazione e l'imbarco di una gru portuale da 220 ton di peso presso il Porto di Ravenna e il successivo sbarco presso il Porto di Rijeka.

Tornando in Italia, un importante cantiere che coinvolge in modo trasversale tutto il gruppo è in esecuzione presso il polo industriale Cargill di Castelmassa. Il team di CTS ha partecipato alla fase due del *revamping* della centrale di cogenerazione di Cogenio, che comprendeva lo smontaggio del gruppo turbogas TG1.

Il personale CTS sarà impegnato anche nelle fasi successive, ad esempio nell'installazione dei nuovi gruppi turbogas, nonché nello smontaggio del gruppo turbogas TG2.

Per il settore ceramico, da sempre fondamentale per CTS, si è conclusa la costruzione e installazione di un nuovo reparto internamente realizzato dal gruppo.

L'impianto, dedicato alla preparazione delle materie, è costituito da due atomizzatori, tre mulini e tutta la componentistica accessoria per il corretto funzionamento.

Per quanto riguarda l'atomizzatore è stata eseguita la costruzione in opera all'interno dello stabilimento dei vari componenti e il sollevamento fino alla quota finale di 10 mt sugli appositi sostegni.

Per i mulini CTS si è occupata dalla posa, dell'allineamento delle motorizzazioni e del montaggio della struttura metallica necessaria al caricamento.



The group's strength also in the ceramic sector

CTS group began year 2024 with the incorporation of the former subsidiaries SASSUOLGRU and RBM. Considering several successes achieved in the past months, the company's decision tuned out to be the right one.

Important projects have been successfully completed and others are currently in the execution phase, inside and outside the Italian boundaries.

The Ravenna-based group has been engaged in Poland for the installation of five motors for power generation.

During the same period, a 220 tons harbour crane has been handled and loaded on a barge at the Port of Ravenna and subsequently unloaded at the Port of Rijeka.

Back in Italy, an important construction site involving the entire group is being carried out at the Cargill industrial site in Castelmassa, where the CTS team participated in the

second step of the revamping of the Cogenio cogeneration plant, which included the dismantling of the TG1 turbogas unit.

CTS personnel will also be involved in the subsequent phases, such as the installation of the two new turbogas units, as well as the dismantling of the TG2 turbogas unit.

For the ceramic industrial sector, which has always been fundamental for CTS, the construction and installation of a new production department entirely built by the group has been completed.

The plant dedicated to the preparation of materials consists of two spray driers, three mills and all the accessory components for the correct operation.

For the spray driers, CTS carried out the construction of the various components on site and the lifting to the final position (at an height of 10 meters) on the appropriate supports.

For the mills, CTS took care of the installation, alignment of the drives and assembly of the metal structure required for loading.



MODULA

Via San Lorenzo, 41 - 42013 Salvaterra di Casalgrande (RE)
Tel +39 0522 774111
www.modula.eu - infoweb@modula.com

Modula Pallet e Modula DD - dalla gestione dei pallet allo stoccaggio di materiale ingombrante

Modula, specializzata nella progettazione e produzione di magazzini automatici verticali a cassette ha da poco realizzato nuovi modelli di magazzino che ampliano la gamma esistente. La necessità di stoccare materiale ampio, pesante e voluminoso si traduce in soluzioni automatiche che fanno della sicurezza e dell'ergonomia un punto di partenza imprescindibile.

In particolare, ha realizzato il nuovo Modula DD, cassetto con profondità 1.257 mm adatto per stoccare materiali più profondi rispetto alla misura massima che fino a poco tempo fa era 857 mm.

Il Modula DD concepito con una maggiore profondità consente anche di integrarsi con sistemi di presa, manipolatori, azzeratori di peso e robot (come gli altri Modula) proprio per rendere più agevole la movimentazione nei vari cassettei del materiale.

Sono moltissime le applicazioni che i magazzini possono avere in ogni caso e sono molteplici i vantaggi in termini di spazio, ergonomia, precisione e pulizia. Molte aziende hanno intravisto gli stessi vantaggi applicabili anche allo stoccaggio dei pallet. La versione Pallet di Modula incontra proprio questa esigenza: un sistema automatico per movimentare e stoccare i pallet direttamente nei cassettei Modula con portata di 990 Kg.

Stoccando in verticale si libera lo spazio a terra, ma soprattutto si guadagna in ergonomia e sicurezza. Non è più necessario utilizzare muletti o sistemi di sollevamento ma basta un transpallet manuale senza alcun pericolo di lavori in quota e senza alcun pericolo per gli operatori. Il Modula Pallet può raggiungere i 16 metri e avere cassettei con 2,3,4 pallet ciascuno. Il sistema rileva peso e altezza in entrata (massimo 1300 mm di merce + 144 mm di Pallet) e lo colloca nel posto migliore all'interno della macchina ottimizzando gli spazi. Inoltre, si può fare anche il *piece picking* direttamente dalla finestra prelevando un solo item dal pallet e aggiornare le giacenze in tempo reale sul WMS Modula, che come sempre è il cuore e la mente del sistema.



Modula Pallet and Modula DD - from pallet management to the storage of bulky material

Modula, a company specialized in the design and production of vertical lift modules with trays, has recently created new warehouse models to expand the existing range. The need to store large, heavy and bulky items translates into automatic solutions that make safety and ergonomics an essential starting point.

In particular, it has created the new Modula DD, a tray with a depth of 1,257 mm, suitable for storing items deeper than the maximum size, until recently 857 mm.

Designed with greater depth, the Modula DD also offers integration with gripping systems, manipulators, zero-weight cranes and robots (like the other Modulas), to facilitate the handling of items in the various trays.

Warehouses have many applications and multiple advantages in terms of space, ergonomics, precision and cleanliness. Many companies have considered how these same advantages also apply to pallet storage. The Modula Pallet version meets exactly this requirement: an automatic system for handling and storing pallets directly in the Modula trays with a payload of 990 kg.

Vertical storage frees up floor space, but most of all provides improvements in ergonomics and safety. Forklifts or lifting systems are no longer needed, only a hand pallet truck with none of the hazards of working at height or danger to operators. The Modula Pallet can reach 16 meters and can use trays with two, three or four pallets each. The system detects the incoming weight and height (up to 1300 mm in goods + 144 mm in pallets) and optimises space with the best possible positioning inside the machine. Furthermore, piece picking can also be carried out directly from the window by picking a single item from the pallet. Stocks are also updated in real time on the Modula WMS, as always the heart and mind of the system.



BAOLI

V.le De Gasperi, 7 - 20020 Lainate (MI)
 www.baoli-emea.com
 info@baoli-mh.it

KBR 14-20 - nuova gamma retrattili potenti per altezze elevate

Baoli ha presentato la nuova gamma di retrattili KBR 14-20, carrelli elevatori di ultima generazione con una capacità di carico fino a 2000 kg che si contraddistinguono per le ottime performance, la versatilità delle altezze di sollevamento e le diverse capacità di carico. Progettati per soddisfare le esigenze operative di magazzini e grandi centri di distribuzione, i nuovi KBR sono in grado di migliorare la produttività e l'efficienza nella movimentazione dei materiali garantendo al contempo la piena sicurezza. La nuova serie amplia la gamma di modelli Baoli offrendo, per la prima volta, anche i retrattili: questa tipologia di mezzi è infatti in grado di rispondere al meglio a diversi requisiti operativi venendo così incontro alle esigenze del cliente.

La nuova gamma comprende i KBR 14 e KBR 16L, rispettivamente con una capacità di carico di 1.400 e 1.600 kg, capaci di raggiungere altezze di sollevamento fino a 9,4 metri. Per far fronte invece alla movimentazione delle merci a quote più elevate, Baoli ha progettato anche i KBR 16 e i KBR 20: questi modelli riescono infatti a raggiungere altezze di sollevamento fino a 10,6 metri e, nel caso del modello KBR 20, possono movimentare merci fino a 2000 kg.

La sicurezza rappresenta un altro elemento di spicco della nuova gamma di retrattili: il telaio robusto garantisce all'operatore sicurezza e stabilità durante le manovre mentre l'integrazione di vari dispositivi di segnalazione e di luci permettono di operare con la massima tranquillità durante tutto il turno di lavoro.



KBR 14-20 - new range of powerful retractable trucks for high heights

Baoli has presented the new range of KBR 14-20 reach trucks, with a load capacity of up to 2000 kg that stand out for their excellent performance, versatile lifting heights and various load capacities. Designed to meet the operational needs of warehouses and large distribution centres, the new KBRs improve productivity and efficiency in materials handling while ensuring complete safety. The new series expands the Baoli model range by offering, for the first time, reach trucks: this type of vehicle is in fact able to best meet different operational requirements, thus meeting customer needs.

The new range includes the KBR 14 and KBR 16L, with a load capacity of 1,400 and 1,600 kg respectively, capable of reaching lifting heights of up to 9.4 metres. To cope with the handling of goods at higher altitudes, Baoli has also designed the KBR 16 and KBR 20: these models can reach lifting heights of up to 10.6 metres and, in the case of the KBR 20 model, can handle goods of up to 2,000 kg. Safety is another outstanding feature of the new reach truck range: the robust chassis provides the operator with

safety and stability when manoeuvring, while the integration of various lighting devices allows the operator to work with peace of mind throughout the shift.

SYSTEM CERAMICS

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

Slabstore - soluzione per l'ottimizzazione dello stoccaggio

System Ceramics, azienda di Coesia, annuncia il lancio di Slabstore, la più recente soluzione progettata per ottimizzare lo stoccaggio e la gestione delle superfici ceramiche, e non solo, di grandi dimensioni. Slabstore è il risultato di un'intensa attività di ricerca e sviluppo mirata a soddisfare le esigenze uniche dei principali produttori di lastre. Questa innovativa soluzione di stoccaggio automatizzato offre una serie di vantaggi che trasformeranno radicalmente il modo in cui le grandi superfici, che siano ceramiche o di altro materiale, vengono gestite e distribuite. Oltre a flessibilità e modularità, Slabstore vanta tra le sue caratteristiche distintive un funzionamento che consente un notevole risparmio energetico, in linea con gli obiettivi di sostenibilità del Gruppo. Slabstore, infatti, contribuisce attivamente a ridurre l'impatto ambientale: grazie a sistemi avanzati di manipolazione e trasporto, l'uso dell'energia viene ottimizzato e i costi operativi complessivi vengono significativamente ridotti.

Progettato per adattarsi alle esigenze specifiche di ogni cliente, Slabstore consente la selezione e il confezionamento personalizzati delle lastre, garantendo una precisione senza pari nelle operazioni di stoccaggio. Grazie alla sua natura modulare, inoltre, il sistema può essere facilmente ampliato e gestito per soddisfare le crescenti e mutevoli esigenze dei produttori. Capacità di sollevamento fino a 300 kg di peso e organo di presa di 15 ventose consentono una gestione pratica, efficiente delle scorte con un concetto di distribuzione ottimizzata. Una delle sfide principali di oggi per lo stoccaggio delle grandi superfici nell'industria è la gestione efficiente della crescente domanda di lotti di lastre sempre più piccoli e diversificati. Con Slabstore, i produttori possono rispondere con agilità a queste esigenze del mercato, ottimizzando l'efficienza operativa, riducendo i costi complessivi di amministrazione delle scorte e quindi migliorando produttività e competitività sul mercato globale.



Slabstore - solution for storage optimization

System Ceramics, a Coesia company, announces the launch of Slabstore, the latest solution designed for optimizing the storage and the management of large dimension ceramic surfaces (and not only).

Slabstore is the result of intense research and development aimed at meeting the unique needs of major slab producers. This innovative automated storage solution offers a series of advantages that will radically transform the way that large surfaces, whether ceramic or of other materials, are managed and distributed.

Besides flexibility and modularity, Slabstore also allows for significant energy savings, in line with the Group's sustainability goals. Slabstore, in fact, actively contributes

to reducing environmental impact: thanks to cutting-edge handling and transport systems, the use of energy is optimized and operating costs are significantly reduced.

Designed to adapt to the specific needs of each customer, Slabstore allows for

the personalized selection and packaging of slabs, ensuring unparalleled precision in storage operations. Thanks to its modular nature, moreover, the system can be easily extended and managed to meet the growing and changing needs of producers. A lifting capacity of up to 300 kg in weight and a gripping structure with 15 suction cups enable practical and efficient inventory management with an optimized distribution concept.

One of the main challenges today for stocking large surfaces in industry is the efficient management of the growing demand for ever smaller and more diversified lots of slabs. With Slabstore, manufacturers can more easily respond to these market needs, optimizing operational efficiency, reducing overall inventory administration costs and, therefore, improving productivity and competitiveness in the global market.



ROBATECH ITALIA

Via Enrico Mattei, 71 - 47522 Cesena (FC)
Tel +39 0547 631700 - Fax +39 0547 631881
www.robatech.it - info@robatech.it

EasyLine - linea di prodotto per applicazioni essenziali di adesivo

Robatech amplia la propria gamma introducendo la linea di prodotti EasyLine. Attraverso questa integrazione, si rende disponibile sul mercato un applicatore di adesivo, compatto, pratico, facile da utilizzare, da mantenere e allo stesso tempo dotato di tutte le funzionalità essenziali. EasyLine permette di applicare adesivi termoplastici *hotmelt* con la usuale qualità che contraddistingue Robatech.

Robatech offre all'interno della neonata gamma EasyLine il fusore Easy, il tubo elettroriscaldato Rio e la pistola applicatrice Twist. Tale sistema di incollaggio, pratico e compatto, risulta particolarmente adatto al confezionamento di vassoi, scatole pieghevoli, bicchieri di carta, coni gelato e casse americane. È facile da installare, utilizzare e mantenere.

"Grazie ad una capacità di fusione di 2,5 kg/h e alla possibilità di collegare fino a 2 tubi elettroriscaldati garantisce le condizioni ottimali per applicazioni essenziali di adesivo - afferma André Laubacher, Product Manager di Robatech. I clienti dispongono delle funzionalità di cui hanno effettivamente bisogno, beneficiano di un avviamento rapido, una manutenzione minima, nonché di un interessante rapporto qualità/prezzo".

- EasyLine può essere installato rapidamente tramite collegamenti *plug-and-play*;
- la pistola applicatrice compatta Twist consente un'installazione semplice e flessibile sulle macchine grazie al suo supporto regolabile incrementale (22,5°) e al posizionamento variabile degli ugelli di applicazione;
- il raccordo ad innesto rapido del tubo elettroriscaldato è completamente isolato ed alloggia direttamente sul filtro dell'adesivo che può essere facilmente sostituito senza l'utilizzo di utensili mantenendo la pistola applicatrice pulita ed evitando onerose operazioni di smontaggio e rimontaggio;
- attraverso la regolazione manuale della pressione della pompa e l'impostazione differenziata delle temperature dei vari elementi riscaldanti (vasca fusore, tubi e pistole), EasyLine offre tutte le funzioni necessarie per applicazioni essenziali di adesivo, senza rinunciare ad affidabilità e sicurezza;
- attraverso EasyLine, Robatech combina le funzionalità essenziali con le nuove caratteristiche pratiche. Con un peso di appena 16 kg, il fusore Easy risulta uno degli incollatori più leggeri presenti sul mercato.



EasyLine - product line for simple hot melt applications

Robatech is expanding its range with the EasyLine products. With this new addition, Robatech is providing a small, practical adhesive application system for simple hot melt applications that is easy to operate and maintain. EasyLine allows thermoplastic hot-melt adhesives to be applied in proven Robatech quality.

The new EasyLine products featuring the new Easy adhesive melter, the Rio heated hose and the Twist jetting head, are now being offered by Robatech. The handy, compact application system can be used to easily and securely glue trays, folding boxes, paper cups, paper sleeves for ice cream cones or similar products.

Easy operation, installation, commissioning and maintenance

"The maximum melting capacity of 2.5 kg/h and two heated hose connections offer perfect conditions for simple adhesive applications - says André Laubacher, responsible product manager at Robatech.

Customers enjoy the functionalities they really need and benefit from fast

commissioning and maintenance, as well as an attractive price-performance ratio."

- EasyLine can be quickly connected via plug-and-play connectors;
- with a head holder adjustable in 22.5° increments and the variable positioning of the application nozzles, the compact Twist jetting head can be easily and flexibly installed in machines;
- the adhesive filter is now located in the heated hose's fully insulated connector, where it can be easily replaced. The application head remains clean, and time-consuming removal and installation are no longer necessary;
- with manual pump pressure control, temperature lowering and heating zone management for the adhesive melter, heated hoses and application heads, the EasyLine offers all the necessary functions for simple adhesive applications;
- in the EasyLine, Robatech combines functional minimalism with practical, new features. Weighing 16 kg, the Easy adhesive melter is also one of the lightest adhesive melters available.



LINDE MATERIAL HANDLING

Viale Alcide De Gasperi, 7 - 20045 Lainate (MI)

www.linde-mh.it

info@linde-mh.it

Linde Safety Guard - la rivoluzione della sicurezza per carrelli elevatori e operatori

Immaginate un mondo dove carrelli elevatori, persone e infrastrutture comunicano tra loro in perfetta armonia. È il futuro della sicurezza sul lavoro, ed è già realtà grazie a Linde Safety Guard, il sistema rivoluzionario progettato da Linde Material Handling per trasformare le operazioni intralogistiche, rendendo le aree di lavoro più sicure ed efficienti.

Ogni giorno, nei magazzini e nei centri logistici, i carrelli elevatori affrontano sfide complesse mentre scaricano autocarri e movimentano merci.

Spazi stretti, operazioni frenetiche e angoli ciechi aumentano il rischio di incidenti. Grazie a Linde Safety Guard, queste minacce vengono neutralizzate prima che possano causare danni: attraverso segnali acustici, LED luminosi o vibrazioni, il sistema avvisa immediatamente tutti gli operatori coinvolti di potenziali pericoli. Che si tratti di una zona con visibilità ridotta o di un pedone che attraversa

improvvisamente la corsia, Linde Safety Guard assicura una reazione tempestiva, prevenendo incidenti e proteggendo le persone.

Con una precisione che arriva fino a 10 centimetri, Linde Safety Guard consente di configurare zone di protezione specifiche per ogni situazione di pericolo, adattandosi alle diverse esigenze operative e prevenendo anche gli eventuali falsi allarmi.

In sintesi, l'innovativo sistema di guida Linde rappresenta un salto di qualità nella sicurezza sul lavoro. Grazie alla sua capacità di vedere "attraverso" pareti e scaffalature e di regolare automaticamente la velocità dei carrelli nelle aree critiche, il futuro della sicurezza è già qui ed è in grado di rendere ogni giorno di lavoro più sicuro e sereno per tutti.



Linde Safety Guard - the safety revolution for forklift trucks and operators

Imagine a world where forklifts, people and infrastructure communicate with each other in perfect harmony. It is the future of workplace safety, and it is already a reality thanks to Linde Safety Guard, the revolutionary system designed by Linde Material Handling to transform intralogistics operations by making work areas safer and more efficient.

Every day in warehouses and logistics centers, forklift trucks face complex challenges as they unload trucks and move goods. Tight spaces, hectic operations and blind spots increase the risk of accidents. With Linde Safety Guard, these threats are neutralized before they can cause damage: through acoustic signals, bright

LEDs or vibrations, the system immediately warns all operators involved of potential dangers. Whether it is an area with reduced visibility or a pedestrian suddenly crossing the lane, Linde Safety Guard ensures a timely reaction, preventing accidents and protecting people.

With an accuracy of up to 10 centimeters, Linde Safety Guard allows you to configure

specific protection zones for each hazard situation, adapting to different operational requirements and also preventing false alarms.

In short, Linde's innovative guidance system represents a qualitative leap in workplace safety.

With its ability to see 'through' walls and racking and to automatically adjust the speed of trucks in critical areas, the future of safety is already here and can make every working day safer for everyone.

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

FLEX 360 - cinghia di ultima generazione brevettata per squadratrici

A-Zeta Gomma, produttore di nastri e cinghie per l'industria ceramica, ha brevettato FLEX 360: una cinghia di ultima generazione destinata alle squadratrici. Frutto di un lungo lavoro di ricerca e sviluppo, l'ultima innovazione dell'azienda di Sassuolo nasce da quasi 50 anni al fianco delle imprese del distretto ceramico. Un'esperienza che ha permesso ad A-Zeta Gomma di maturare una profonda conoscenza del settore e di sviluppare soluzioni in grado di rispondere alle esigenze specifiche dei produttori di piastrelle.

La cinghia FLEX 360 è progettata per affrontare le sfide legate all'applicazione nelle squadratrici a secco, ossia usura e calore. È realizzata, infatti, in poliuretano nero ad alta resistenza all'abrasione e rivestita in gomma verde, con una miscela adatta anche alle temperature più estreme. La qualità dei materiali garantisce prestazioni superiori rispetto a una cinghia tradizionale. FLEX 360 è dotata anche di speciali scanalature brevettate che consentono di trattenere il talco più a lungo, con svariati vantaggi. Questa innovativa lavorazione, infatti, riduce al minimo l'usura e favorisce il raffreddamento, incrementando la durata della cinghia nel tempo. Una vita utile più lunga significa meno manutenzioni, fermi macchina e relativi costi, quindi più efficienza e produttività.

Resistenza termica fino a 130°C, elevate performance anche in caso di sollecitazioni intense, lunga durata e ridotta manutenzione fanno della FLEX 360 una delle soluzioni più all'avanguardia per l'applicazione nelle squadratrici a secco. L'innovativa cinghia A-Zeta Gomma incarna lo spirito di un'azienda da sempre orientata alla qualità, capace di interpretare e soddisfare al meglio le necessità del settore ceramico.

FLEX 360 - latest generation patented belt for squaring machines

A-Zeta Gomma, manufacturer of conveyors and belts for the ceramic industry, has patented the latest generation belt FLEX 360 designed for squaring machines. This innovation is the result of extensive research and development, and it stems from 50 years of experience working alongside companies of the ceramic district. This extensive experience has allowed A Zeta Gomma to reach in-depth knowledge of the field and develop solutions that respond to the specific needs of the tiles manufacturers.

The belt FLEX 360 is designed to face the challenges related to the dry squaring applications, such as wear and heat. It is made from highly abrasion-resistant black polyurethane, and coated with green rubber, a mix suitable for extreme temperatures. The quality of the materials used ensures high-level performance compared to the traditional belt.

FLEX 360 features special patented grooves that retain the talc longer, providing numbers of benefits. This innovative design minimizes wear and promotes cooling, thereby increasing the belt's service life over time. A longer service life means lower maintenance, reduced downtimes and lower associated costs, leading to a greater efficiency and productivity.

With thermal resistance up to 130°C, high performance under intense stresses, long life, and low maintenance, the belt FLEX 360 is one of the most cutting-edge solution for dry squaring lines. This innovative belt from A-Zeta Gomma embodies the company's commitment to quality and its ability to best interpret and fulfil the needs of the ceramic industry.



POLYTEC

Via Roma, 151 - 38083 Borgo Chiese (TN)
Tel +39 0465 621794 - Fax +39 0465 621202
polytec.bmggroup.com - sales@bmggroup.com

La soluzione innovativa per la movimentazione delle lastre in ceramica

Il sistema viene sviluppato sulle specifiche necessità del cliente e può includere uno o più robot per prelievo e deposito e uno o più AGV per la movimentazione di cavallette o casse con lastre in ceramica.

Questa soluzione migliora le condizioni di lavoro dell'operatore, perché

automatizza le operazioni gravose, ripetitive e pericolose. Inoltre, è in grado di gestire le eventuali problematiche durante la movimentazione delle lastre, attraverso il controllo dello sforzo di prelievo, eseguendo una serie di micromovimenti, con diversa angolatura. Questa applicazione è 5.0, poiché migliora la salute dei lavoratori, incrementa l'efficienza produttiva e rende il processo più sostenibile.

- Il robot, integrato con un avanzato sistema di visione, gestisce la movimentazione di lastre in ceramica da cassa a cassa o da cassa a cavalletto, attraverso un sistema a ventose con generatore di vuoto. L'implementazione di elettropompe per il vuoto minimizza l'utilizzo di aria compressa, garantendo un notevole risparmio di energia elettrica e di usura dei compressori.
- L'AGV è dotato di un sistema di sollevamento capace di movimentare cavallette o casse con lastre in ceramica di diversi pesi e dimensioni. Per garantire precisione ed efficienza, l'AGV è equipaggiato con una tecnologia per la lettura di codici e dati per la tracciabilità dei prodotti. Comunicando con il sistema WMS del cliente, questa soluzione ottimizza il flusso di lavoro e riduce al minimo gli errori.



The innovative solution for ceramic slab handling

The system is developed according to the customer's specific needs and can include one or more robots for pick and place and one or more AGVs for handling racks or crates with ceramic slabs.

This solution improves operator working conditions by automating heavy, repetitive, and dangerous operations. In addition, it can handle any problems during slab handling by controlling the picking effort and performing a series of micro-movements. This application is 5.0, as it improves workers' health, increases production efficiency, and makes the process more sustainable.

- The robot, integrated with an advanced vision system, handles the handling of ceramic slabs from crate to crate or crate to rack using a suction cup system with a vacuum generator. The implementation of electric pumps for vacuums minimises the use of compressed air, ensuring significant savings in electrical energy and compressor wear.
- The AGV is equipped with a lifting system capable of handling racks or crates with ceramic slabs of different weights and sizes. To ensure accuracy and efficiency, the AGV is equipped with code and data-reading technology for product traceability. By communicating with the customer's WMS system, this solution optimises the workflow and minimises errors.



MIZAR

Via Campioli, 14 Loc. Chiozza - 42019 Scandiano (RE)
 Tel +39 0522855930
 www.mizar.technology - info@mizar.technology

GRTL - macchina frantumatrice di lastre e piastrelle

Mizar azienda del gruppo Mass Realmeccanica Origostile è un'azienda di riferimento nel settore della macinazione e del recupero degli sfridi di lavorazione nei settori della ceramica, del vetro e delle materie prime. Gli impianti e le macchine Mizar, presenti nei più prestigiosi brand del comparto ceramico e dei colorifici, sono sempre al passo con le nuove tecnologie e virtuosi nel consumo energetico.

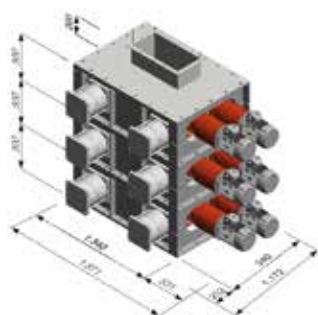
L'azienda sta ora presentando una nuova macchina per il fine linea in grado di frantumare lastre e piastrelle fino a 35 mm di spessore. E' possibile ad esempio frantumare a dimensioni inferiori a 2/3 cm lastre di formato 1400x3600x6 direttamente ad uscita forno senza variare il ciclo.



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

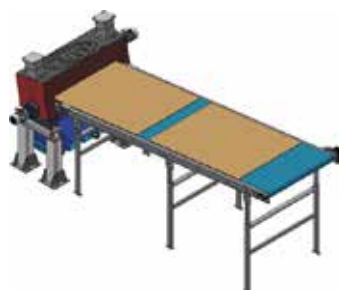


Le frazioni ottenute si possono poi inviare al Mulino GRM che le ridurrà ad una polvere sotto i 400 micron, per essere reimmessa con percentuali fino al 10%, nella preparazione del body ceramico, senza lasciare residui in macinazione e senza alterare i tempi della macinazione stessa.



GRTL - crushing slabs and tiles machine

Mizar, a company of the Mass Realmeccanica Origostile group, is a reference company in the field of grinding and recovery of processing wastes of glass, ceramic and raw materials sectors. The Mizar's systems and machines are present in the most prestigious brands in the ceramic and glazes industries and they are always in step with new technologies and efficient in energy consumption. The company is now presenting a new solution for the end of line capable of crushing slabs and tiles up to 35 mm thick. For example, it's possible to crush 1400x3600x6 format slabs to dimensions smaller than 2/3 cm directly at the kiln exit without affecting the production cycle, with the New GRTL Machine.



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



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



VIRODI - HC4P

Strada Maggiore, 35 - 40125 Bologna
Tel +39 051 4982395
hc4p.com - info@hc4p.com

HC4P VRCD 46 - fluido oleodinamico sintetico per presse ceramiche

L'innovazione nel settore ceramico non si ferma mai e la HYDROCARBONS FOR PERFORMANCES (HC4P) di Virodi è all'avanguardia in questo processo. Conosciuta per la progettazione e commercializzazione di fluidi tecnici per l'industria ceramica, HC4P ha recentemente lanciato un prodotto rivoluzionario: l'HC4P VRCD 46.

Questo fluido oleodinamico sintetico è stato sviluppato grazie alla ventennale esperienza di HC4P nel settore ceramico. Il VRCD 46 si distingue per il suo alto indice di viscosità naturale, ideale per sistemi oleodinamici ad alta pressione. Le "fondamenta" di un fluido per questi sistemi oleodinamici sono tre: la filtrabilità, la stabilità viscosità/temperatura e la stabilità ossidativa.

Il pilastro principale è la filtrabilità. In un circuito dove il fluido è soggetto a pressioni ben superiori ai 300 bar, le particelle di inquinanti all'interno dell'olio possono diventare dei veri e propri proiettili. Questi possono danneggiare non solo le delicate e costose valvole proporzionali, ma soprattutto l'intero circuito, indebolendolo dall'interno e creando potenziali malfunzionamenti. Ecco perché è fondamentale utilizzare dei filtri ad alta efficienza, che richiedono fluidi appositamente progettati per questo tipo di filtrazione così spinta. L'altissima filtrabilità del VRCD 46 lo rende ideale per circuiti oleodinamici ad alta pressione, come quelli delle presse ceramiche. Le altre due colonne, la stabilità viscosità/temperatura e la stabilità ossidativa, sono altrettanto importanti e saranno approfondite nel redazionale del TECNA. La sua formulazione avanzata promette di migliorare l'efficienza e la durata dei sistemi oleodinamici ad alta pressione. Con il VRCD 46, la HC4P continua a dimostrare il suo impegno nell'innovazione e nella qualità.

Specifiche e approvazioni:

ASTM D6158	Eaton M-2950-S, I-286-S
Bosch Rexroth RE 90220	GM LS-2
Conestoga pump test ISO 20763	ISO 11158
Denison HF-0, HF-1, HF-2	MAG P69
DIN 51524 Part III	SAE MS 1004

HC4P VRCD 46 - synthetic hydraulic fluid for ceramic presses

Innovation in the ceramic sector never stops and the Virodi's HYDROCARBONS FOR PERFORMANCES (HC4P) is at the forefront of this process. Known for the design and marketing of ceramic industry's technical fluids, HC4P has recently launched a revolutionary product: the HC4P VRCD 46.

This synthetic hydraulic fluid has been developed thanks to HC4P's twenty years of experience in ceramic sector. VRCD 46 stands out for its high natural viscosity index, it's suitable for high-pressure hydraulic systems.

Three pillar mark out a specific fluid for high-pressure hydraulic systems: filterability, viscosity/temperature and oxidative stability.

The main one is filterability. In a circuit where fluids are subjected to over 300 bars of pressure, pollutant particles inside the oil can become real bullets. These can damage

not only complex and expensive

proportional valves, but the entire circuit, weakening the fluid transmission structure and creating potential breakdowns. That's why it's crucial to use high-efficiency filters, which require specific fluids designed for this heavy type of filtration. Very high filterability of VRCD 46 makes it ideal for high-pressure hydraulic circuits, such as those of ceramic presses.

Other two pillars, the viscosity/temperature and the oxidative stability, are important as well and we will get to the root of this matter in following editions. VRCD 46's advanced

formulation promises to improve efficiency and durability of high-pressure hydraulic systems.

With VRCD 46, people of HC4P demonstrate their commitment to innovation and quality.



Specifications and approvals:

ASTM D6158	Eaton M-2950-S, I-286-S
Bosch Rexroth RE 90220	GM LS-2
Conestoga pump test ISO 20763	ISO 11158
Denison HF-0, HF-1, HF-2	MAG P69
DIN 51524 Part III	SAE MS 1004

F.D.S. ETTMAR

Via dell'Artigianato, 12 - 41049 Sassuolo (MO)
Tel +39 0536 997611- Fax +39 0536 997666
www.fdsettm.com

Progetto al servizio della crescita produttiva e dell'ampliamento dei formati

Dopo oltre trent'anni di attività nel comparto stampi, periodo contraddistinto da un costante sviluppo tecnologico oltre che qualitativo, F.D.S. ETTMAR s.r.l. giunge finalmente ad un punto di svolta epocale che la proietta in un nuovo scenario al centro del panorama ceramico mondiale. Grazie infatti alla recente acquisizione da parte di KEDA INDUSTRIAL GROUP, l'azienda è ora in grado di esprimere al meglio il proprio potenziale anche in aree produttive sino ad oggi meno appetibili per i player europei in termini di utenza commerciale.

Attualmente è in corso un progetto che andrà a incrementare la produttività volta a servire soprattutto le aree più attive in termini di ampliamento dei formati e crescita produttiva. Un altro punto chiave del predominio di F.D.S. ETTMAR nel panorama degli stampi è senza dubbio il SERVIZIO 24/7 da sempre profuso con puntuale efficienza in tutta Europa; ad oggi il campo d'azione si estende ulteriormente grazie al solido supporto strategico fornito dal partner asiatico.

In tutto questo resta comunque essenziale il legame indissolubile tra F.D.S. ETTMAR e i principali produttori ceramici Italiani che da sempre hanno dato fiducia all'azienda.

Si tratta di un rapporto commerciale costruito sull'esperienza condivisa, l'impegno profuso e la fiducia ricambiata, tutto questo a garanzia di un prodotto dal valore inestimabile che solitamente chiamiamo *Customer Care*.



Universal basement



SFS 80X80 - 2 cavities

Project at the service of production growth and expansion of formats

After over thirty years of activity in the mold sector, a period characterized by constant technological as well as qualitative development, F.D.S. ETTMAR s.r.l. finally reaches an epochal turning point that projects it into a new scenario at the centre of the global ceramic panorama.

In fact, thanks to the recent acquisition by KEDA INDUSTRIAL GROUP, the company is now able to best express its potential even in production areas that were previously less attractive for European players in terms of commercial users.

A project is currently underway that will increase productivity aimed at serving above all the most active areas in terms of expansion of formats and production growth.

Another key point of F.D.S. ETTMAR's dominance in the mold panorama is undoubtedly the 24/7 SERVICE which has always been provided with punctual efficiency throughout Europe;

today the field of action is further extended thanks to the solid strategic support provided by the Asian partner.

In all of this however remains essential the indissoluble bond between F.D.S. ETTMAR and all the main Italian ceramic producers who have always placed their trust in the company.

It is a commercial relationship built on shared experience,

profuse commitment, and reciprocated trust, all this guaranteeing a product of inestimable value that we usually call Customer Care.



Changeable size kit

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

Serie YP - presse idrauliche

ICF & WELKO S.p.A., azienda facente parte del gruppo KEDA, specializzata nel settore dell'impiantistica, presenta la nuova serie di presse idrauliche YP per la produzione di piastrelle in ceramica.

Questa serie di presse, declinata in una gamma che va da 1.000 a 36.000 tonnellate di potenza di pressatura, e che oggi è la più ampia del mercato, rappresenta oggi lo stato dell'arte del settore a livello mondiale.

La struttura di questa serie di presse è prodotta nei moderni stabilimenti della HLT, azienda del gruppo KEDA, storico punto di riferimento del mercato fin dal 1957 e dotata di una possente organizzazione industriale, oggi leader in molti importanti mercati con migliaia di macchine installate. ICF & WELKO ha provveduto a integrare la eccellente struttura HLT attrezzandola con tutto ciò che è inerente alla automazione della macchina, dal circuito oleodinamico al quadro elettrico, software, espulsore e carrello di caricamento, creando una sintesi perfetta tra la leadership industriale del gruppo KEDA e la migliore tradizione e automazione Italiana, garanzia della massima efficienza e produttività.

ICF & WELKO infatti racchiude nel suo brand la storia della automazione ceramica Italiana, grazie alla unione dei marchi CIBEC e WELKO, due aziende che hanno contribuito per prime in Italia a creare le basi della tecnologia industriale della produzione di piastrelle ceramiche tutt'ora utilizzata nelle fabbriche di tutto il mondo.

ICF & WELKO è a disposizione per la clientela di tutto il mondo per fornire tutte le necessarie informazioni relative sia alle macchine che ai servizi di assistenza.



YP series - hydraulic presses

ICF & WELKO S.p.A., a company that is part of the KEDA group, specialized in the plant engineering sector, presents the new YP series of hydraulic presses for the production of ceramic tiles.

This series of presses, declined in a range from 1,000 to 36,000 tons of pressing power, and which is the widest in the market today, represents the 'state-of-the-art' in the industry worldwide.

The structure of this series of presses is produced in the modern factories of HLT, a company of the KEDA Group, a historical market benchmark since 1957 and equipped with a mighty industrial organization, now a leader in many important markets with thousands of machines installed.

ICF & WELKO arranged to integrate the excellent HLT facility by equipping it with everything inherent to machine automation, from the hydraulic circuit to the electrical panel, software, ejector and loading trolley, creating a perfect synthesis between the industrial leadership of the KEDA group and the best Italian tradition and automation, a guarantee of maximum efficiency and productivity.

In fact, ICF & WELKO encompasses in its brand the history of Italian ceramic automation, thanks to the

union of CIBEC and WELKO brands, two companies that were the first in Italy to contribute to the foundations of the industrial technology of ceramic tile production still used today in factories all over the world. ICF & WELKO is available to customers around the world to provide all necessary information regarding both machines and customer services.

ASSOGROUP

Via Alberti, 4 - 42048 Rubiera (RE)
 Tel +39 0522 627426 - Fax +39 0522 628740
 www.assogroup.eu - info@assogroup.eu

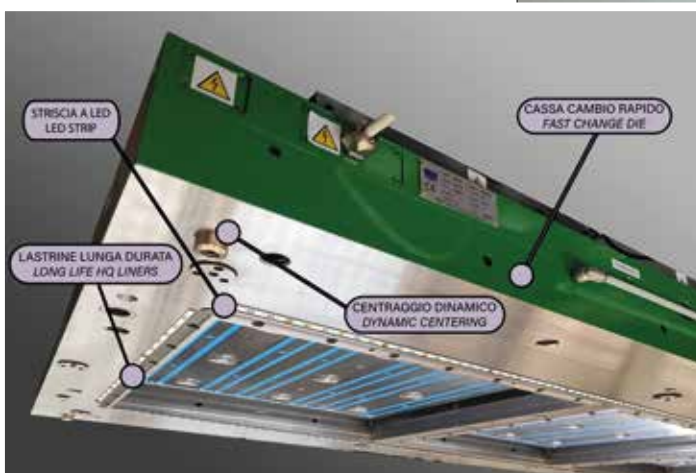
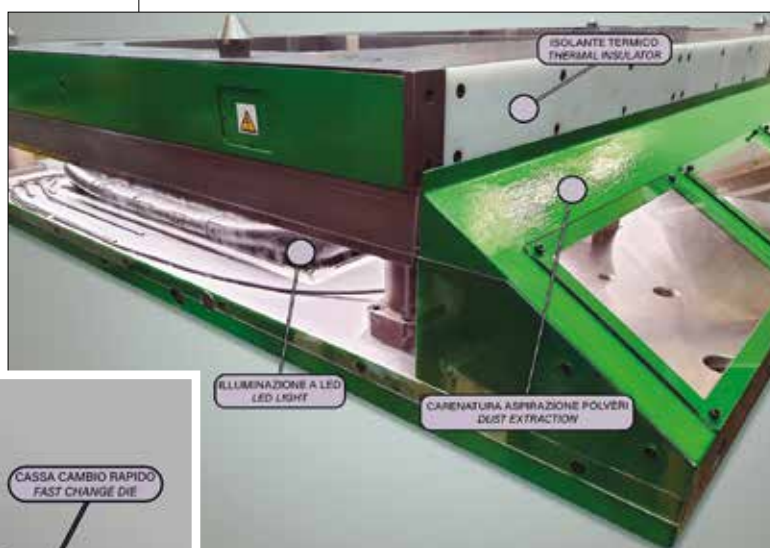
SFS - stampo isostatico per monocalibro

Assogroup ha combinato la tecnologia dello stampo isostatico SFS ad un sistema magnetico, che permette di produrre, con un unico stampo, piastrelle di spessori differenti, semplicemente smagnetizzando la semimatrice e sostituendola con una dedicata ad uno spessore diverso. Questo permette al tempo stesso un risparmio di costi, ed un incremento nella qualità del prodotto pressato. Infatti, invece di acquistare uno stampo per ogni spessore da produrre, è sufficiente acquistarne uno unico isostatico ed una semi-matrice dedicata per uno spessore diverso, e si può così far fronte ai cambi di produzione da uno spessore ad un altro con una enorme riduzione di tempi morti per il cambio stampo, riduzione di costi, e sempre con la certezza del monocalibro grazie al sistema isostatico. I materiali di alta qualità utilizzati per la costruzione di questo stampo speciale, ne incrementano moltissimo la durata rispetto ai normali standard, e consentono di ottenere un ulteriore beneficio dettato dal minor numero di fermi-macchina per sostituzione stampo, ed un minor numero di rigenerazioni, che si tramutano in denaro risparmiato. Abbiamo inoltre ideato vari optional da applicare allo stampo che ne determinano una durata senza precedenti come le lastrine ad elevata resistenza all'usura, il soffietto in poliuretano, l'illuminazione sia inferiore che superiore nonché in centraggio dinamico fra i due stampi.



SFS - isostatic mould

Assogroup has combined the technology of isostatic SFS mould to a magnetic system that allows you to produce just with one mould, different thickness tiles, simply demagnetizing the half-matrix and replacing it with one dedicated to a different thickness. This allows a large cost savings, and a large increase in quality pressed products. Instead of buying many moulds, you have just to buy a single isostatic mould plus a half-matrix, and can thus cope with production changes from one thickness to another with a huge reduction of downtime for mould change huge reduction of costs and always with the certainty of the caliber thanks to the patented isostatic system. The high quality steels and materials used to construct this special mould, increase largely the life of the mould compared to normal standards, thus obtaining an additional benefit, which translates into money saved. We have also designed various options to apply to the mould which determine an unprecedented durability such as the highly wear-resistant plates, the polyurethane bellows, both the lower and upper lighting as well as dynamic centering between the two moulds.



SACMI

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

PH SACMI - presse con estrattore SPE Plana e il nuovo Energy Saving Pack

Digitalizzazione, produttività, sostenibilità sono i tre driver SACMI nell'ambito della pressatura tradizionale. Con il più vasto parco installato al mondo di presse per ceramica, SACMI offre queste opportunità sia sulle nuove macchine sia sulle presse esistenti. Tra gli "accessori" che possono evolvere in modo determinante produttività e performance della linea presse c'è l'estrattore SPE Plana.

L'estrattore gioca infatti un ruolo essenziale nella possibilità di aumentare le uscite - e quindi la produttività - a parità di velocità. Questo in modo particolare nei pezzi di grande profondità, come i grandi listelli e simili, oggi più in voga nel mercato.

La soluzione proposta presenta 4 pistoni indipendenti, collegati meccanicamente alla parte mobile dello stampo. Ogni pistone è un vero e proprio "oggetto meccatronico" indipendente con il risultato di massima precisione e ripetibilità del posizionamento, perfetta sincronizzazione dei movimenti. Grazie al controllo totale della planarità dello stampo e alla maggiore forza di estrazione (fino a 30 ton) si ottiene un significativo incremento di qualità-produttività nei formati di medio/grandi dimensioni e una produttività migliorata su tutti i formati.

Il massimo incremento realizzabile è sui grandi listelli, come 15x90 cm e simili. Ad esempio, con una pressa PH 8200 SACMI equipaggiata con SPE Plana, è possibile incrementare le uscite da 7 a 11, + 57%, pari a un incremento di produttività di ben 1 milione di mq l'anno.

SPE Plana è disponibile su tutte le presse SACMI, nuove o esistenti, di medio-alto tonnellaggio.

L'aumento della produttività non è l'unica opzione: ridurre e migliorare i consumi elettrici è infatti l'obiettivo del nuovo "Energy Pack", disponibile su tutta la gamma di presse SACMI PH e Veloce ed installabile anche su macchine esistenti (Powerlink-Profibus).

La soluzione individuata consiste nell'equipaggiare con inverter il motore principale della pressa che, in una macchina tradizionale, funziona in regime di rotazione fisso con pompa a portata variabile. Grazie all'inverter, è la velocità di rotazione del motore a variare in base alle esigenze del processo, dosando la potenza in ogni istante del ciclo ed ottimizzando i consumi.

È il software proprietario SACMI a governare l'inverter in base alla potenza necessaria per gestire in modo ottimale le diverse fasi, riducendo sino al 25% il fabbisogno di energia elettrica della pressa senza penalizzarne la produttività, oltre ai vantaggi derivanti dal miglioramento dell'indice di efficienza elettrica, riducendo extra-costi in bolletta e semplificando la gestione dell'impianto elettrico della fabbrica.

SACMI PH - presses with SPE Plana ejector plus new Energy Saving Pack

Digitalization, productivity and sustainability are the three key drivers behind SACMI traditional pressing solutions. With the world's largest installed ceramic press pool, SACMI now delivers new opportunities on both new and existing presses. One of the 'accessories' that can significantly raise press line productivity and performance is the SPE Plana ejector.

The ejector, in fact, plays a key role when it comes to increasing the number of cavities - and therefore productivity - with the same press speed. This is particularly so on high-depth pieces such as the increasingly popular large strips and the like.

The proposed solution features 4 independent pistons, mechanically connected to the mobile part of the mold. Each piston constitutes an independent 'mechatronic object', resulting in precise, repeatable positioning and perfect synchronization of movement. Total control of mold planarity and greater ejection force (up to 30 tons) deliver a significant boost to quality and productivity on medium/large sizes and higher productivity on all sizes.

The biggest increase is achieved on large strips, such as 15x90 cm and similar. For example, a PH 8200 SACMI press equipped with SPE Plana lets manufacturers raise the number of cavities from 7 to 11, (+57%): that's an increase in productivity as high as 1 million square meters per year. SPE Plana is available on all SACMI medium-high tonnage presses, new or existing.

Increasing productivity is not the only option: the new Energy Pack, in fact, aims to reduce and improve electricity consumption. Available on the entire range of SACMI PH and Veloce presses, it can also be installed on existing machines (Powerlink-Profibus).

The solution consists of equipping the main press motor with an inverter. On a traditional machine, the motor operates in fixed-speed mode with a variable-flow pump. Thanks to the inverter, it's the rotation rate of the motor that varies according to the needs of the process, dosing the power accordingly at every moment of the cycle and optimizing consumption.

Proprietary SACMI software governs the inverter according to the power needed for optimal control of the various phases.

This reduces on-press electricity requirements by up to 25% without penalizing its productivity, adding to the advantages that stem from improved electrical efficiency. The outcome: lower electricity bills and simplified control of the factory power system.



INDICE PUBBLICITÀ

■ IMPIANTI PER CERAMICHE

A ZETA GOMMA SRL	p. 6
BAOLI-STILL SPA	p. 14
ICF & WELCO SPA	p. 8
LINDE MATERIAL HANDLING	p. 10
OFFICINE SMAC SPA	p. 34
SACMI IMOLA SPA	p. 99
SYSTEM CERAMICS SRL	p. 40-100
STILL SPA	p. 7
ZAMA SETER SRL	p. 70

■ COLORIFICI E MATERIALI PER CERAMICHE

CERGOMMA SRL	p. 17
HC4P	p. 11
MAPEI SPA	p. 4
SMALTICERAM UNICER SPA	p. 3

■ SERVIZI E LAVORAZIONI SPECIALI

ASSOPOSA	p. 15
CER MAGAZINE DIGITAL	p. 31
CERSAIE	p. 19
GRA-E-BA SRL	p. 2
CTS SPA	p. 13
NYOX SRL	p. 56
TECNA 2024	p. 82



Ceramics of Italy

www.ceramica.info

Ahead of our time*

* to have new ideas a long time before
other people start to think in the same way.

COLLINS ENGLISH DICTIONARY

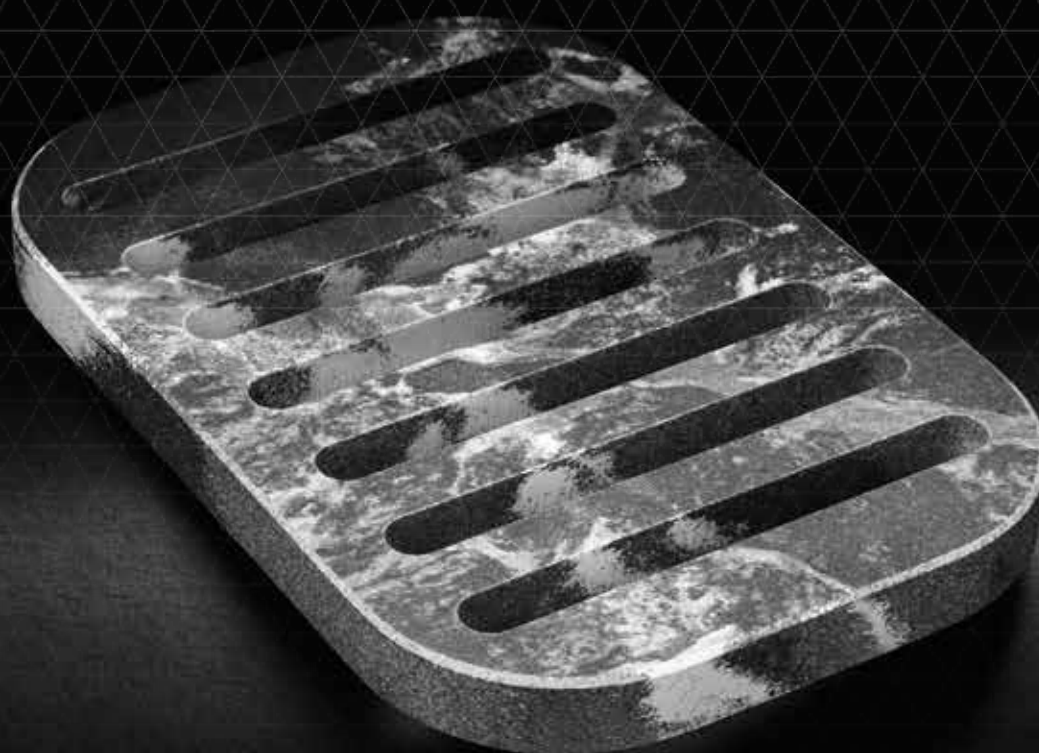
“  Ceramics of Italy ”

The Ceramics of Italy trademark is promoted by Confindustria Ceramica, the Italian Association of Ceramics, and is owned by Edi.Cer. S.p.A., the organizer of Cersaie (International exhibition of ceramic tile and bathroom furnishings - Bologna, September 23 - 27, 2024 - www.cersaie.it).

V NATURE



La natura, fatta in ceramica



La nobiltà del marmo. Il lusso della pietra.
L'accoglienza del legno. La creatività delle resine.
Insieme alla durevolezza, la ripetibilità
e la sostenibilità della ceramica.
Solo con SACMI V-Nature.



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