

# CER

il giornale della Ceramica

marzo  
aprile  
2025

“  
Ceramics of Italy  
”

## SICUREZZA

Le caratteristiche ignifughe della ceramica e del laterizio italiano

## COMUNICAZIONE

La responsabilità raccontata alla distribuzione italiana ed estera

## COUNTRY REPORT

Bright prospects for the Arab Gulf countries

## GALLERIA

Tecnologie e sistemi di posa per grandi formati

**LE 80 AZIENDE ITALIANE A COVERINGS  
SI CONFRONTANO CON I DAZI ALL'IMPORT**

# Designed to Perform.



## CREADIGIT INFINITY

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

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



Visit [systemceramics.com](http://systemceramics.com)  
to discover more!



# SMALTIlab



**SMALTICERAM**  
WORLDWIDE PARTNER

INSIDE  
THE  
MATTER

# CHEMISTRY IN CERAMICS

ZSCHIMMER & SCHWARZ  
CERAMCO

is a leading chemical company that offers **products**, tailor-made **solutions** and **360 degree support** at each step of the ceramic production process. The highest quality through environmentally minded practices.

[ceramco.it](http://ceramco.it)



# SE DOBBIAMO rinunciare ad investire

di Augusto Ciarrocchi



**AUGUSTO CIARROCCI**  
Presidente  
Confindustria Ceramica

**Per il mio editoriale** di questo numero pubblico, con il suo consenso, la lettera indirizzata da un nostro imprenditore alle autorità della Regione Emilia-Romagna che rappresenta al meglio la necessità di urgenti interventi - anche in una delle aree più avanzate del Paese - per sburocratizzare, nell'interesse collettivo, gli iter autorizzativi che sovrintendono gli investimenti nelle nostre aziende.

*Anche se può sembrare sorprendente, un imprenditore, per affrontare il mercato globale, deve dar ragione a Gramsci ed equipaggiarsi con "l'ottimismo della volontà e il pessimismo dell'intelligenza", ma questa volta più che il pessimismo è il sentimento di frustrazione e di sfinimento a prevalere.*

*Non è possibile subire continue stravaganze interpretative da parte degli enti che a tutto mirano tranne che a collaborare nel rendere ragionevoli le risposte alle esigenze imprenditoriali.*

*Per la richiesta di spostamento di un piccolo fabbricato, volta a migliorare il servizio del piazzale logistico, la cui dimensione è irrilevante rispetto al complesso industriale (meno di 1/100 dei fabbricati esistenti), edificio da realizzarsi peraltro su area già asfaltata, mi sono ritrovato in un girone dantesco da cui, **ormai da un anno**, non riesco più ad uscire.*

*Nonostante l'area sia stata sottoposta negli ultimi quattro anni a reiterati procedimenti di valutazione di impatto ambientale, tra cui un colossale PAUR (da 1800 pagine!!), ricevo la richiesta di duplicazione di informazioni già esistenti nonché l'adozione di procedure dai diversi acronimi (VALSAT ecc...) che sembrano studiate ad arte per generare incagli ed un inutile spreco di tempo.*

*Nonostante la Regione, nel tentativo di introdurre buon senso nel percorso burocratico, con la Legge urbanistica 24/2017 definisca espressamente all'articolo 19 un condivisibile "**principio di NON Duplicazione**", rispondente a una precisa Direttiva Europea, la risposta della Città Metropolitana, in evidente simbiosi con ARPAE, mi annienta con una richiesta massiva ed inaccettabile di integrazioni tecniche, come se fossimo in un territorio sconosciuto, ignorando tutto ciò che è stato già ampiamente profuso nel sopraccitato PAUR e nelle successive procedure. Il dovere della memoria non viene così rispettato!!*

*A malincuore spendo il tempo per scrivere questa lettera al solo fine di evidenziare l'abisso profondo che separa il mondo reale, nel quale vivo e lavoro ogni giorno, dal mondo fantastico dove svetta la burocrazia. Per non parlare della prescrizione ARPAE sui postcombustori, altra vicenda kafkiana che **da oltre cinque anni** si trascina e ci vede arbitrariamente puniti e penalizzati rispetto ai competitor, nonostante la nostra condizione di eccellenza per aver installato ben cinque postcombustori (unica azienda nel panorama mondiale). La prescrizione di funzionamento continuo dei postcombustori determina non solo una disparità di trattamento sia economico che giuridico rispetto ai competitor ma, imponendo inutilmente di sprecare gas e di generare inquinamento anche quando non serve, vedo una contraddizione di principi e ruolo istituzionale da parte di ARPAE.*

*Per completare il nostro disappunto, rammento i **quattro anni** di calvario impiegati per ottenere il permesso di costruire relativo a un piazzale indispensabile per la gestione di una logistica moderna ed efficiente di geolocalizzazione dei prodotti finiti, finalizzato inoltre a migliorare la sicurezza sul lavoro. A fronte di questa sequenza di fattori ostativi e logoranti, considerando che il tempo è un bene prezioso da salvaguardare, **comunico la rinuncia formale alla costruzione del fabbricato in oggetto**, con buona pace di Comune, Città Metropolitana e ARPAE.*

editoriale

# QUALITÀ M.E.C.®

GARANZIA PER  
OGNI APPLICAZIONE  
INDUSTRIALE.



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](http://www.azetagomma.com)



Official Partner

# CER

## Cer il giornale della Ceramica/410

marzo/aprile 2025

Anno LI

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

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

Barbara Benini, Andrea Cusi, Alfonso Femia,  
Andrea Ghiaroni, Brittney Harmond, Simone Mosconi,  
Flavia Santia, Giulia Tallarita

### Traduzioni

Ligabue-Whanau Srl Società Benefit; 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 Media Srls

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 2025) - 42 euro (biennale 2025-2026)  
Europa: 78 euro (anno 2025) - 140 euro (biennale 2025-2026)  
Extra Europa: 110 euro (anno 2025) - 200 euro (biennale 2025-2026)

### Numeri arretrati 4,80 euro

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

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

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

Chiuso in tipografia il 7/4/2025

# ASSO POSA



## Assoposa qualifica il mondo della posa collaborando con tutta la filiera

Gli associati si suddividono in tre differenti categorie:

**Soci ordinari posatori**

**Soci ordinari distributori**

**Soci sostenitori industrie**

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

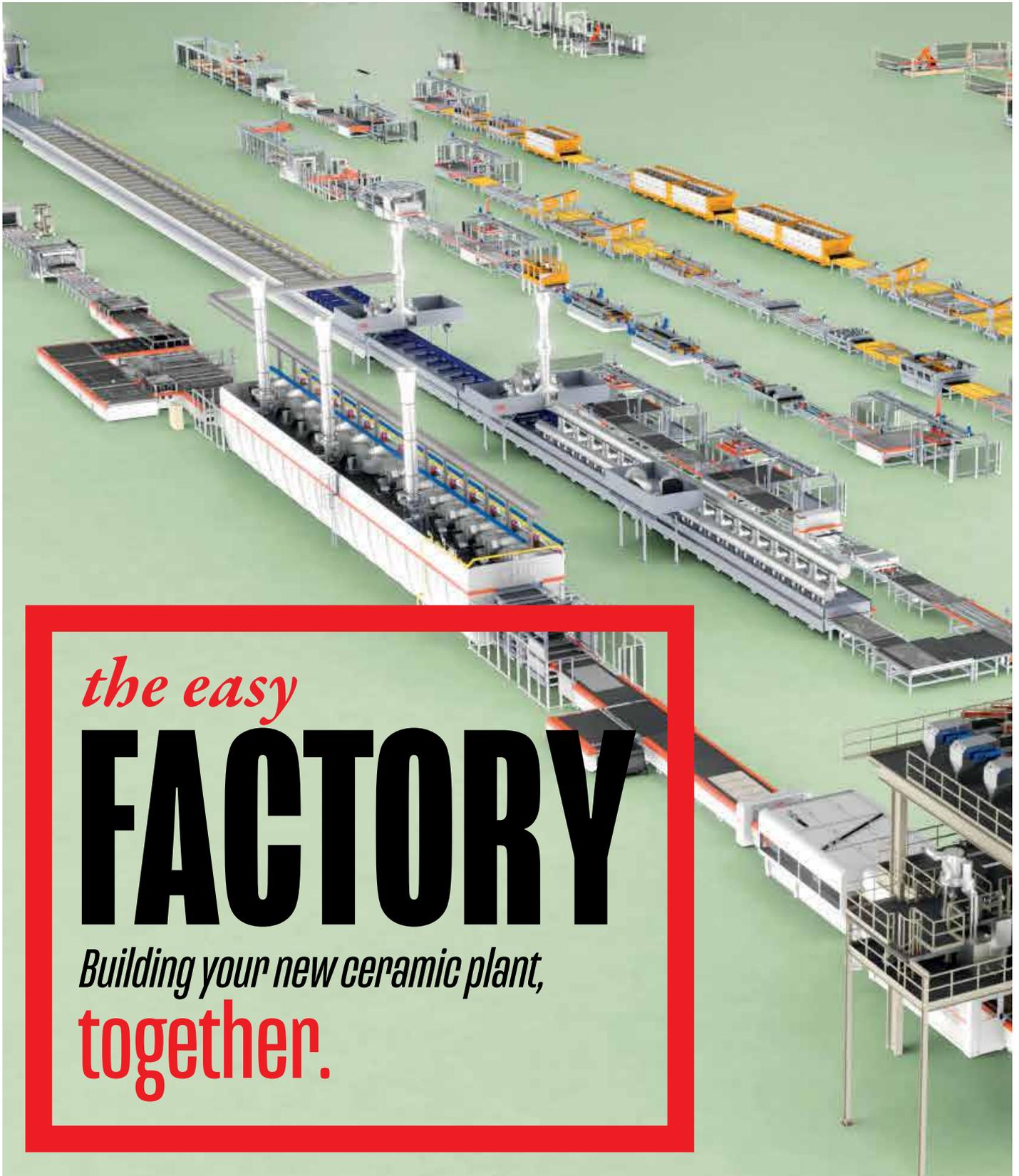
La posa certificata valorizza il prodotto ceramico e garantisce realizzazioni durature prive di problemi.

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



# SACMI

ENDLESS INNOVATION SINCE 1919



*the easy*

# FACTORY

*Building your new ceramic plant,  
together.*

**GAIOTTO**  
Automation

**BMR**  
made in Italy

**ITAL VISION**  
INDUSTRIAL VISUAL SYSTEMS

**SACMI** **cassiole**  
INTRALOGISTICS

# SOMMARIO

## CER EDITORIALE

- 5 SE DOBBIAMO** rinunciare ad investire  
di *Augusto Ciarrocchi*

## CER NEWS

- 10 AZIENDE CERAMICHE** di *Sara Seghedoni*  
**16 DALL'ITALIA E DAL MONDO** di *Giulia Tallarita*  
**18 DA CONFINDUSTRIA CERAMICA** di *Simone Ricci*  
**20 AGENDA FIERE** di *Elena Romani e Giulia Tallarita*
- 24 COMUNICAZIONE** 'Io scelgo la responsabilità' entra negli showroom di *Andrea Serri*  
**27 FIERE** Il manifesto di Cersaie amplia il concetto di spazio architettonico di *Simone Ricci*  
**28 Ceramics of Italy** porta innovazione, design e ospitalità a Orlando di *Brittney Harmond*  
**30 MERCATO USA:** crescita resiliente e prospettive ottimistiche di *Sara Seghedoni*  
**32 Prospettive incerte** per il mercato americano di *Andrea Cusi*

## CER COUNTRY REPORT: ARAB GULF COUNTRIES

- 36** "Our biggest challenges are overcapacity and high import volumes" by *Andrea Serri*

- 38** The Gulf market continues to expand  
by *Andrea Cusi*  
**40** "Our showrooms are designed to provide a unique experience" by *Barbara Benini*  
**42** Gulf construction sector expands with a focus on sustainability by *Sara Seghedoni*

- 46 SICUREZZA** Direttiva NIS 2 in materia di cybersicurezza di *Simone Mosconi*  
**48** Incendi in California: un'analisi della sicurezza in edilizia di *Flavia Santia*

## CER DOSSIER: I SUPPORTI ALL'EXPORT PER LA FILIERA CERAMICA

- 52** Come porto e treni sostengono la competitività di *Andrea Ghiaroni*  
**55** Quali strategie di internazionalizzazione per la ceramica italiana? di *Andrea Ghiaroni*

- 58 CULTURA** Oltre la scelta architettonica. Il senso progettuale della ceramica di *Alfonso Femia*

## CER GALLERIA

- 61 TECNOLOGIE E SISTEMI DI POSA PER GRANDI FORMATI** a cura della *Redazione*



## CERAMICA CIELO OTTIENE le certificazioni ambientali EPD

Ceramica Cielo ha ottenuto due importanti certificazioni EPD (Environmental Product Declaration), un ulteriore passo nel suo percorso di eccellenza e sostenibilità. Le certificazioni riguardano i prodotti in ceramica sanitaria Vitreous China e Fine Fire Clay, a testimonianza dell'impegno continuo dell'azienda nell'integrare la sostenibilità nei propri processi produttivi e nel rispetto delle normative ambientali internazionali.



Queste certificazioni EPD sono il risultato del costante impegno dell'azienda nel garantire trasparenza riguardo agli impatti ambientali dei suoi prodotti, permettendo di comunicare al mercato i dati relativi al ciclo di vita e alla sostenibilità dei propri prodotti e fornendo informazioni precise e verificate sugli impatti ambientali. La dichiarazione EPD rappresenta quindi un fondamentale strumento di comunicazione, che consente ai consumatori e agli operatori del settore di fare scelte informate e consapevoli. Questi riconoscimenti certificano non solo l'impegno dell'azienda nella ricerca di soluzioni innovative e sostenibili, ma anche la volontà di rispondere alle sfide ambientali globali. La

dichiarazione EPD, infatti, contribuisce agli obiettivi della transizione ecologica, permettendo di ridurre l'impatto ambientale e di orientare la produzione verso un futuro più responsabile.

Ceramica Cielo continuerà a perseguire la sua missione di innovare, offrendo al mercato soluzioni che uniscano design, qualità e sostenibilità.

[www.ceramicacielo.it](http://www.ceramicacielo.it)



## IL FLORIM FLAGSHIP STORE di Roma si espande

Il Florim Flagship Store di Roma, situato in Via dei Due Macelli 50 a pochi passi da Piazza di Spagna, cresce e si arricchisce di nuovi spazi nel Palazzo di Propaganda Fide. Un ampliamento strategico che mira a rafforzare il rapporto con i professionisti del settore, offrendo soluzioni innovative per l'architettura.

Il *flagship store* si evolve in un vero e proprio *hub* creativo, con un'area di *co-working* attrezzata dove professionisti e designer possono sviluppare progetti su misura ed esplorare le molteplici applicazioni delle grandi superfici ceramiche nel mondo dell'interior design. Grazie a una vasta gamma di spessori, dal 12 e 20 mm di FLORIM stone per i piani cucina al 3 mm di FLORIM skin, i visitatori possono toccare con mano la versatilità della ceramica, concepita non solo come materiale di rivestimento, ma come una soluzione di design completa per l'arredo e il *total look*.

All'interno del nuovo spazio espositivo trova posto anche Elitique, il marchio di alta gamma nato dalla collaborazione con Falper, che esplora le potenzialità delle lastre ceramiche nell'arredo bagno. In linea con il recente rinnovo del *flagship* di Milano, l'ampliamento di Roma è stato concepito come un luogo dove architetti e designer possono esplorare, testare e progettare con il supporto del personale specializzato dell'azienda.

L'investimento conferma la strategia di Florim di rafforzare la propria presenza nelle capitali mondiali dell'architettura e del design, un percorso avviato nel 2009 e che oggi conta dieci spazi monomarca nel mondo: Milano, New York, Mosca, Singapore, Francoforte, Londra, Abu Dhabi, Parigi, Los Angeles e Roma.

[www.florim.com](http://www.florim.com)

### MEMENTO

## SCOMPARSO Paolo Mularoni

Lo scorso 23 febbraio, Paolo Mularoni, *presidente di Ceramiche Faetano e Del Conca Usa* è scomparso tragicamente a soli 45 anni in seguito ad un malore improvviso. Il giovane imprenditore si è sempre contraddistinto per la sua capacità di affrontare in maniera innovativa e anticipatoria le sfide del mercato globale del settore ceramico, riuscendo ad affermare il made in San Marino in Italia e nel mondo. Dal 2016, dopo la prematura scomparsa del padre Enzo Donald Mularoni, l'imprenditore, insieme ai fratelli Davide e Marco, ha preso con grande determinazione le redini del Gruppo e ha contribuito, grazie alla sua visione lungimirante, a consolidare un'importante realtà industriale composta da Ceramica del Conca Spa, Ceramica Faetano Spa, Pastorelli e del Conca USA, in Italia ed a livello internazionale. Di origine Sammarinese, Paolo Mularoni è stato profondamente legato al distretto ceramico, perseguendo le stesse strategie poste in essere dal padre fondate su Ricerca e Sviluppo e continui



investimenti tecnologici. Accanto al fervore che dimostrava nella sua attività professionale, Paolo era un grande appassionato di fotografia, sport e viaggi. Alla guida delle due aziende è subentrato il fratello Marco, che ha ricordato nella seduta del CdA che lo ha nominato presidente, il lavoro svolto dal fratello con grande dedizione e serietà, rimarcando, con un forte senso di responsabilità, l'impegno insieme al

fratello Davide nel guardare al futuro dell'azienda. Una moltitudine di persone tra dipendenti delle aziende, rappresentanti dello Stato di San Marino e tanti colleghi imprenditori della ceramica si sono stretti al dolore della famiglia per i funerali svoltisi a Faetano il 26 febbraio.

*Alla moglie Francesca, le figlie Marina e Diana, la madre Stefania, i fratelli Davide e Marco e la nonna Edda la redazione di CER e tutta Confindustria Ceramica porgono le più sentite condoglianze.*

## MARAZZI INAUGURA I NUOVI spazi espositivi nel cuore di Roma

Marazzi apre le porte dei nuovi spazi espositivi di via Vittorio Emanuele Orlando nel cuore di Roma, progettati da ACPV Architects. Una location di 400 metri quadri distribuiti su due livelli



che rappresenta un perfetto equilibrio tra innovazione e design. Marazzi Privé evoca l'atmosfera esclusiva di una lobby d'hotel, combinando eleganza e funzionalità. Tre ambientazioni autonome ma collegate esplorano la poliedricità dei prodotti Marazzi.

Ogni stanza tematica offre un'esperienza unica che mette in risalto l'ec-

cellenza dei materiali. Le maxi lastre, disposte come ricchi tappeti orientali, sono accuratamente illuminate per esaltarne la bellezza, così come le mensole museali che espongono una selezione esclusiva di finiture, superfici e colori e trasformano lo spazio espositivo in una wunderkammer di colori e materiali, che evoca lavorazioni artigianali, marmi pregiati, intarsi elaborati e strutture tridimensionali. Patricia Viel, CEO e Co-founder di ACPV Architects, afferma:

“Concepire il nuovo showroom Marazzi di Roma è stato un esercizio progettuale stimolante: abbiamo creato una successione di ambienti che potessero valorizzare la versatilità dei prodotti ceramici, esaltandone la percezione materica attraverso applicazioni inedite. Uno spazio tutto da scoprire che contribuirà alla forte spinta di rinnovamento che si respira oggi a Roma.”

La realizzazione dei nuovi spazi espositivi di Marazzi a Roma è frutto della preziosa collaborazione con partner leader nel mondo del design come Flexform, Viabizzuno, Ideal Standard, Foster e Riflessi. [www.marazzi.it](http://www.marazzi.it)



## PREMIO MARCA CORONA 2025: vince Lorenzo Gnata

Lorenzo Gnata (Biella, 1997) vince il Premio Marca Corona 2025, consegnato il 7 febbraio al Teatro San Leonardo di Bologna, all'interno del programma Marca Corona per l'Arte promosso nell'ambito di ART CITY Bologna.

La terza edizione del premio, dal titolo *MCM: Minimo Comune multiplo – Processi moltiplicativi*, ha invitato i giovani creativi a riflettere sul tema della moltiplicazione da un punto di vista formale, concettuale e processuale, in connessione con il lavoro svolto nell'ultimo anno dall'artista Andrea Mastrovito per Marca Corona per l'Arte.

Il progetto vincitore, *Presenze intermittenti*, s'inserisce all'interno della ricerca portata avanti da Gnata che si basa sul disegno.

Nell'opera ideata l'artista ha coniugato la sua pratica con un'immagine proveniente dall'archivio di impresa: la fotografia di una giovane operaia al lavoro durante la Seconda Guerra Mondiale. Gnata la riproduce sedici volte con la penna 3D. Le copie simili vengono inserite in numeri progressivi e in un ordine dettato dal caso e dall'equilibrio visivo, in sedici formelle che vanno a comporre un pannello ceramico di 100x100 cm.

A classificarsi secondo è stato Iknoskopéo del collettivo artistico Ire Ère (Chiara Capuana ed Ettore Vezzosi) con Caterina Mainardis. Il progetto è costituito da un trittico ceramico che esplora il concetto di minimo comune multiplo come elemento fondante dell'esistenza umana. Il lavoro riflette sulla relazione tra pelle e casa nella quale si concretizza la funzione del rivestimento ceramico. Terza classificata Giulia Facchin con Patchwork di terra: un pannello in cui l'artista ha unito la scultura ceramica alla tradizione tessile legata alla cucitura e al ricamo nella creazione di un pattern modulare, omaggio alla tecnica del patchwork.

[www.marcaconora.it](http://www.marcaconora.it) - [www.galleriamarcaconora.com](http://www.galleriamarcaconora.com)

## MARCO MULARONI NUOVO PRESIDENTE di Ceramica Faetano e Del Conca USA

A seguito della prematura scomparsa del presidente di Ceramica Faetano Spa e Del Conca USA Paolo Mularoni, il management del Gruppo Del Conca ha dato il via, in segno di continuità, alla riorganizzazione aziendale.

Il presidente di Ceramica del Conca Spa Davide Mularoni, fratello di Paolo e Marco, ha presieduto la riunione dell'Assemblea dei Soci in seduta straordinaria, e nel corso del suo intervento ha ricordato con commozione suo fratello Paolo a tutti i componenti del CdA “per il



Davide Mularoni

grande lavoro svolto con un senso di responsabilità e una dedizione senza eguali, ma anche per gli importanti risultati raggiunti nei momenti più difficili del suo mandato, come la gestione durante la pandemia da covid e degli aumenti energetici provocati dalle due guerre ancora in corso.”

“Nell'ultimo periodo – sottolinea

Davide Mularoni – con la forte concorrenza sleale dei paesi esteri e ulteriori rincari energetici per le aziende europee, tutto il settore ceramico è in forte difficoltà, una congiuntura negativa particolarmente sentita da Paolo, persona infaticabile e totalmente dedita.”

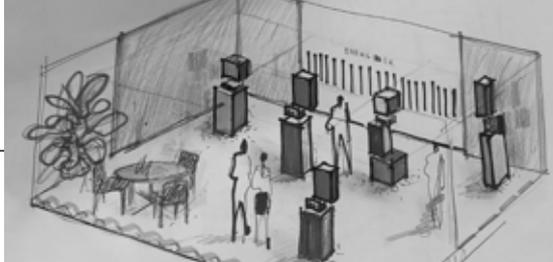
“Oggi dimostriamo tutto il nostro senso di responsabilità e forte impegno – conclude Davide Mularoni – chiedendo a mio fratello Marco Mularoni un ulteriore importante presenza in azienda. Ricoprire un ruolo come quello di Presidente non è certamente facile, ci vuole grande coraggio, ma Marco non sarà solo ed è la figura migliore per rappresentare la continuità del Gruppo Del Conca.”

“Abbiamo sempre avuto – conclude Marco Mularoni – una risposta pronta ed efficace, e oggi siamo chiamati a guardare al futuro, facendo un lavoro di squadra seguendo l'esempio di Paolo”.

[www.delconca.com](http://www.delconca.com)



Marco Mularoni



## FRANCISCO CARVAJAL, nuovo CEO di Victoria Ceramics Italy



José Luis Llacuna, CEO della divisione ceramica di Victoria PLC, ha annunciato la nomina di Francisco Carvajal a nuovo CEO di Victoria Ceramics Italia a partire dal 3 marzo.

VCI progetta, produce e distribuisce i marchi italiani Ascot®, Vallelunga® e Capri®, con stabilimenti industriali e logistici nella zona di Sassuolo. Nella sua dichiarazione, Llacuna spiega: "Si tratta di un cambiamento che mira a rafforzare il nostro team di gestione in Italia per accelerare l'attuazione del nostro piano strategico.

José Luis Llacuna ha dichiarato che Francisco è un professionista con una carriera lunga, varia e di successo in posizioni dirigenziali. Siamo convinti che le sue superbe capacità manageriali ci aiuteranno a guidare con successo la nostra organizzazione per gli anni a venire, in tutti i tipi di scenari e circostanze".

Con questa nomina, Victoria completa una fase di riorganizzazione che l'ha portata a creare due divisioni, da un lato VCI specializzata nel canale retail sotto la responsabilità di Francisco Carvajal, dall'altro una divisione con focus sul canale DiY, guidata da Mauro Cavazzoli CEO di Keradom® e Serra®. Francisco ha più di 15 anni di esperienza nel settore ceramico e finanziario, avendo ricoperto ruoli chiave in aziende leader. Francisco ha ricoperto la posizione di direttore generale di Roca Tiles (Lamosa Group), guidando le operazioni in Spagna.

"Sono orgoglioso di entrare a far parte di un gruppo così prestigioso e ambizioso. Sono entusiasta dell'opportunità di portare la mia visione in un team così qualificato, per continuare a guidare l'innovazione e il successo nel settore della ceramica", ha dichiarato Carvajal.

[www.victoriapl.com](http://www.victoriapl.com)

## ENERGIEKER INAUGURA IL SUO PRIMO spazio permanente a Milano

Energieker inaugura il suo primo spazio espositivo permanente a Milano, nel cuore del quartiere Brera.

Nasce, infatti, Energieker Spazio Brera in via Solferino 18, accompagnato in occasione del Fuorisalone 2025 dall'installazione *Equilibrismi* di Ido Corradini, dedicata alla contaminazione tra superfici ceramiche e altri materiali. Energieker Spazio Brera è uno spazio dedicato ad architetti e designer per offrire loro la possibilità di conoscere tutte le potenzialità applicative del gres porcellanato.

"Aprire questo spazio nel cuore di Brera – afferma Riccardo Monti, CEO dell'azienda – è la naturale evoluzione del percorso che Energieker ha intrapreso negli ultimi anni per diventare un partner del design internazionale".

L'installazione *Equilibrismi* racconta di un momento di instabilità come quello attuale, dove i riferimenti culturali, sociali e persino geografici cambiano costantemente e trovare un equilibrio è fondamentale. L'interior design è di per sé ricerca del bilanciamento tra forme, dimensioni e materiali, con l'obiettivo di raggiungere la sintesi di estetica e funzionalità che sempre contraddistinguono ambienti perfettamente riusciti.

*Equilibrismi* di Ido Corradini legge le straordinarie superfici di Energieker come lettere di un alfabeto compositivo per la progettazione di interni ed esterni di eccellenza. I cinque totem dell'installazione presso lo spazio Interno 18 di Milano rilanciano il concetto di equilibrio funzionale tra superfici in gres porcellanato e altri materiali di arredo, come il legno, la carta da parati, il metallo e i tessuti.

[www.energieker.it](http://www.energieker.it)

## ITALCER: LA COMMISSIONE EUROPEA APPROVA L'IMPIANTO che converte la CO<sub>2</sub> dei processi produttivi in materia prima per altri usi industriali

Italcer ha ottenuto l'ok dagli esperti esaminatori del programma LIFE Subprogramme Climate Action della Commissione Europea, strumento finanziatore di progetti ambientali e di azione per il clima, per l'impianto brevettato che eliminerà la CO<sub>2</sub> dal processo produttivo della ceramica.

Si stima che il primo impianto pilota che Italcer realizzerà a Sassuolo (Modena) una volta deliberato il finanziamento da circa 6 milioni di euro, non solo azzererà tutte le emissioni prodotte ad oggi, pari a circa 5.500 tonnellate di CO<sub>2</sub> all'anno in aggiunta ad altri fumi e gas, ma consentirà un ulteriore risparmio per l'ambiente di 3.700 tonnellate di CO<sub>2</sub> per anno.

L'impianto è infatti in grado di eliminare la CO<sub>2</sub> e gli altri inquinanti atmosferici dai processi produttivi, convertendoli in prodotti a valore aggiunto utilizzabili come materie prime seconde purissime per altri usi (come carbonato di calcio precipitato,

nitrate di calcio e solfato e solfito di calcio).

Graziano Verdi, amministratore delegato di Italcer Group spiega: "Siamo entusiasti di annunciare che il nostro Gruppo ha ricevuto il plauso dalla Comunità Europea per questa importante innovazione. Questo riconoscimento sottolinea il nostro impegno per la sostenibilità. La policy ambientale del Gruppo Italcer si fonda su una strategia che punta ad una decarbonizzazione realistica dei processi produttivi. Siamo da tempo impegnati anche nel promuovere lo sviluppo dell'economia circolare, cercando di riutilizzare le materie di scarto dei processi trasformandole in materie prime per altri usi industriali. Contiamo di investire altri 50 milioni di euro in cinque anni per creare un impianto su scala industriale che stimeremo genererà 80 milioni di ricavi aggiuntivi nei prossimi sette anni, grazie proprio dall'applicazione di questo brevetto considerando sia la vendita di materie prime seconde che risparmi di tasse sulla CO<sub>2</sub>. Questa è però una soluzione che non può essere adottata da tutte le industrie energivore perché si produrrebbe un eccesso di offerta di materie prime seconde, rispetto alla domanda, e quindi inquinamento".

[www.gruppoitalcer.it](http://www.gruppoitalcer.it)



exprimò

# GAME CHANGER

We break the mold with a unique vision. We are the **GAME CHANGER** that innovates and transforms, reinventing the present for a future full of opportunities.

[smaltochimica.it](http://smaltochimica.it)



 **SMALTOCHIMICA**  
CHEMICALS FOR CERAMICS

## CASALGRANDE PADANA e l'Intelligenza della Ceramica

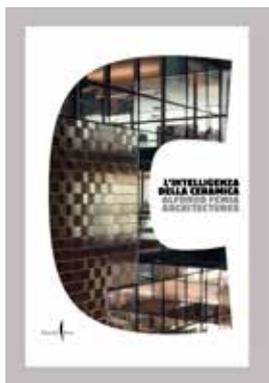
Casalgrande Padana ha sponsorizzato la pubblicazione del libro *Intelligenza della Ceramica* scritto da Alfonso Femia Architectures. Il volume è un'opera che esplora il valore e il ruolo della ceramica in architettura attraverso un dialogo a più voci, arricchito da contributi di esperti e teorici del settore, un'importante riflessione sulla relazione tra cultura progettuale e materia, tra artificio e natura.

La scelta di sostenere l'*Intelligenza della Ceramica* si inserisce nella visione di Casalgrande Padana di promuovere una cultura del progetto che valorizzi le potenzialità del materiale ceramico, attraverso il dialogo tra tradizione e innovazione.

Alfonso Femia ha saputo interpretare e valorizzare la ceramica in chiave innovativa. Per Femia, la ceramica non è semplicemente un materiale, ma un vero e proprio codice espressivo, capace di dare forma agli spazi dell'abitare, della città e del territorio. In tale vettorialità nel libro si individuano cinque Intelligenze proprie della ceramica: quella emozionale e quella plastica, quella cromatica e quella termodinamica, e infine l'intelligenza aperta. Il corpo centrale

delle Intelligenze è anticipato da tre brevi saggi di Jean-Philippe Hugron, Maurice Culot e di Matteo Vercelloni, che inquadrano storicamente il tema e la realtà italiana, individuando la ceramica anche come "commento lirico dell'architettura". Concludono il libro quattro dialoghi di Alfonso Femia con JP Hugron, con il maestro Danilo Trogu chiamato da Femia a collaborare in molti progetti; con i committenti e con Mauro Manfredini in cui emerge il ruolo di Casalgrande Padana come alleato attivo di un percorso virtuoso di sperimentazione nel campo dei materiali ceramici che continua da vent'anni con convinzione.

[www.casalgrandepadana.it](http://www.casalgrandepadana.it)



### MEMENTO

## IN RICORDO di Virginio Vacondio

È scomparso a Sassuolo il 4 Marzo scorso Virginio Vacondio, *presidente di Moma Ceramiche*. L'imprenditore sassolese è stata una figura storica nell'ambiente dell'industria ceramica, fondando una realtà che è cresciuta



nel corso del tempo. Acquisisce all'inizio degli anni novanta Moma Ceramiche, con sede a Finale Emilia, da dove parte la creazione di un gruppo che riunisce i marchi Arpa Ceramiche, Savoia Italia, Herberia, Paul Ceramiche e Idea Ceramica. Il suo impegno non si è limitato soltanto all'imprenditoria, Virginio Vacondio è stato anche particolarmente attivo in ambito sociale ricoprendo la carica di vicepriore dell'Arci confraternita del Santissimo Tronco e ricoprendo, per diversi decenni, la presidenza dell'istituto dell'infanzia Sant'Anna a Sassuolo. Una personalità dedita al lavoro ed attenta alla persona, come lo hanno ricordato affettuosamente un gruppo di dipendenti, in una lettera aperta divulgata in occasione dei funerali.

"Sarà sempre il nostro babbo", così il *presidente* veniva chiamato affettuosamente da molti all'interno dell'azienda, rimarcando come la sua attenzione e grande disponibilità andasse oltre la pura formalità, riunendo nel gruppo ceramico una "grande famiglia". I funerali si sono svolti il 6 marzo presso il Duomo di San Giorgio alla presenza dei familiari, di imprenditori, amici e conoscenti che lo ricordano con grande stima e affetto. L'imprenditore lascia la moglie Silvana, i figli Renzo, Angela, Giovanni e i numerosi nipoti.

*Alla moglie e ai familiari vanno le condoglianze di tutta l'Associazione e della Redazione di "CER il giornale della Ceramica".*

## CERDOMUS SOSTIENE LE LAUREE IN CHIMICA e Tecnologie per l'Ambiente e per i Materiali a Faenza

Mercoledì 12 marzo 2025 si sono svolti i colloqui e la proclamazione dei due laureati in Chimica e Tecnologie per l'Ambiente e per i Materiali – Curriculum Materiali Tradizionali e Innovativi, Corso di Laurea Triennale del Dipartimento di Chimica Industriale "Toso Montanari" dell'Università di Bologna con sede a Faenza.

I Laureati sono Simone Baiocco, 24 anni, di Forlimpopoli e Michela Bartoli, 23 anni, di Faenza, che in particolare ha conseguito la Laurea discutendo l'elaborato "Studio della produzione di una superficie SAFE Cerdomus", che ha elaborato a stretto contatto con il Laboratorio Ricerche durante il periodo di tirocinio formativo presso la sede di Castel Bolognese.



Lo studio ha permesso di approfondire le specifiche della Safe Technology Cerdomus, che impiega particolari nanograniglie sferiche per realizzare prodotti ad alta aderenza ma sorprendentemente morbidi e naturali al tatto. La perfetta sintesi di estetica e performance di questa tecnologia grazie all'elevato coefficiente di attrito

dinamico R11 A+B+C rende le superfici ceramiche antiscivolo, estremamente sicure in contesti esterni ed interni per ambienti umidi, conservando una eccezionale facilità di pulizia ed igiene.

Attraverso la collaborazione consolidata con Unibo, Cerdomus conferma il proprio impegno nei confronti delle nuove generazioni e del territorio, in ottica di responsabilità sociale e di comunità.

[www.cerdomus.com](http://www.cerdomus.com)

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



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

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

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

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

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

Rainbow Inc.  
1051 Industrial Park Road  
Clarksville, TN 37040

[www.rainbowsvc.com](http://www.rainbowsvc.com)

  
rainbow<sup>INC</sup>  
SERVICE FOR CERAMIC



## CONPAVIPER ELEGGE

### Mariangela Marconi nuova presidente



Mariangela Marconi è la nuova *presidente di Conpaviper* per il biennio 2025-2027. Imprenditrice alla guida di BMB System, si dichiara "onorata della fiducia che mi è stata accordata e accetto questo incarico con grande senso di responsabilità", con l'obiettivo di consolidare "l'ampliamento della base associativa e potenziamento del quadro normativo, per garantire un mercato qualificato e competitivo". Alla guida dell'associazione la neopresidente sarà affiancata dai Vicepresidenti Antonino Giuseppe Badalucco, Giovanni Saba, Ivo Mario Salvini, Ciro Scialò, Camillo

Signani ed Edmondo Vavassori, dall'uscente presidente Enzo Parietti e dai presidenti onorari Luciano Massazzi, Fabrizio Penati, Costantino Vinella e Luigi Schiavo.

Durante l'assemblea è stato inoltre conferito a Luigi Schiavo il titolo di *presidente onorario*, un riconoscimento dovuto dal suo contributo apportato all'associazione nello sviluppo del settore. Rappresentando oltre 170 aziende nel territorio italiano, l'associazione è il riferimento per i pavimenti continui in calcestruzzo, i rivestimenti in resina e i sottofondi di supporto per pavimentazioni. È inoltre parte attiva della Consulta delle Specializzazioni di ANCE e membro di UNI e GBC (Green Building Council Italia).

[www.conpaviper.org](http://www.conpaviper.org)

## MODULA PRESENTA Flexibox

Il 28 febbraio Modula ha presentato, nello stabilimento di Fiorano Modenese, il nuovo sistema automatizzato di stoccaggio Flexibox. L'innovativo magazzino verticale si configura come una soluzione all'avanguardia per le aziende che desiderano migliorare la gestione dell'intralogistica, con un sistema che, grazie ai consumi energetici ridotti, rappresenta una soluzione *green*, in linea con le crescenti richieste di sostenibilità del mercato. Un design compatto e scalabile, che permette l'aggiunta di ulteriori moduli, con uno sviluppo verticale fino a 20 metri di altezza. Queste sono le principali peculiarità di Flexibox, che soddisfa anche le necessità di settori dinamici e complessi quali il retail, la grande distribuzione e l'e-commerce. Il sistema ottimizza le operazioni di *picking* grazie alla capacità di prelevare simultaneamente da nove cassette per ciclo e può essere integrato con altri sistemi di Modula. Alla presentazione hanno preso parte il *presidente e fondatore* Cav. Ing. Franco Stefani, il *CEO and Market Operation Director* Massimiliano

Gigli e il *responsabile R&D* Claudio Formaggio. Flexibox è stato presentato poi ai mercati in occasione della fiera Mecspe, tenutasi a Bologna dal 5 al 7 marzo scorso. Modula è un'azienda specializzata in sistemi automatizzati di stoccaggio e recupero, mirati ad ottimizzare gli ambienti di lavoro e la gestione dello spazio. Fondata nel 1987, ha le sedi principali a Salvaterra di Casalgrande (RE) e Fiorano (MO).

[www.modula.eu](http://www.modula.eu)



## ACCORDO SILMAR GROUP E BM GROUP per realizzare 30 MW di impianti fotovoltaici

Silmar Group stipula un accordo con BM group per la realizzazione di 30 MW di nuovi impianti fotovoltaici nel nord Italia. Il progetto ha come obiettivo quello di consolidare la transizione energetica e la sostenibilità ambientale, attraverso l'implemento di una tecnologia ad inseguimento solare. Gli impianti produrranno energia pari a circa 42.000 MWh/anno, destinata esclusivamente al fabbisogno delle aziende del gruppo.

Una visione comune a lungo termine è il fulcro di tale iniziativa, rappresentando un passo in avanti verso un'industria più sostenibile. Tali sono le dichiarazioni dal Gruppo Silmar di Sandro Dainesi e Gianpaolo Beretta, sottolineando come "questo progetto rappresenta un grande progresso nel nostro percorso di sostenibilità ed un segno concreto verso la decarbonizzazione, in linea con gli obiettivi europei del *Green Deal*" e ancora come "siamo riusciti a fissare il prezzo dell'energia, garantendo una maggiore stabilità economico-finanziaria in un contesto di mercato caratterizzato da forte instabilità e ripetute oscillazioni dei prezzi energetici". Il progetto sarà seguito dalla Polytec Development, mentre la realizzazione degli impianti sarà affidata alla Nyox.

Silmar Group opera nel settore del riscaldamento con Fondital, delle leghe di alluminio da riciclo con Raffmetal e dell'impiantistica idrotermosanitaria e del riciclo dei materiali plastici con Valsir. BM group unisce la Polytec Development, specializzata nello sviluppo di autorizzazioni per impianti fotovoltaici a terra e la Nyox, che opera come EPC nella progettazione e realizzazione di impianti fotovoltaici per la decarbonizzazione del mondo industriale.

L'accordo è stato ufficialmente approvato il 25 febbraio, alla presenza di Gianpaolo Beretta, *amministratore e direttore finanziario di Valsir Spa*, Sandro Dainesi, *amministratore e direttore acquisti di Raffmetal Spa*, Angelo Curnis, *amministratore delegato di Polytec Development*, Luca Festi, *responsabile finanziario di BM Group* e Mirko Bottini, *presidente di BM Group*.

[www.silmargroup.it - bmgroup.com](http://www.silmargroup.it - bmgroup.com)

## BARCOM minimizza gli scarti

Barcom realizza un innovativo impianto per la depurazione delle acque reflue e il recupero dei fanghi. La nuova tecnologia è stata situata all'interno del polo industriale di Fiorano Modenese, garantendo una portata complessiva di 20 metri cubi all'ora.

L'attenzione alla sostenibilità è una delle prerogative dell'azienda, la soluzione è infatti pensata per ridurre l'impatto sull'ambiente, permettendo il riuso delle acque chiarificate per l'alimentazione dei mulini continui a servizio. Barcom è un'azienda del gruppo LB, specializzata nella realizzazione di impianti per il trattamento di materie prime e il riciclo di scarti provenienti dalle produzioni industriali.

[www.lb-technology.it](http://www.lb-technology.it)



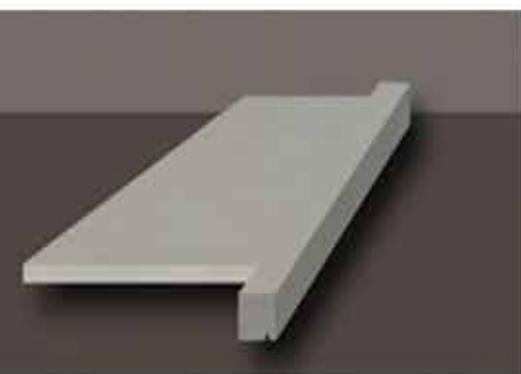
# GRAEBA

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

## CONFINDUSTRIA CERAMICA INCONTRA IL PRESIDENTE E VICEPRESIDENTE della Regione Emilia-Romagna Michele de Pascale e Vincenzo Colla

Il presidente Augusto Ciarrocchi e gli imprenditori di Confindustria Ceramica hanno incontrato lo scorso 1 aprile, presso la sede di Sassuolo, il presidente ed il vicepresidente della Regione Emilia-Romagna Michele de Pascale e Vincenzo Colla. L'incontro si è incentrato su temi fondamentali per la competitività delle imprese ceramiche, quali i prezzi dell'energia ed il sistema ETS, i progetti infrastrutturali e la semplificazione burocratica.

Il livello dei costi dell'energia, in particolare del gas al quale la mancanza di reali alternative tecnologiche aggiunge una vera e propria tassa come gli oneri per le quote di CO<sub>2</sub> derivanti dal sistema ETS - largamente assorbite dalla speculazione finanziaria -, stanno producendo il rischio di una deindustrializzazione a livello nazionale: la necessità di interventi strutturali ed adeguati a livello UE sono stati rappresentati con forza ai vertici della Regione, con la richiesta di ogni supporto istituzionale per evitare delocalizzazioni e perdita di posti di lavoro di qualità nei nostri territori.

Altro tema centrale della com-

petitività delle imprese è quello delle infrastrutture al servizio del distretto, dove il sovrappasso ferroviario della pedemontana ha dimostrato che opere preparate adeguatamente possono essere realizzate anche in tempi relativamente brevi. Ai noti ritardi per infrastrutture quali la Bretella autostradale Campogalliano - Sassuolo e la Pedemontana nel tratto sassolese, si aggiunge in questo

periodo la grande preoccupazione per la chiusura del ponte sul fiume Secchia e per le conseguenze sul traffico nel distretto ceramico: da qui la richiesta di impegno, ad ogni livello con le istituzioni responsabili, per ridurre i disagi al traffico di persone e merci. È stato poi ricordato lo studio offerto dall'Associazione per la realizzazione del terzo ponte sul Fiume Secchia.

Anche la semplificazione burocratica dei processi amministrativi, in particolare per le autorizzazioni ambientali, è stata oggetto di riflessione. Oggi si registrano differenze applicative nei diversi territori e prescrizioni ridondanti, non finalizzate ad una reale tutela del territorio e delle persone. In questo contesto è stato richiesto alla Regione di svolgere con maggior forza il proprio ruolo di coordinamento e di indirizzo.



## IL LAVORO in ceramica

Nell'ambito di "IF Industria Festival Architettura 2025", promosso dalla Fondazione Architetti, Confindustria Ceramica, sponsor dell'evento, in collaborazione con il Comune di Fiorano Modenese ha organizzato due iniziative dedicate al lavoro in ceramica, nella giornata di martedì 1° aprile: una visita guidata *Dall'argilla al design* al Castello di Spezzano e la proiezione gratuita del documentario *Ceramics of Italy. Un viaggio nella sostenibilità*.

Al pomeriggio, la visita guidata con Stefania Spaggiari, direttrice del Museo della Ceramica di Fiorano Modenese, ha fatto scoprire la sezione multimediale Manodopera del Museo, ospitata nei sotterranei del Castello di Spezzano insieme alla visita della mostra *Le piastrelle da piccole. 1889-1939* che esplora i primi cinquant'anni della ceramica.

In serata, al teatro Astoria di Fiorano Modenese, è stato proiettato il documentario *Ceramics of Italy. Un viaggio nella sostenibilità*, seguita da una conversazione tra la regista Esmeralda Calabria e Francesco Genitoni, curatore della sezione Manodopera del Museo di Spezzano, dal titolo *Le donne in ceramica. La fabbrica tra passato e futuro*, condotta da Maria Teresa Rubbiani di Confindustria Ceramica.



## IN VISITA UNA DELEGAZIONE di rivenditori inglesi

Una delegazione composta da 14 rivenditori associati a The Tile Association (TTA), associazione inglese di rivenditori e posatori, è stata ospitata nel distretto ceramico dal 17 al 20 marzo scorso. Il programma dell'iniziativa - che ha visto il supporto di Confindustria Ceramica e di alcune aziende associate - ha previsto la visita a 3 stabilimenti produttivi a Sassuolo e Casalgrande, oltre al ricevimento dei delegati in 3 showroom aziendali. Momento istituzionale è stata la visita presso la sede dell'Associazione, durante la quale sono state presentate le principali evidenze sulla sostenibilità ambientale della produzione ceramica italiana ed è stata presentata la recente campagna di comunicazione "lo scelgo la responsabilità. Fallo anche tu." che vede il lancio sul mercato inglese proprio in queste settimane.



## SASSUOLO Città della ceramica

Nella splendida cornice della Sala Bigari del Municipio di Faenza, il 24 febbraio scorso la Città di Sassuolo è stata ufficialmente inserita nella rete delle Città della Ceramica. Alla celebrazione sono intervenuti Massimo Isola, *presidente di AiCC e sindaco di Faenza*, il sindaco di Sassuolo Matteo Mesini la *direttrice di AiCC*, Nadia Carboni, *l'assessore allo sviluppo economico e green economy della Regione Emilia-Romagna* Vincenzo Colla, Elisabetta Gualmini, *presidente*

*del Forum europeo della Ceramica* e Armando Cafiero, *direttore di Confindustria Ceramica*. Tra i temi trattati, Elisabetta Gualmini ha sottolineato l'importanza delle prossime decisioni della Commissione Europea che, senza dimenticare il ruolo del consumatore, ha oggi maggiormente colto il tema della manifattura. In rappresentanza della Ceramica Artistica e Artigianale erano presenti Davide Servadei, *presidente di Confartigianato Emilia-Romagna*, Antonio Coli, *vicepresidente di Confartigianato Ceramica* e Matteo Leoni, *presidente CNA Ravenna*.



Vincenzo Colla, Matteo Mesini, Massimo Isola

## OSSERVATORIO NAZIONALE sulla ceramica

Nella giornata del 20 febbraio scorso, presso la sede di Viale Monte Santo, si è riunito l'Osservatorio Nazionale sulla Ceramica, un momento di incontro e di confronto fondamentale per affrontare temi chiave come lavoro, sicurezza e formazione.

L'Osservatorio, che riunisce i componenti della Commissione Sindacale di Confindustria Ceramica, i segretari e i funzionari delle principali organizzazioni sindacali a livello nazionale, regionale e provinciale, oltre ai rappresentanti dei lavoratori dell'industria ceramica, ha posto al centro dell'attenzione la necessità di tutelare la competitività del settore per continuare a garantire posti di lavoro di qualità.



L'incontro ha rappresentato un'opportunità per analizzare gli andamenti del comparto e per confrontarsi sulle possibili azioni congiunte da presentare alle istituzioni, con l'obiettivo di preservare e valorizzare l'eccellenza dell'industria ceramica italiana. Un dialogo costruttivo e necessario per assicurare un futuro solido e sostenibile a un settore che rappresenta un pilastro del *made in Italy*.

## WEBINAR sui mercati esteri

Si sono tenuti, nelle scorse settimane, due webinar dedicati ai principali mercati esteri per il settore ceramico - organizzati da Confindustria Ceramica in collaborazione con Prometeia e riservati alle aziende associate -, durante i quali sono stati approfonditi l'andamento e le prospettive del mercato tedesco ed americano delle piastrelle di ceramica, valutando opportunità e rischi per le imprese italiane.

L'evoluzione del settore delle costruzioni e il confronto con i competitor tra i temi principali trattati da Giuseppe Schirone e Federico Ferrari di Prometeia, introdotti dal *presidente della Commissione Statistiche dell'Associazione* Stefano Bolognesi. I due incontri hanno visto la partecipazione complessivamente di oltre 120 addetti delle aziende ceramiche.

L'articolo di approfondimento sul mercato americano è a pagina 32

## POLITICHE EUROPEE PER sostenere l'innovazione del settore

I vertici dell'Associazione hanno partecipato al convegno, tenutosi il 20 febbraio a Civita Castellana, organizzato dal gruppo ECR Group in the European Parliament al Parlamento Europeo, che ha visto gli interventi di Antonella Sberna, *vicepresidente del Parlamento Europeo*, dell'euro-parlamentare Stefano Cavedagna e dell'on. Mauro Rotelli, *presidente della Commissione Ambiente della Camera dei Deputati*, introdotti dal Sindaco di Civita Castellana, Luca Giampieri.

Il *presidente* Augusto Ciarrocchi ha dedicato parte del suo intervento alla revisione del BREF ceramico, il documento che stabilisce le migliori tecniche disponibili e i limiti di emissione per i prossimi 5 anni. "Se si vuole sostenere l'innovazione nel settore ceramico è necessario che vengano adottati livelli e prestazioni compatibili con la realtà e con la sostenibilità economica". Nel settore delle piastrelle il mancato rispetto delle regole internazionali non riguarda più solo la Cina, ma anche l'India. Sebbene nel 2023 la Commissione europea abbia applicato dazi *antidumping* alle importazioni indiane, queste hanno raddoppiato la propria quota. "Gli attuali strumenti europei non sono sufficienti a contrastare la concorrenza indiana, sia in termini di dumping commerciale che ambientale e sociale" - ha proseguito Graziano Verdi, *presidente CET e vice presidente di Confindustria Ceramica* - "Il CBAM rappresenta un possibile strumento di riequilibrio della competitività, a condizione però che la progressiva riduzione delle quote gratuite di CO<sub>2</sub> venga rinviata fino a quando non sia stata accertata la reale capacità dello stesso CBAM di mitigare il rischio di delocalizzazione produttiva".

Il *direttore* Armando Cafiero ha aggiunto che la gas release oggi rappresenta una misura essenziale in grado di calmierare il prezzo dell'energia termica. "In Europa auspichiamo che il *decalage* delle quote di CO<sub>2</sub> collegate al CBAM possa essere posticipato, anche per togliere aspettative della speculazione finanziaria".





## LA CERAMICA ITALIANA si è presentata al MIPIM 2025

Confindustria Ceramica, sotto l'egida dei marchi Ceramics of Italy e Cersaie, in coordinamento con Confindustria Emilia-Romagna e ANCE regionale ha fatto nuovamente tappa al Palais des Festivals di Cannes dall'11 al 14 marzo, in occasione di MIPIM 2025, la fiera annuale dedicata allo sviluppo urbanistico delle grandi città del mondo. La partecipazione dell'associazione ha fatto parte, per la seconda volta, di una collettiva organizzata dalla Regione Emilia-Romagna, Assessorato Sviluppo Economico e Green Economy, Lavoro, Formazione, Relazioni Internazionali.

La presenza si è sviluppata su uno stand di 30 mq nel Padiglione Italia, accanto allo stand di ITA - *Italian Trade Agency*, delle Agenzie di Stato e di altre importanti regioni italiane. MIPIM è un luogo dedicato a presentazioni e workshop con l'obiettivo di proporre a investitori provenienti da tutto il mondo le opportunità e i progetti disponibili ed i servizi e prodotti a supporto dell'attrazione di investimenti che offre il territorio stesso. Un'occasione importante per spiegare come la ceramica italiana possa essere protagonista anche nel contesto delle grandi trasformazioni urbanistiche.

Tra gli eventi in programma, oltre al convegno di apertura che ha visto come protagonista l'*ex primo ministro italiano* Mario Draghi, si è tenuto presso il Padiglione Italia il workshop *Emilia-Romagna Strategic Technologies and Infrastructures for Innovation*, con la partecipazione di Vincenzo Colla, *vice presidente della Regione Emilia-Romagna*, Luca Rossi, *direttore di Confindustria Emilia-Romagna*, assieme a sindaci, assessori ed enti in rappresentanza del territorio. [www.mipim.com](http://www.mipim.com)



## BATIMATEC EXPO riapre i battenti

La 27ª edizione di Batimatec, salone internazionale dell'Edilizia, dei Materiali da Costruzione e dei Lavori Pubblici, si svolgerà ad Algeri presso il "Palais des Expositions de la SAFEX" dal 4 all'8 Maggio 2025. Con 40.000 m² di superficie espositiva, la partecipazione delle imprese italiane è promossa anche quest'anno da ICE agenzia. Il Pavillon G1, area della fiera storicamente riservata alle aziende della penisola, darà occasione di promozione all'estero alle aziende operanti nel settore delle tecnologie, macchinari e impianti per la lavorazione del marmo, delle costruzioni e il movimento terra. La partecipazione è estesa anche alle aziende operanti nel settore dei prodotti per l'edilizia, del prodotto lapideo e dei materiali da costruzione. Il salone sarà inoltre occasione di confronto grazie alle conferenze organizzate che verteranno su temi quali innovazioni tecnologiche, sostenibilità ambientale



e ancora grazie ai workshop interattivi pensati per fornire un'esperienza pratica e una formazione approfondita con i professionisti del settore. L'edizione del 2024 si è conclusa con 250.000 mila visitatori, 900 espositori e una partecipazione internazionale di 14 paesi. [www.batimatecexpo.com](http://www.batimatecexpo.com)

## CERAMICS OF ITALY PARTECIPERÀ a maggio alla Clerkenwell Design Week

L'associazione sta organizzando, in collaborazione con ICE e ITA Londra, la partecipazione a Clerkenwell Design Week, il festival indipendente del design più importante del Regno Unito dedicato ad architetti e interior designer in programma a Londra dal 20 al 22 maggio. CDW vede la partecipazione di visitatori da tutto il Regno Unito oltre che dalla Francia, Benelux e nord Europa.

La manifestazione si svolgerà come di consueto attorno agli showroom di Clerkenwell Road, la via a più alta concentrazione di studi di architettura d'Europa. L'ultima edizione della CDW del 2024 ha visto più di 600 eventi di curatela distribuiti in tutto il quartiere EC1, integrati da una solida rete di oltre 160 showroom e 300 espositori in più di 12 sedi diverse, nei quali si sono tenuti lanci di nuovi prodotti, workshop e conferenze.

La collettiva italiana del settore ceramico vede la partecipazione di 17 aziende ceramiche associate (Ceramica Sant'Agostino, Ceramiche Keope, Ceramiche Marca Corona, Casalgrande Padana, CE.SI., SIMAS, Gruppo Bardelli, Etruria Design, Ceramiche Refin, Tonalite, Ceramiche Settecento, ABK Industrie Ceramiche, Acquario, Cooperativa Ceramica D'Imola, La Faenza, Supergres, Paul Ceramiche) in un'area dedicata con corner espositivi in St. John's Square, cuore di Clerkenwell Road. [www.clerkenwelldesignweek.com](http://www.clerkenwelldesignweek.com)



## PARMA SI PREPARA a SPS Italia 2025

Giunta alla sua tredicesima edizione, SPS Italia si terrà a Parma dal 13 al 15 Maggio 2025. La fiera dell'automazione e del digitale per l'industria rappresenta l'appuntamento di riferimento in Italia per scoprire le tecnologie abilitanti per la fabbrica e



per confrontarsi sulla trasformazione green e digitale del settore manifatturiero. Con oltre 800 espositori i 6 padiglioni espositivi si organizzano intorno due macroaree, che comprendono nei padiglioni 3,5, e 6 prodotti e soluzioni per l'automazione industriale e nei padiglioni 4,7 e 8 il *Digital District*, in cui i fornitori di software industriale presenteranno soluzioni tecnologiche avanzate. A completare l'area ci sarà lo spazio "Focus AI", dedicato all'applicazione dell'intelligenza artificiale. Numerosi inoltre gli eventi dedicati alla formazione, che vedranno SPS *on tour* nei prossimi mesi in giro per l'Italia. I temi e le iniziative, che avranno modo di essere occasione di confronto durante la fiera, tratteranno di automazione tecnologica e sostenibile, di opportunità professionali in ambito industriale per le nuove generazioni, di occasioni per valorizzare le giovani Start-Up e di incontri divulgativi che mirano a consapevolizzare sul fenomeno del gender gap nel settore dell'automazione industriale. [www.spsitalia.it](http://www.spsitalia.it)

# ADDITIVI CHIMICI PER CERAMICA

CHEMICAL ADDITIVES  
FOR CERAMICS



*Mistral*  
ITALIA s.r.l.

## **Ausiliari per impasto** Adjuvants for raw materials:

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

## **Engobbio sottomarca** Lower side engobe:

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

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

## **Ausiliari per smalteria** Adjuvant for glazing lines:

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

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

Mistral ITALIA s.r.l.

Via Tiziano, 12 - C.P. 42014 Castellarano (RE) - Italy  
Tel. +39 0536 813066 - Fax +39 0536 813073 - P.IVA e C.F. 03854670365  
info@mistralsrl.net - [www.mistralsrl.net](http://www.mistralsrl.net)



SINCE 1974 INNOVATIONS FOR  
THE TILE SETTING PROFESSIONAL



## Leading State-Of-The-Art Large Format Tiles Pro-Grade Tools Since 2012

We were the first in the world to introduce many installation tools specifically designed for Large Format Tiles. Nowadays, they are considered market benchmarks.

Our first rail cutter dates back to 2012.

We invented the first large-format-tiles table in 2013.

We were the first to introduce handling frame in 2012.

All of these tools are now in their 3<sup>rd</sup> or 4<sup>th</sup> generation, redefining the standards.

Discover more at Coverings, Orlando 29 April - 2 May 2025

# Coverings

THE GLOBAL TILE & STONE EXPERIENCE

BOOTH #2640

# Nasce Raimondi USA Corporation

**RAIMONDI S.P.A.**, azienda modenese dal 1974 leader nel settore delle attrezzature per la posa di ceramica, sul finire del 2024 ha portato a termine l'acquisizione del proprio distributore statunitense, Donnelly Distribution Inc., rilevandone il 100% degli asset.

Il 1° Gennaio 2025 nasce così Raimondi USA Corp. volta a consolidare ed ulteriormente espandere la presenza del marchio su un mercato strategico quale quello Nord Americano, dove Raimondi è forte ormai di oltre 20 anni di sviluppo e di una rete tecnico-commerciale ben radicata sul territorio.

Raimondi USA ha rilevato interamente la struttura del proprio distributore, mantenendo inalterato lo Staff: il management (inclusa la proprietà uscente), tutto il

personale di vendita, amministrativo e logistico, fanno parte ora dell'organico Raimondi. Questo, per garantire la massima continuità di gestione e di conseguenza il miglior servizio.

La filiale ha la propria sede a Sussex, Milwaukee (WI), dove sono situati uffici e magazzini, perfettamente operativi e con piena autonomia in termini di logistica, gestione ordini, assistenza post vendita, training tecnico commerciale. Oltre che dalla sede principale, Raimondi USA copre il mercato statunitense con resident managers già operativi

negli Stati del Sud, del Nord Est e del Midwest.

“Con l'espansione negli Stati Uniti – ha dichiarato Marco Raimondi, *direttore generale Raimondi S.p.A.* e *presidente Raimondi USA* – la nostra società apre un nuovo capitolo della propria storia, scegliendo il mercato USA per passare da una situazione distributiva di *partnership* commerciale ad una vera e propria presenza diretta sul posto, con tutti i benefici che ne conseguono sia in termini di competitività che di recepimento delle esigenze specifiche del mercato.”



## Raimondi opens its own subsidiary in the USA

**RAIMONDI S.P.A.** (Italian based company that has been a leader in professional tools for ceramic tile installation since 1974) completed the acquisition of its US distributor, Donnelly Distribution Inc., at the end of 2024, acquiring 100% of its assets.

On 1 January 2025, Raimondi USA Corp. was born to consolidate and further expand the brand's presence in a strategic market such as the North American market, where Raimondi is relying on more than 20 years of trading development and service network in the territory. Raimondi USA has acquired the entire structure of

its distributor, maintaining the Staff unchanged: the management (including previous owners and President), all the sales, administrative and logistic personnel are now part of the Staff of Raimondi USA, to ensure maximum continuity of management and consequently the best service for customers.



Raimondi USA is based in Sussex (WI), just outside of Milwaukee, where offices and warehouse are located, fully operational and independent in terms of logistics, order management, after-sales assistance, technical commercial training. In addition to its head office,

Raimondi USA covers the US market with resident managers already operating in Southern regions, North-East and Mid-West States.

“With the expansion in the United States - Marco Raimondi, general manager of Raimondi S.p.A. and president of Raimondi USA, said - our company opens a new chapter of its history, selecting US market as the first chance to move from a distribution business model to a real direct presence on the spot, with all the benefits that this step entails, in terms of both competitiveness and understanding of the specific needs of the market.”

**Raimondi USA Corp.**

W 245 N 5474 S. Corporate Circle Sussex,  
WI 53089

Tool-Free (800) 625-6686

info@raimondiusa.com

# 'IO SCELGO LA RESPONSABILITÀ'

## entra negli showroom

di Andrea Serri

**□** La campagna 'Io scelgo la responsabilità. Fallo anche tu' si caratterizza per due aspetti strettamente intrecciati: contenuti razionali, e non emozionali, per descrivere la sintesi di attenzione all'ambiente e rispetto delle persone; coinvolgimento del sistema della distribuzione per annunciare al meglio questi valori al consumatore finale. Una campagna di informazione sui canali social ma anche, e soprattutto, di coinvolgimento, di concerto con le aziende ceramiche italiane, degli showroom che rappresentano il luogo dove si concretizza il processo di acquisto e di definizione del *premium price* dei singoli prodotti. Lungo queste direttrici si sono sviluppate, in questi primi mesi dell'anno,

una serie di iniziative finalizzate a raggiungere proprio questi obiettivi, sia in Italia che all'estero.

### Il rapporto con le associazioni

Fin dalle battute iniziali di costruzione della campagna si è mantenuto uno stretto rapporto con Angaisa e Sercomated – le associazioni nazionali più rappresentative per le imprese idrotermosanitarie e per quelle della distribuzione edile – e con Assoposa, la realtà che riunisce e forma i posatori italiani di eccellenza. Un confronto che si è sviluppato, fin dalla scorsa estate, rispetto alla natura degli strumenti da utilizzarsi nei diversi momenti di contatto tra il mondo della produzione e quello della distribuzione e che ha avuto momenti di verifica nel *focus group* con un selezionato *panel* di operatori di mercato.

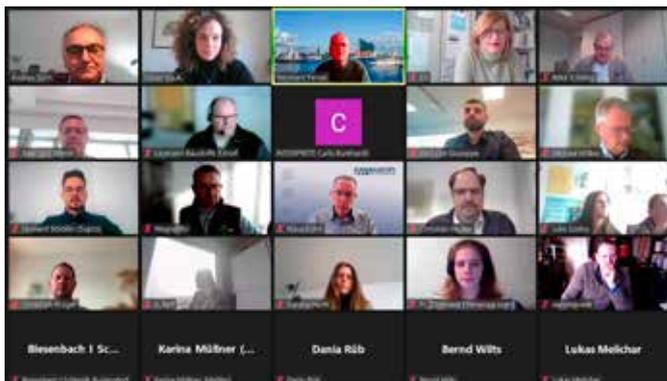
### I webinar con gli attori della distribuzione

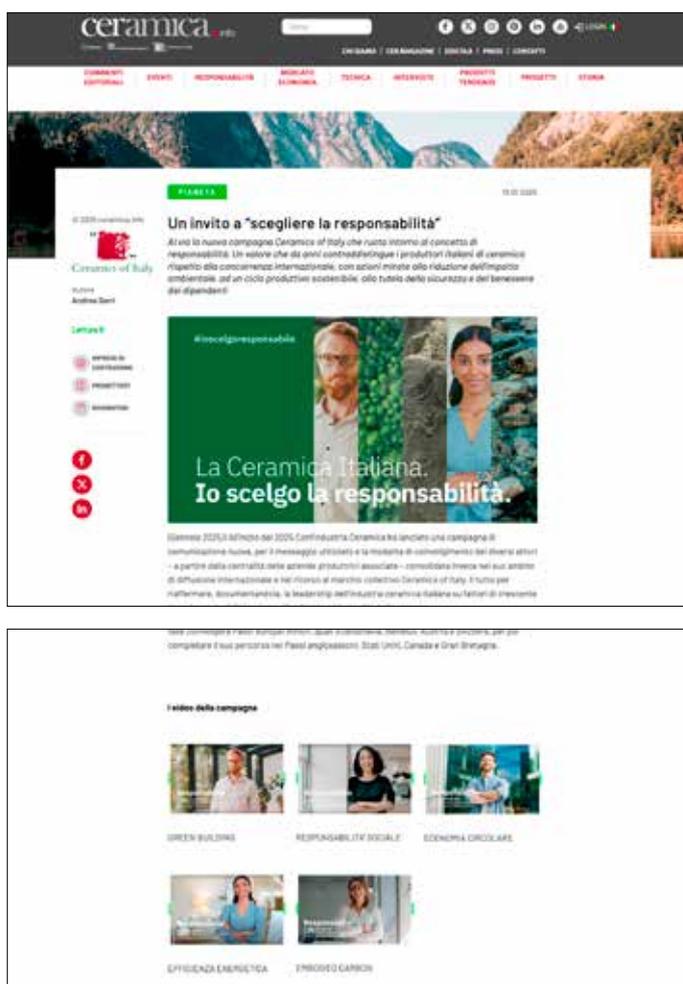
Con l'avvio della campagna ad inizio 2025 il passo successivo è stato il coinvolgimento diretto delle singole aziende commerciali presenti sul territorio nazionale, realizzando incontri in modalità digitale tanto agli addetti alla sala mostra quanto ai social media manager. Due categorie di interlocutori in grado di informare i potenziali acquirenti della propria area geografica, a partire da coloro che ricercano le prime informazioni per orientare le proprie scelte - andando a fare ricerche sul web - per arrivare fino a chi è più prossimo all'acquisto presso le sale mostra. Una diffusione delle informazioni sul territorio essenziale per interessare un numero crescente di potenziali acquirenti e per



Sopra: presentazione degli strumenti della campagna alla TTA (The Tile Association), associazione inglese dei distributori di ceramiche.

Sotto: Gruppo di Lavoro AG Fliese della Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel e.V. (BDB e V.), l'associazione tedesca dei distributori di ceramiche durante la presentazione della campagna.





www.ceramica.info

propagare la conoscenza ed il valore della responsabilità della ceramica italiana. Un coinvolgimento che ha preso forme e modalità le più diverse, tra cui il primo ciclo di incontri con le sezioni regionali di Angaisa di Veneto, Toscana, Sicilia ed Emilia-Romagna e l'invito di Quartarella a Simone Ricci e *Ceramics of Italy* per una trasmissione in diretta su Tele Norba.

### Formare i formatori

La centralità e l'attenzione al punto vendita sono state sottolineate anche in un altro modo: formando i formatori di chi opera, a diverso titolo, in sala mostra. Da qui il coinvolgimento di Veronica Verona, titolare dell'*Accademia dello Showroom*, che illustrerà durante la propria attività di formazione e docenza agli addetti di sala mostra i valori ed i principi della campagna mentre nell'incontro del 15 aprile con i responsabili marketing, comunicazione e commerciali Italia delle aziende ceramiche spiegherà loro come rendere più performante la relazione. Da qui i rapporti con Riccardo Fiorina, ideatore e gestore dei corsi di formazione *on line* per il 'progettista sistemico', rivolto ad oltre 600 tra architetti, ingegneri e geometri italiani che – dipendenti delle imprese di distribuzione o collaboratori esterni – realizzano attività di consulenza e progettazione a favore del cliente finale.

### Le attività delle aziende di produzione

All'obiettivo di aumentare il volume della conversazione hanno contribuito in modo decisivo le aziende di produzione, piastrelle e lastre e prodotti

dell'arredobagno: attraverso la *media kit* reso disponibile dall'Associazione, hanno postato e sponsorizzato sui propri canali social i cinque video, aggiornato il catalogo prodotti con pagine dedicate alla campagna, integrato le pagine web dei propri siti aziendali modificando, in alcuni casi, anche la denominazione della sezione sostenibilità in 'responsabilità', proprio con l'obiettivo di far meglio apprezzare questo nuovo set di valori che appartiene precipuamente all'industria italiana. Il tutto a fianco della campagna *social* predisposta dall'Associazione in Italia, Francia e Germania che, nel corso di questi primi mesi dell'anno, si è sviluppata per catturare attenzione e trasferire i valori della responsabilità ai professionisti della filiera ed ai consumatori in procinto di ristrutturare casa.

### Un modello replicato all'estero

Il modello di comunicazione e coinvolgimento messo a punto per l'Italia è in corso di implementazione anche sui

mercati esteri. Ai *webinar* con l'associazione tedesca BDB e quella francese UNECP, a cui sono succeduti incontri con le singole aziende ed inviti a presentare la campagna in occasione dei loro più importanti eventi associativi nazionali, si è affiancata la presentazione all'inglese TTA, avvenuta presso la sede di Confindustria Ceramica in occasione del loro tour presso il distretto emiliano della ceramica. Dalla metà di aprile si avvierà la seconda fase della campagna sui canali social dell'Associazione, rivolta ai mercati europei di minore dimensione e a quelli nord americani: nuovi momenti di confronto e di diffusione della conoscenza della Responsabilità della ceramica italiana. Una nuova freccia all'arco delle motivazioni di scelta, finalizzata anche a valorizzare – lato mercato – i rilevanti investimenti fatti in tecnologia, innovazione e sicurezza sul lavoro.

aserri@confindustriaceramica.it



# CERSAIE

Bologna - Italy

INTERPROMEX  
COMUNICAZIONE

## A space for architectural design



### International Exhibition of Ceramic Tile and Bathroom Furnishings

22-26 / 09 / 2025

[www.cersaie.it](http://www.cersaie.it)

Promoted by



In collaboration with



Organized by



With the support of





# CERAMICS OF ITALY

## porta innovazione, design e ospitalità a Orlando

di Brittney Harmond

**Sono 80 i marchi italiani che partecipano a Coverings 2025**

**Ceramics of Italy** porterà anche quest'anno l'eccellenza delle piastrelle di ceramica italiana a Coverings 2025, la più importante esposizione di piastrelle e pietra del Nord America, che torna all'Orange County Convention Center di Orlando, in Florida, dal 29 aprile al 2 maggio 2025, per la sua 35ª edizione. Coverings continua a essere il luogo di incontro per i professionisti del design, gli architetti e i protagonisti del settore alla ricerca delle ultime novità in fatto di materiali per superfici. Con l'esposizione di 80 tra i più importanti marchi ceramici italiani, il Padiglione Italia sarà un vibrante centro di creatività, con collezioni di piastrelle all'avanguardia che incarnano la creatività italiana, la sostenibilità e l'innovazione tecnologica.

da baricentro per riunirsi, fare rete e godere di un'autentica esperienza di ospitalità italiana a cura di Spuntino, società di *catering* con sede a Miami, in Florida. Caratterizzato da elementi di design modulare e sostenibile, lo stand metterà in mostra la versatilità della ceramica italiana - con i contributi di Appiani, Ceramica Vogue, Cotto d'Este, La Fabbrica, Lea Ceramiche, Mirage, Naxos e Fila Surface Care Solutions - applicata ai pavimenti, agli arredi personalizzati e alle strutture tridimensionali dello stand.

All'interno del Giardino all'Italiana sarà presentata anche la nuova campagna di *Ceramics of Italy* "I Choose Responsibility", per sensibilizzare i visitatori sui risultati ottenuti dalle aziende italiane di piastrelle. Attraverso nuovi video, la campagna trasmetterà argomenti chiave - tra cui l'efficienza energetica, la bioedilizia, l'*embodied carbon*, la responsabilità sociale e l'economia circolare - incoraggiando fortemente i designer, i progettisti e i consumatori a fare scelte consapevoli.

Saranno inoltre disponibili informazioni sul programma di *Ceramics of Italy* "Destinazione: Cersaie", un'iniziativa che ogni anno offre ad operatori immobiliari, architetti, professionisti del design, costruttori e appaltatori nordamericani la possibilità di partecipare ad una delegazione in visita a Cersaie - il Salone Internazionale della Ceramica per l'Architettura e dell'Arredobagno - in programma dal 22 al 26 settembre 2025 a Bologna.

### All'interno del Padiglione Italia

Organizzato da Confindustria Ceramica, il Padiglione Italia - situato nella South Hall del centro congressi - sarà ricco di nuove tendenze e innovazioni che mettono in evidenza il radicato impegno dell'Italia verso la *leadership* globale e la qualità della manifattura italiana. Il cuore del Padiglione italiano sarà lo stand di *Ceramics of Italy*, il "Giardino all'italiana" (Stand #1225), progettato dal rinomato studio di architettura new-yorkese HDR. Questo spazio fungerà



Foto Simone Ricci



### Tendenze e innovazioni in mostra

A Coverings 2025 saranno esposte le ultime tendenze del design e le innovazioni all'avanguardia della ceramica italiana. Ci si aspetta una forte presenza di tonalità ispirate all'acqua, disegni tattili che incarnano l'imperfezione e la maestria artigianale, motivi geometrici di grande effetto, superfici rigate, scanalate e a strisce, oltre a nuove entusiasmanti rivisitazioni delle pietre naturali. Gli elementi di arredo - che vanno dai lavabi, ai servizi igienici, ai tavoli e agli armadi - continueranno a fare tendenza in tutto il Padiglione Italia, mentre i piani di cottura a induzione integrati che si adattano alle cucine e i top per i bagni moderni, le superfici in porcellanato antibatterico e le tecniche di venatura passante continueranno a essere al centro della scena. Le aziende presenteranno collezioni per *outdoor* e *indoor* che creano continuità tra gli spazi, oltre a nuove pavimentazioni in gres porcellanato resistenti alle intemperie, rivestimenti per piscine. Poiché la sostenibilità è al centro dell'attenzione dei produttori italiani, saranno in primo piano anche le collezioni con certificazioni EPD, LEED e Greenguard, oltre a un numero crescente di aziende certificate B Corp.

### Approfondimenti del settore

Coverings 2025 offre anche l'opportunità di ascoltare alcuni dei principali protagonisti del settore. **Danielle McWilliams**, vicepresidente esecutivo di Novità Communications, farà parte

di un gruppo di esperti per la sessione "Tendenze globali delle piastrelle" martedì 29 aprile alle 11:00 (Sala S230E), dove esplorerà le tendenze più recenti e stimolanti in tutto il mondo attraverso la lente dei quattro principi di Coverings: sostenibilità, lusso senza tempo, salute e benessere e vita all'aperto.

Mercoledì 30 aprile, alle ore 15.00 (Sala S230C), i vertici di Confindustria Ceramica, tra cui il direttore generale **Armando Cafiero** e il presidente della Commissione Attività Promozionali e Fiere **Emilio Mussini**, saranno affiancati da **Carlo Angelo Bocchi**, di ITA-Italian Trade Agency di Miami, per ospitare l'annuale **Conferenza Stampa Internazionale Ceramics of Italy**. L'evento rivelerà i vincitori del prestigioso concorso di architettura *Ceramics of Italy Tile Competition 2025*, che presenteranno i loro progetti, evidenziando il meglio del design italiano in ceramica e gres porcellanato in ambito residenziale, non residenziale e in nuove applicazioni.

### Riconoscere l'eccellenza del settore

Uno dei momenti salienti di Coverings sarà l'annuncio del *Confindustria Ceramica North American Distributor Award 2025*, che premia un distributore che ha dimostrato una consolidata conoscenza e dedizione ai prodotti ceramici italiani.

Il vincitore sarà celebrato mercoledì 30 aprile durante la Serata Italiana.

[brittney@novitapr.com](mailto:brittney@novitapr.com)



## PADIGLIONE ITALIA

### I MARCHI ITALIANI a Coverings (South Hall)

Abk Group	Fap Ceramiche
Alfalux	Fincibec
Antica Ceramica	Gruppo Romani
Appiani	Happy House
Artistica 3	Imola
Atlas Concorde	Keradom
Atlas Concorde Habitat	Kronos2
Atlas Plan	La Fabbrica Ava
Avastone	La Fenice
Bigslabs by Nuovocorso	Lafaenza
Blustyle	Leonardo
Bottega	Level
Casalgrande Padana	Marca Corona
Ceramica Bardelli	Marocchi
Ceramica Del Conca	MGM
Ceramica Euro	Micro
Ceramica Fondovalle	Mirage Granito
Ceramica Magica	Ceramico
Ceramica Rondine	Monocibec
Ceramica Vogue	Mytop
Ceramiche Caesar	Naxos
Ceramiche Keope	Nuovocorso
Ceramiche Mariner	Optimum
Ceramiche Refin	Pastorelli
Ceramiche San Nicola	Polcart
Ceramiche Supergres	Progetto Baucer
Coem-Fioranese	Provenza
Coop. Ceramica d'Imola	Ragno
Cotto d'Este	Saime Ceramiche
Cotto Petrus	Sartoria
Dado Ceramica	Self Style
Decoratori Bassanesi	Settecento-Manifattura Ceramica
Domus Linea	Tagina
Eco Ceramica	Terratinta Ceramiche
Edimax Astor	Tonalite
Ceramiche	Tuscania
Elios Ceramica	Unicom Starker
Emilgroup	V.E.P.87
EnergieKer	Versace Ceramics
Ergon	Wall&Floor
Ermesaurelia	
Eterno Ivica	

# USA: CRESCITA RESILIENTE e prospettive ottimistiche

di Sara Seghedoni



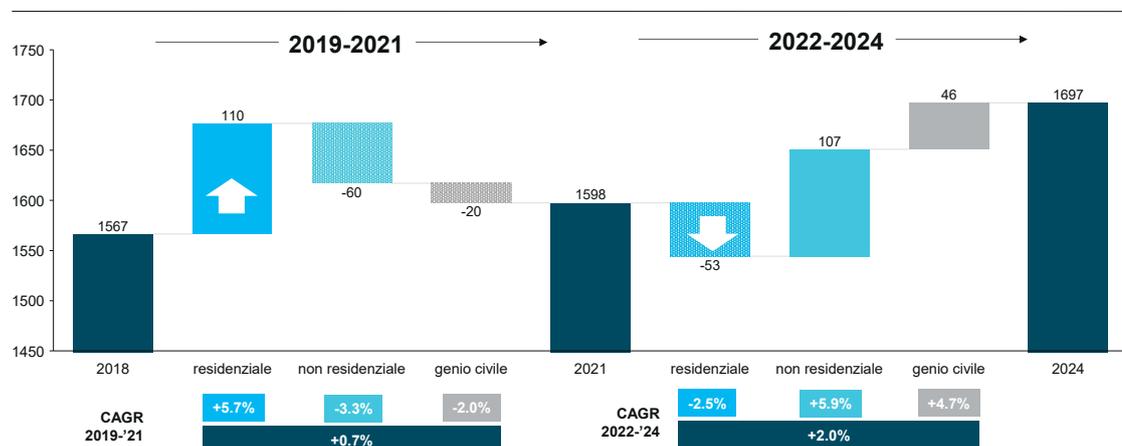
**Considerando** l'ultimo quinquennio, il settore residenziale statunitense ha sostenuto l'evoluzione degli investimenti fino al 2021 (+5,7%). Nel biennio 2022-'24 il timone è passato al non residenziale (+5,9%) e al genio civile (+4,7%), mentre il residenziale ha evidenziato un andamento negativo (-2,5% CAGR 2022-'24). Secondo i dati Prometeia, il

valore totale degli investimenti in costruzioni ammonta nel 2024 a 1.697 miliardi di \$ (+2% CAGR 2022-'24). Dopo un triennio 2019-2021 di forte espansione gli investimenti nelle nuove costruzioni residenziali risultano in caduta nel 2022-2024 (-4,6% CAGR). Nel 2024 tengono le ristrutturazioni che hanno contribuito a quasi i 3/4 della crescita del totale degli investimenti residenziali, pari a 663 miliardi di \$. Gli *housing starts* sottolineano la debolezza dell'andamento delle nuove costruzioni. La dinamica degli avvisi di cantiere evidenzia il rallentamento in corso: dopo un calo del 9,6% nel corso del 2023, i nuovi cantieri sono diminuiti di un ulteriore 5% nel 2024. La discesa dei livelli di attività è "appesantita" dai cantieri approvati ma non ancora avviati, a livelli record se rapportati alla situazione complessiva del

**Il 2024 si è rivelato un altro anno difficile per il mercato delle costruzioni negli Stati Uniti, penalizzato da alti tassi ipotecari, inflazione, carenza di manodopera, aumento dei costi dei materiali e dei prezzi delle case che hanno influenzato le scelte di investimento degli acquirenti**

USA, Investimenti in costruzioni (contributi)

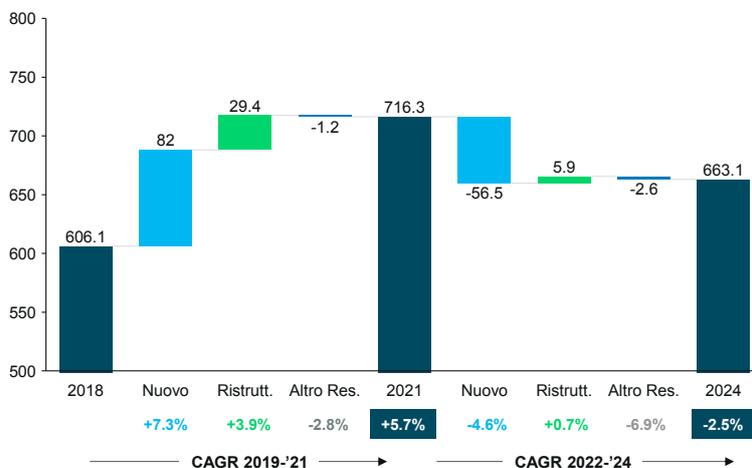
A prezzi costanti, valori concatenati (base 2017) in miliardi di \$



Fonte: Prometeia, Osservatorio previsionale per l'industria della piastrelle in ceramica, Webinar Mercato: focus USA, Marzo 2025

### USA, Investimenti in costruzioni, Residenziale (contributi)

A prezzi costanti, valori concatenati (base 2017) in miliardi di \$



Fonte: Prometeia, Osservatorio previsionale per l'industria della piastrelle in ceramica, Webinar Mercato: focus USA, Marzo 2025

#### mercato delle costruzioni

Secondo gli ultimi dati dell'U.S. Census Bureau gli *housing starts* privati a febbraio hanno raggiunto 1.501.000 di nuovi cantieri, +11,2% rispetto a gennaio, ma -2,9% rispetto a febbraio 2024 (1.546.000). Le unità abitative private che hanno ottenuto la concessione edilizia a febbraio risultano 1.456.000, -1,2% rispetto a gennaio e -6,8% rispetto a febbraio 2024 (1.563.000). I completamenti di alloggi di proprietà privata a febbraio erano 1.592.000, -4,0% rispetto a gennaio e -6,2% rispetto a febbraio 2024 (1.698.000).

Segnali positivi emergono dalle vendite di nuove case unifamiliari, che a febbraio 2025 hanno raggiunto 676.000 unità, secondo le stime pubblicate dall'U.S. Census Bureau e dal Department of Housing and Urban Development, +1,8% rispetto a gennaio e +5,1% rispetto a febbraio 2024 (643.000). Il prezzo di vendita medio è stato di \$ 487.100. Le vendite totali di case esistenti sono aumentate del 4,2% da gennaio a febbraio, raggiungendo i 4,26 milioni di unità, secondo la National Association of Realtors. Su base annua, le vendite sono calate dell'1,2% (in diminuzione rispetto ai 4,31 milioni di febbraio 2024). Il prezzo medio delle case esistenti per tutti i tipi di alloggi è di \$ 398.400, in aumento del 3,8% rispetto a un anno



Foto di Alexander Fox | Planet Fox da Pixabay

fa (\$ 383.800).

Le stime Prometeia evidenziano per il 2025-2026 incrementi nel comparto residenziale pari a 1,4% e 3,2%. Il miglioramento delle condizioni di finanziamento e l'aumento della capacità di spesa delle famiglie potrebbero garantire agli investimenti in edilizia residenziale un impulso più forte rispetto a quanto ipotizzato.

L'alleggerimento graduale dell'inflazione anticipa la prosecuzione della fase di rientro dalla politica monetaria restrittiva da parte della FED, con impatti favorevoli sui costi di finanziamento delle famiglie e sulla domanda di mutui. In un contesto macroeconomico favorevole lo *shortage* abitativo è stimato mantenere elevata la domanda di abitazioni e gli investimenti residenziali.

Di contro, i dazi dell'amministrazione Trump potrebbero generare tensioni sui prezzi al consumo, imponendo alla FED un atteggiamento più prudente nella gestione dei tassi di interesse e, conseguentemente, agendo in maniera negativa sulle condizioni di accesso ai mutui. Allo stesso modo l'applicazione dei dazi su Canada, Messico ed altri Paesi fornitori, potrebbero ridurre la disponibilità di materie prime utilizzate nel settore delle costruzioni, impattando in modo sfavorevole sullo sviluppo dei cantieri. Situazione simile si verificherebbe in caso di stretta sull'immigrazione, considerata l'elevata incidenza di lavoratori irregolari sul totale nel settore delle costruzioni USA.

sseghedoni@confindustriaceramica.it

# PROSPETTIVE INCERTE per il mercato americano

di Andrea Cusi

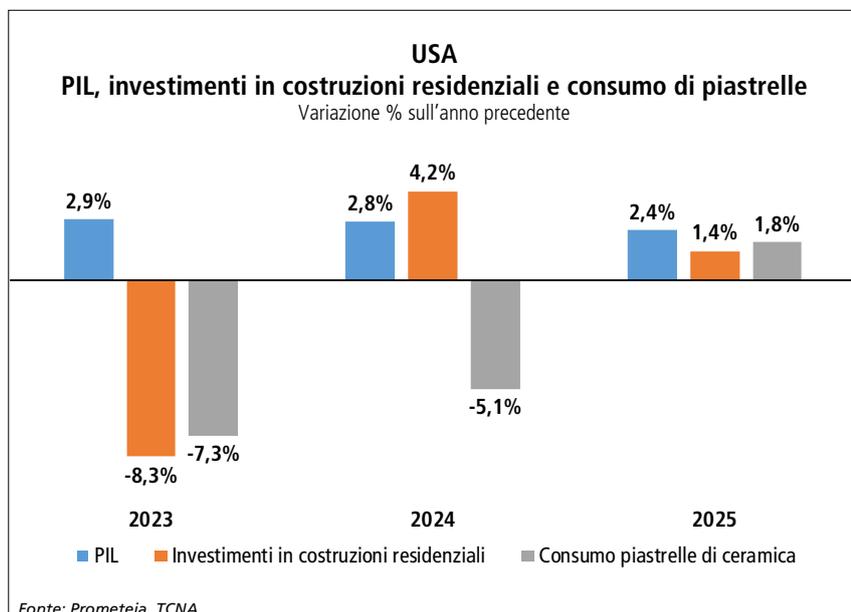
**Il webinar  
Confindustria  
Ceramica-  
Prometeia di marzo  
2025 delinea un  
lieve recupero  
del consumo di  
ceramica.  
Previsioni su cui  
pesa l'incognita dei  
dazi, che potrebbero  
sconvolgere la scena**

**□** Dopo aver archiviato il 2024 con una crescita economica sostenuta, stimata al +2,8%, l'economia americana appare indirizzata a registrare un'ulteriore espansione nel 2025. Questa crescita sarà spinta da un mercato del lavoro dinamico e da una solida crescita dei salari, sebbene a ritmi più moderati rispetto agli anni precedenti, che dovrebbero portare un ulteriore incremento del PIL del +2,4%. Tuttavia, iniziano ad emergere i primi segnali di raffreddamento, come il tasso di risparmio persistentemente basso e il calo della fiducia dei consumatori. La persistente carenza di abitazioni e il possibile rientro dei tassi di interesse dovrebbero inoltre sostenere gli investimenti residenziali, che dopo il recupero stimato al +4,2% del 2024, sono attesi in crescita anche nell'anno in corso, del +1,4% circa.

Sono queste alcune delle evidenze emerse durante il webinar realizzato da Prometeia, in collaborazione con l'Associazione, lo scorso 12 marzo.

Tuttavia, lo scenario può essere fortemente influenzato dalle scelte di politica commerciale adottate dal governo americano. Un eventuale aumento delle tariffe sui beni importati rappresenta infatti il principale rischio sia per la tenuta dell'attività manifatturiera che per l'andamento dei prezzi e, quindi, la dinamica dei tassi di interesse. L'evoluzione dell'inflazione e dei tassi di interesse sarà inoltre centrale anche nella dinamica degli investimenti in costruzione dal lato della domanda mentre, lato offerta, le politiche migratorie che potrebbero ridurre la forza lavoro e l'impatto delle tariffe sull'approvvigionamento di input rappresentano le principali minacce.

Il mercato americano delle piastrelle di ceramica è il più rilevante mercato all'importazione a livello mondiale. Rappresenta infatti oltre il 6% delle importazioni globali in quantità e l'8% di quelle in valore. Nel quadriennio 2020-2024 i produttori locali hanno mantenuto una quota media del 29% circa, mentre le importazioni hanno inciso mediamente per il 70% sul consumo totale di piastrelle di ceramica, che si è attestato in media a circa 270 milioni di metri quadrati. Il mercato inoltre è caratterizzato da una forte eterogeneità dei fornitori: produttori europei come Italia e Spagna detengono insieme circa un quarto del mercato, mentre paesi latino-americani come Messico e Brasile rappresentano circa il 18% dei consumi americani. Tra i Paesi



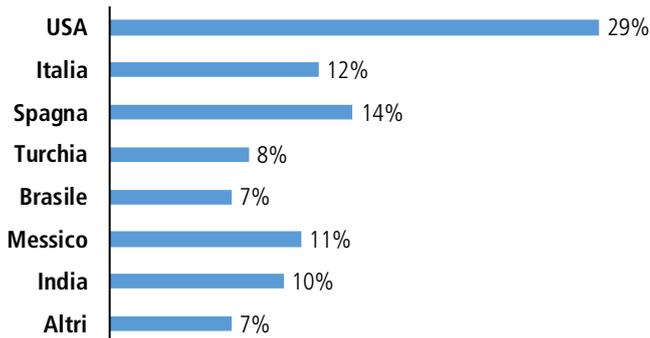


Museum House  
Brooklyn, New York, USA  
(2021)

www.ceramica.info

**USA: mercato delle piastrelle di ceramica**

Quota % di mercato media in quantità; anni 2020-2024



Fonte: Confindustria Ceramica, Prometeia

asiatici, negli ultimi anni si è osservata una repentina crescita delle esportazioni indiane che, insieme ad altri paesi del sud est asiatico, hanno acquisito rapidamente importanti quote di mercato. Dal 2019 al 2023 le importazioni dall'India sono infatti cresciute di oltre 31 milioni di metri quadrati in volume, portando il paese a diventare in pochi anni il principale fornitore in volume. L'eterogeneità dei fornitori si riflette anche sul mix di prodotto importato dagli USA, meno sbilanciato verso il grés porcellanato rispetto ai principali mercati europei, sebbene i player asiatici, con valori medi più ridotti, detengano una quota rilevante e in crescita del mercato americano anche sul grés porcellanato. Una quota significativa delle importazioni, stimata al 20%, è infatti rappresentata da prodotti "commodity", con prezzo medio inferiore ai 5€/mq, mentre la fascia più ampia è quella che va dai 5 ai 10€/mq, con una quota del 45%. Tra i 10 e 15 €/mq si posizionano invece il 18% delle importazioni, mentre il rimanente 17% ha un valore medio unitario superiore ai 15€/mq. In quest'ultima fascia si posiziona l'Italia che, secondo le stime, ha un prezzo medio "landed" di poco inferiore ai 25€/mq, circa il doppio rispetto alla media delle importazioni.

Secondo i dati forniti dal Tile Council of North America, nel 2024 il consumo americano di piastrelle di ceramica si è attestato a 250,9 milioni di metri

quadrati, in calo del -5,1% rispetto al 2023. In particolare, le vendite dei produttori domestici hanno subito una flessione del -9% circa, mentre le importazioni totali sono calate del -3,5%. Per i produttori italiani lo scorso anno si è chiuso con un recupero delle vendite negli Stati Uniti rispetto al 2023, a fronte invece di flessioni di tutti gli altri principali paesi esportatori.

Le prospettive sui consumi americani sono legate a doppio filo alla dinamica del settore delle costruzioni che, a sua volta, è guidato soprattutto dalla dinamica dei tassi di interesse. In questo scenario, secondo le stime fornite da

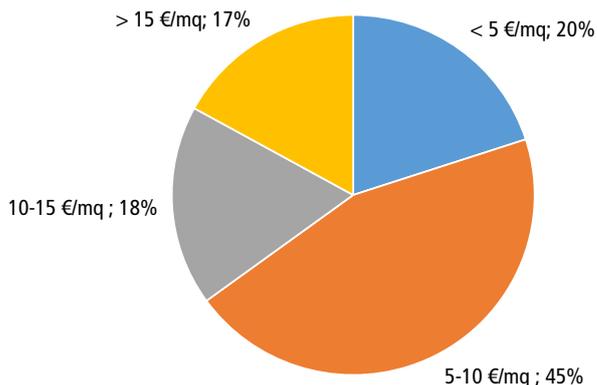
Prometeia, la domanda di piastrelle di ceramica è attesa crescere del +1,8% circa nell'anno in corso, riportandosi al di sopra dei 255 milioni di metri quadrati.

Sul mercato all'importazione però la questione dazi è ancora una volta determinante: l'ipotesi di introduzione di una tariffa flat per tutti gli esportatori penalizzerebbe i produttori esteri ed in particolare quelli che occupano una fascia di prezzo più elevata, su cui l'impatto sarebbe proporzionalmente più incisivo.

acusi@confindustriaceramica.it

**USA: importazioni di piastrelle per fasce di prezzo**

Quote %; anno 2023



Fonte: Prometeia



# THE AESTHETICS OF LONGTIME SAFETY

**MICRO**TECH  
TECHNICAL MICRO GRITS

**WEAR  
RESISTANCE  
OVER TIME**

---

**NON-SLIP MATT  
EFFECT**

---

**SOFT TEXTURE  
PLEASANT TO  
TOUCH**

---

**EASY  
CLEANING**

---

**COLOROBIA®**

One Brand Infinite Solutions

# COUNTRY REPORT



Arab Gulf  
countries

# "OUR BIGGEST CHALLENGES ARE OVERCAPACITY and high import volumes"

by Andrea Serri

**Mazen M Al-Hammad, adviser to the Ministry of Industry and Mineral Resources, expects domestic consumption to reach between 375 million sqm (+49%) and 532 million sqm (+111%) by 2030**

□ The Saudi Arabian ceramic industry is at a turning point, with massive production capacity, strong government support and rapid urban development driving its growth. To find out more about the Saudi ceramic industry, recent urban developments and perspectives on the future of the international ceramics trade, we spoke to Mazen M Al-Hammad, empowerment adviser at the Ministry of Industry and Mineral Resources. His activities also include expanding international business under the general direction of the Export Environment at the Saudi Export Development Authority. Al-Hammad is also the founder of Future Ceramics Company and previously served as Chairman of the Saudi Ceramic and Porcelain Manufacturers Committee.

to ensure that all essential services are within easy reach, thereby promoting sustainable and environmentally-friendly development.

**What other key areas and factors are driving building development in Saudi Arabia?**

The enormous NEOM development project aims to improve the overall well-being of the country. Its scope not only includes technological innovation but also covers cultural, sports, recreational and historical elements.

New Murabba in Riyadh will become the world's largest modern downtown, consisting of 19 square kilometres of smart infrastructure, including residential, commercial, retail and entertainment spaces. The project aims to increase economic diversification, create 334,000 jobs and strengthen Riyadh's global standing. Completion is expected by 2030.

Other developments aim to establish Saudi Arabia as a global tourism destination. The Red Sea project will create a luxury tourism hub encompassing an archipelago of over 90 islands. Quiddiya city will focus on sports, arts and amusement attractions, while Riyadh's 135-km sport boulevard project will promote recreation and healthy living. Diriyah Gate will serve as a world-class heritage site and a centre of cultural and historical development.

**What are the current trends and expectations for the ceramic tile**

**What are the main characteristics of Hidden Marina, the first phase of The Line project?**

Hidden Marina, part of the ambitious NEOM project, focuses on innovation, sustainability and advanced transportation. The Line is envisioned as an innovative 170 km-long and 500-metre-tall linear city equipped with a high-speed transit system



Mazen M Al-Hammad

**market?**

Recent trends in the domestic ceramic tile market see a current installed production exceeding the local demand, resulting in significant overcapacity. Despite this excess local production, Saudi Arabia still imports 40% of its ceramic tile consumption. In addition, demand projections for 2030 range between 375 and 532 million sqm, representing growth rates of between 49% and 111% compared to 2021. The ceramic tile market is expected to expand due to ongoing infrastructure and production initiatives aligned with Vision 2030. Additionally, advances in manufacturing technology are expected to improve production efficiency and product quality.

**What are your expectations for the Saudi ceramic industry's main strategies and future goals?**

Strategic goals include reducing overcapacity, increasing local sourcing of raw materials such as frits to reduce reliance on imports, improving export competitiveness to balance domestic overproduction, promoting sustainability through energy-efficient production processes and boosting exports to enhance the positioning of Saudi-made tiles in international markets.

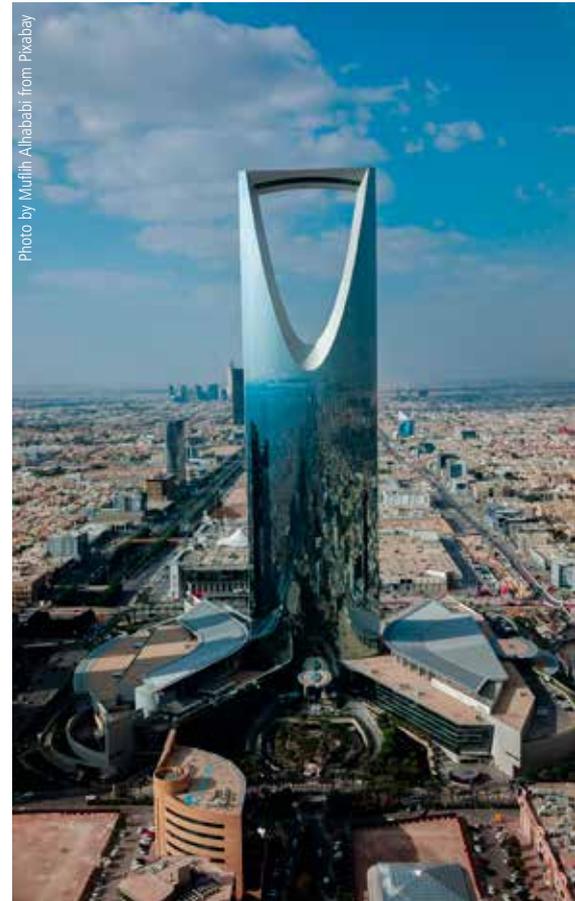
**What does the SWOT analysis indicate for the Saudi ceramic industry?**

The biggest opportunities for the Saudi ceramic industry are expected to come from the growth in

construction megaprojects such as NEOM, which will boost tile demand. Local manufacturers will benefit from government incentives under Vision 2030 policies and potential growth in exports in African, European and American markets. There are three main challenges: energy-intensive production, as Saudi ceramic producers consume more energy than global benchmarks; strong foreign competition, particularly from aggressively priced Indian and Chinese imports; and consumer perceptions, as Saudi-made tiles are not yet viewed as being on a par with European imports.

**Who are the target beneficiaries of Saudi Arabia's policies for the ceramic industry?**

Saudi Arabia's policies for the ceramic industry aim to diversify industrial output beyond oil by focusing on manufacturing sectors such as ceramics. Another goal is job creation for Saudi nationals. These policies are expected to be implemented over the next 5-10 years to stimulate industry growth. They are aimed at local manufacturers through incentives for enhancing capacity and upgrading technology, as well as attracting foreign investors to the Saudi market. Key policies for the ceramic industry include anti-dumping duties (ADT) on Indian and Chinese imports, a local content policy requiring a minimum of 30% local content beginning in 2023, and government-backed projects (e.g., ROSHN, PIF) prioritizing Saudi-made tiles.



Riyadh, Saudi Arabia

**How is the Saudi ceramic distribution system evolving?**

The distribution system is shifting more towards direct sales to projects in both retail and B2B markets. Unlike many other firms that rely on third-party distributors, Saudi Ceramics has a strong retail presence. At the same time, e-commerce is gaining traction, with some firms exploring online sales.

**What role do domestic and international architectural firms play in the Saudi building industry?**

International architectural firms play a major role in high-end and megaproject developments, which partly explains why Saudi developers often favour European tiles for premium projects due to their perceived superior quality.

*aserri@confindustriaceramica.it*

# THE GULF MARKET continues to expand

by Andrea Cusi

**Residential investment and import duties are driving local production and regional trade**

With total ceramic tile consumption surpassing 700 million square metres last year, the Gulf region has confirmed its position as one of the most important markets within the global tile industry. The area – consisting of Saudi Arabia, Bahrain, the United Arab Emirates, Iraq, Kuwait, Oman,

Qatar and Yemen – has experienced steady growth over the past two decades, reaching levels of demand comparable to those of Brazil and Western Europe. According to estimates provided by Prometeia, ceramic tile consumption in the Gulf region reached nearly 720 million square metres in 2024, up approximately 3% from the previous year.

This increase builds on the strong momentum from 2022–2023, when annual growth averaged 5.5% following a slower but still positive performance in 2021.

The Gulf market is served primarily by local producers and regional exporters such as Iran. Trade sanctions imposed on India and China have continued to impact tile imports from these two countries, benefiting local producers and exporters in neighbouring countries.



Maraya Concert Hall - Wadi Ashaar (Arabia Saudita), 2019

by Valentina  
Candini

## RAK CERAMICS HAS UNVEILED A SERIES

of luxury bathroom and surface collections created in collaboration with renowned Lebanese designer Elie Saab. Launched in November 2023 at Downtown Design in Dubai, the Liquid Metal, Royal, Glamour, Travertine and Soft Lux collections are the epitome of luxury living and reflect Elie Saab's signature elegance. RAK Ceramics, based in the United Arab Emirates, is one of the world's leading ceramic manufacturers.

## LB TECHNOLOGY HAS SUPPLIED

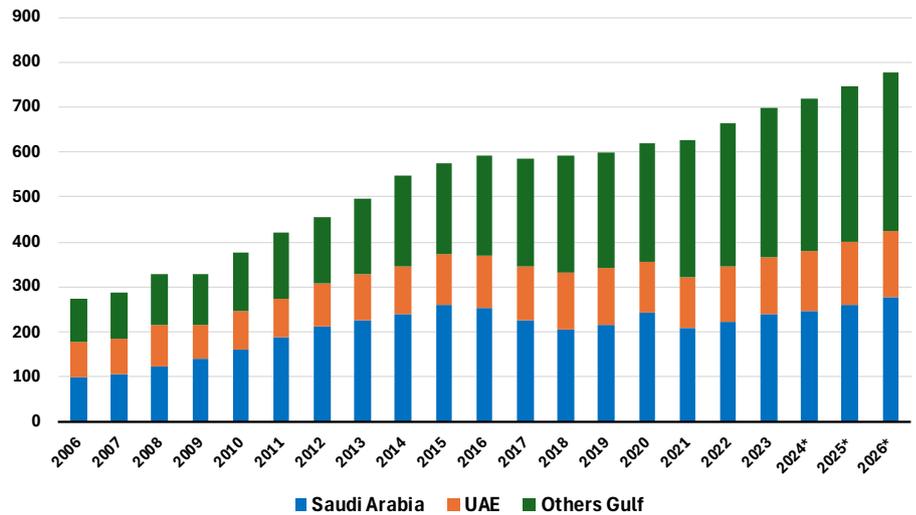
Saudi Arabian ceramic tile producer Future Ceramics with a new Easy Color Boost colouring unit for installation in a facility that has been converted from red body tiles to medium and medium-large size technical porcelain tiles. The new line came into operation in the summer of 2023.

## IMAN DEVELOPERS, A LEADING DUBAI-BASED

luxury real estate developer, has announced the launch of 15 Cascade, an exclusive mixed-use residential development featuring products from Versace Ceramics. Located at the gateway to Motor City, 15 Cascade seamlessly blends nature, design and movement to offer a refined and dynamic living experience. With 442 meticulously designed units, the development is set to redefine contemporary luxury, featuring a striking architectural style inspired by the Dubai Autodrome and the organic flow of water.

Ceramic tiles consumption - Gulf Area

Million sq. mt.



Source: Prometeia-Confindustria Ceramica (\*estimate)

Chinese tile imports peaked at over 150 million square metres in 2013, but have since declined steadily to around 10 million square metres today. India initially capitalised on China’s reduced market presence and was able to increase its export volumes to the Gulf region, but its market share has contracted following the introduction of import duties in 2020, which have led to a drop in annual export volumes of around 15 million square metres. Indian tile imports in 2024 are estimated at approximately 135 million square metres.

Saudi Arabia is the largest tile producer in the region by volume with an estimated output of 185 million square metres in 2024, all of which was sold on the domestic market. This accounts for approximately 75% of the total Saudi market, which stands at

about 246 million square metres. The remaining demand is covered by imports, primarily from the UAE, followed by smaller volumes from India and Spain. Although Italian tiles constitute a relatively minor share by volume, they account for roughly 8% of the market in value terms thanks to a substantially higher average import price of more than €19/sqm, well above the average market rate of approximately €7 per square metre.

The United Arab Emirates, while producing a smaller volume (about 130 million square metres), has carved out a strong export presence, shipping half of its production to other Gulf countries and Europe. In 2024, tile imports to the UAE exceeded 70 million square metres, with India supplying more than half. Regional trade made up a significant share, while Spain and Italy each contributed around 5 million square metres. Italian tiles represented roughly 15% of imports by value, achieving an average price of more than €21/sqm, more than three times the regional market average.

Tile consumption in the six remaining Gulf countries amounts to just under 340 million square metres, of which around 80% is met by imports, mainly from Iran – which exports large volumes to Iraq – and the UAE. Imports from India are more prevalent here than in Saudi Arabia or the UAE, although volumes are estimated to have fallen below 90 million square metres in 2024 after consistently surpassing 100 million square metres in the previous three years. Spain and Turkey each contribute approximately 8 million square metres.

Looking ahead, the Gulf region continues to present substantial growth opportunities in residential construction, which in turn will drive up tile consumption. Recent robust investment trends are expected to persist, with tile demand projected to grow at an annual rate of 3.8%. This positions the Gulf as one of the most promising regions for the ceramic tile industry over the next two years.

acusi@confindustriaceramica.it

AL MAHA CERAMICS, OMAN’S LARGEST

ceramic tile manufacturer, has acquired a 45% stake in Al Hael Ceramics, the country’s leading producer of tiles and porcelain. The move, completed in August 2022, boosted Al Maha’s production capacity and further strengthened its position in the domestic market.

# “OUR SHOWROOMS ARE DESIGNED TO PROVIDE a unique experience”

by Barbara Benini

**Faisal Thaer, CEO of a company with 300 employees and branches in Riyadh, Al Khobar and Jeddah, tells us about his view of the market**

**□** Founded in 2014, Saudi Arabia-based distributor LOFT initially specialised in furnishings before expanding its portfolio to include sanitaryware, ceramic tiles, indoor and outdoor furniture, kitchens and wardrobes. The company's growth in terms of geographical presence and product range mirrors the rapid development and ambitious vision of Saudi Arabia itself. CEO Faisal Thaer tells us more about LOFT.

**Could you tell us about your company's origins?**

It's been an exciting journey. LOFT began operating back in 2014 as part of Zahran Holding, initially specialising in high-end home furniture, office fit-outs and interior design. But as you know, Saudi Arabia is a country of remarkable growth and vision. To keep pace, we expanded our offerings to include everything from sanitaryware and bathroom accessories to outdoor furniture and tiles, effectively becoming a one-stop shop for architects and designers.

**How many showrooms and employees do you have?**

To serve this dynamic market, we've established a strong presence across Saudi Arabia. We have three showrooms in Riyadh in the heart of the Central region, one in Al Khobar to serve the Eastern province, and two in the vibrant city of Jeddah catering to the Western region. Our team consists of approximately 300

dedicated professionals committed to delivering exceptional service across the country.

**What kind of products do you offer and in what percentage do they contribute to your business?**

We take pride in being a one-stop shop for our customers. While our roots and core business are in furniture, we're seeing a real surge in demand across all our categories. With all the amazing projects happening across Saudi Arabia thanks to the forward-thinking Vision 2030 [Editor's note: the Government-sponsored programme for the development and diversification of the Saudi Arabian economy to reduce its dependence on oil], we aim to meet the needs of all our customers, whatever they're looking for. Furniture represents around 70% of our turnover, sanitaryware and tiles 20%, kitchens and wardrobes 10%.

**How would you describe your showrooms?**

Our showrooms are designed to provide a unique experience. They embody our trademark modern, chic and functional style and reflect our commitment to design and quality. We've created inspiring spaces with innovative technology and expert staff to help customers find exactly what they're looking for. To satisfy everyone's needs, we offer a wide range of prices across four main style categories: modern, industrial, contemporary and luxury.



Faisal Thaer, CEO Loft



**Who are your main customers?**

We're fortunate to work with a diverse clientele, including architects, designers, engineers, hoteliers, hospitality professionals, design-conscious individuals, families and luxury enthusiasts – essentially, anyone who appreciates quality and style. It's exciting to see how Saudi Arabia's design scene is flourishing, and we're thrilled to be a part of it.

**What do you see as the most important factor in customer relations?**

Trust and honesty are key. In a market as vibrant and dynamic as Saudi Arabia, it's essential to build strong, lasting relationships. Trust fosters loyalty, improves communication and helps us navigate challenges together. It's all about creating genuine connections. Giving realistic delivery dates and providing a rapid service is essential for us. Having the right team on board to communicate with customers and assist in any inquiries they have is crucial for our success.

**What is the state of the distribution system in Saudi Arabia and what are the main problems you face?**

Saudi Arabia's distribution system has seen astonishing improvements, especially with the Vision 2030 programme's focus on infrastructure. The Kingdom's strategic location and e-commerce growth are huge advantages. Of course, there are challenges such as last-mile delivery, costs and regulations, but the opportunities for growth are immense.

With technology, local partnerships and a focus on sustainability, we're confident we can overcome these hurdles.

**What differences do you see between Italian ceramic tiles and those from other countries?**

Italian ceramic tiles are renowned for their design, quality and innovation, making them perfect for luxury projects. But we also recognise that tiles from countries such as Spain, China, India and even Saudi Arabia itself offer excellent cost-effective alternatives. It really depends on the needs and budget of the specific project. We try to specify Italian tiles for interior designers working on high end hospitality or residential projects. If the client has the budget, they will usually go for Italian brands.

**What is the current state of the Saudi property market?**

The Saudi property market is undergoing an astonishing transformation, driven by Vision 2030 and the Kingdom's rapid growth. We're seeing huge demand for residential and luxury properties, as well as strong growth in the commercial and industrial sectors. Of course, there are challenges, but the opportunities are vast, especially with the Government's support and commitment to sustainability. It's an exciting time!

**Given the trends in the Saudi property market, what are the prospects for the ceramic industry**

**and what distribution strategies are you adopting?**

The ceramic industry is poised for significant growth, thanks to the booming property market and infrastructure projects under Vision 2030. We're focusing on strategic distribution strategies, including local partnerships, digital platforms, customisation and sustainability. By adapting to market trends and collaborating effectively, we're confident we can thrive in this dynamic market.

**What are your expectations for the future development of your sector?**

In Saudi Arabia, the demand for modern design is growing rapidly and we're perfectly positioned to meet that need. We're focused on enhancing our e-commerce activities, expanding our showrooms and prioritising sustainability. By collaborating with interior designers and developers and staying innovative, we're excited to contribute to the Kingdom's continued growth and success. It's truly inspiring to see the Saudi Arabia of the future come to life!

*benini71@gmail.com*

# GULF CONSTRUCTION SECTOR EXPANDS WITH a focus on sustainability

by Sara Seghedoni

**□** The construction market in the Gulf countries is seeing steady expansion and remains a key sector for the region's economy. According to estimates from Modor Intelligence, the Gulf Cooperation Council (GCC) construction market will be worth a total of US \$177.77 billion in 2025, potentially reaching \$226.88 billion by 2030.

In recent years, the GCC construction sector has navigated a series of challenges including the pandemic, inflation, commodity price fluctuations and geopolitical tensions. These factors have tested the resilience of contractors, suppliers and engineering firms as they strive to adapt to rapidly shifting market conditions.

Despite global uncertainties, the GCC region is currently experiencing robust economic growth. In a push

to diversify and strengthen their economies, countries such as the United Arab Emirates, Saudi Arabia and Qatar are making substantial investments in infrastructure, residential and commercial real estate and urban development projects. These investments are in many cases driven by major events, such as Expo 2020 Dubai and the 2022 FIFA World Cup, which have boosted demand for new construction projects and renovations. Rapid population growth and accelerating urbanisation are further fuelling the need for housing and infrastructure.

## Saudi Arabia leads the region in construction investment

In 2024, Saudi Arabia was once again the largest construction market in the Gulf with investments of \$60.8 billion, up 4.2% from the previous year and a significant 12.2% increase compared to 2014. The turning point came in 2016 with the launch of the Kingdom's ambitious Vision 2030 strategy, which opened the market to companies from all sectors, especially construction. Today, Saudi Arabia is the region's most dynamic and attractive market, with over 5,300 new projects underway in 2024.

Prometeia forecasts continued growth, projecting increases in construction investment of 6.1% in 2025 and 5.8% in 2026.

One of the most important developments is the King Abdullah Financial District (KAFFD) in Riyadh. Originally conceived as a financial hub, KAFFD is now a mixed-use area



**Saudi Arabia Total investment in construction**  
Billion \$



Source: Prometeia

consisting of offices, luxury residences, retail outlets, hotels and entertainment venues, with 95 buildings funded by Saudi Arabia’s Public Investment Fund (PIF). Two further masterplans will bring an additional 2 million square metres of development area, served by a large metro station connecting the district with the airport and the rest of the capital. Given that Saudi Arabia’s population has tripled over the past 12 years, housing remains a critical policy priority. Multiple organisations are rising to the challenge of delivering homes for the Saudi population.



King Abdullah Financial District, Riyadh (2023)

These include the National Housing Company, which focuses on social housing, and Roshn Group, Saudi Arabia’s leading multi-asset real estate developer which promotes “innovative ways of living” through sustainable mixed-use greenfield developments incorporating advanced water management, energy and waste disposal technologies. Roshn, which currently owns over 200 million square metres of land nationwide, delivered more than 1,600 homes

in 2024 and aims to build a total of 200,000 units by 2030.

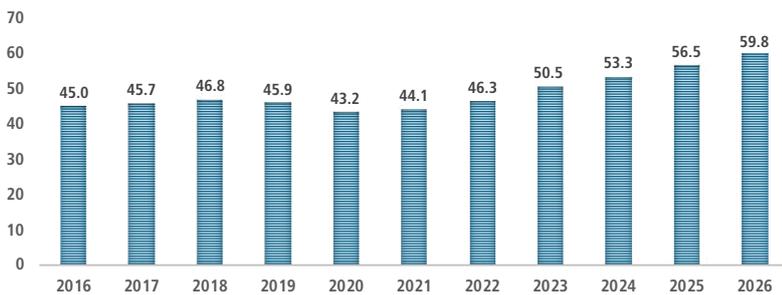
**United Arab Emirates**

The UAE construction sector, currently valued at around \$90 billion, is projected to grow by 4% annually through to 2028. Prometeia estimates that total construction investments reached \$53.3 billion in 2024, a 5.7% increase over 2023, with further growth of 5.9% predicted in 2025 and 6% in 2026.

According to Gabetti Middle East, favourable tax policies will further stimulate real estate investment in 2025, attracting an increasing number of international investors. In 2023, more than 33,600 property transactions worth AED 102 billion (over €285 billion) were recorded in just three months, the highest figure ever and more than double the same period in 2022. After Chinese, German, French and British buyers, Italians rank among the most active foreign investors, encouraged by the recently introduced Golden Visa programme which grants

foreign professionals the right to live, work or study in the UAE for six months along with other privileges. Property prices rose by 20.1% in 2023, with a total of 118,993 transactions and 277 sales exceeding \$10 million in the first three quarters of the year. Since 2021, the market has seen double-digit annual price growth, reaching record transaction volumes in 2023 (up 29.6% year-on-year). Many of the new real estate

**United Arab Emirates Total investment in construction**  
Billion \$



Source: Prometeia

developments are branded residential projects associated with luxury global brands. Between 2014 and 2024, the number of branded residences in Dubai grew by 410%, including recent developments by the likes of Bugatti, Mercedes-Benz and Jacob & Co. The Bugatti Residences project in the Business Bay district, developed by luxury real estate developer Binghatti, includes 182 Sky Mansions and 11 penthouses, setting record off-plan sales prices of AED 9,674 (approximately €2,438) per square foot.

Despite high energy demands due to the UAE's extreme climate, sustainability is also gaining

ground. New buildings and urban developments increasingly incorporate eco-friendly technologies and design principles aimed at minimising environmental impact and promoting sustainable lifestyles. While Dubai and Abu Dhabi remain the UAE's primary real estate hubs, investors are beginning to explore more affordable opportunities in Sharjah, Ras Al Khaimah and Ajman.

**Qatar**

In July 2024, Qatar's National Planning Council reported a 36% increase in new building permits. Both residential and non-residential sectors experienced growth, driven

by public and private investment in urban development. Villas accounted for 86% of residential permits, followed by apartment buildings, which saw a 13% increase. Industrial facilities such as factories and workshops made up 39% of non-residential permits, followed by service buildings and infrastructure (28%) and mosques (16%). Qatar's building sector experienced a slowdown following the construction boom driven by the 2022 FIFA World Cup, but the sector is expected to recover steadily through to 2030.

One prominent recent project is Lusail City in Doha, spearheaded by Qatar Diar, a major property developer that focuses on high-quality sustainable projects both in Qatar and internationally. Envisioned as a sustainable, fully-planned city symbolising Qatar's large-scale development progress, Lusail extends over an area of 38 square kilometres, including four exclusive islands, and comprises 19 residential, commercial, mixed-use and leisure districts. Lusail's wide range of residential, commercial, hospitality and leisure projects is expected to be a boon for investment and tourism in Qatar. When completed, Lusail will accommodate more than 200,000 residents and around 170,000 professionals, and is expected to attract an average of 80,000 daily visitors, equivalent to an active population of nearly 450,000 people. Environmental sustainability is integral to the city's design, with large green spaces such as Crescent Park and Wadi Park offering generous pedestrian areas, sports fields and cycle paths.



Project for the Bugatti Residences by Binghatti in Dubai

sseghedoni@confindustria.ceramica.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.



Visit [systemceramics.com](https://systemceramics.com)  
to discover more!



# DIRETTIVA NIS 2

## in materia di cybersicurezza

di Simone Mosconi

**Un confronto fra Confindustria, l'Agencia Nazionale per la Cybersicurezza e le Autorità Competenti ha chiarito il campo di applicazione della normativa in materia di cybersicurezza**

La trasformazione digitale della società ha esaltato le potenzialità delle tecnologie e degli strumenti informatici evidenziandone tuttavia i potenziali rischi connessi alle potenziali minacce informatiche. In tale contesto l'interesse per la Cybersicurezza ha assunto un ruolo sempre più rilevante.

La Direttiva (UE) 2022/2555 sulla protezione delle reti e dei sistemi informativi (*Network and Information Security - NIS2*) ha pertanto istituito a livello europeo un quadro giuridico unificato per definire strategie nazionali di cybersicurezza per far fronte alle minacce informatiche.

Attraverso un ambito di applicazione più ampio (sono individuati 18 settori critici), norme più chiare, strumenti di vigilanza più solidi, la Direttiva 2022/2555 (che ha abrogato la Direttiva 2016/1148 - NIS1) impone il rafforzamento delle capacità in materia di cybersicurezza anche attraverso la cooperazione e la condivisione fra gli Stati Membri.

Oltre ai settori già contemplati dalla Direttiva NIS 1, quali l'energia, i trasporti, l'assistenza sanitaria, la finanza, la gestione delle risorse idriche e le infrastrutture digitali, la Direttiva NIS2 si applica ai

fornitori di servizi pubblici di comunicazione elettronica, ai servizi digitali quali le piattaforme sociali, alla gestione delle acque reflue e dei rifiuti, alla fabbricazione di prodotti critici, ai servizi postali e di corriere, alla pubblica amministrazione, sia a livello centrale che regionale o lo spazio che in caso di incidenti potrebbero causare impatti o danni significativi per il "sistema paese".

Per le imprese appartenenti a tali settori, di norma le imprese di medie e grandi dimensioni, la Direttiva individua l'obbligo di implementare misure tecniche, operative e organizzative adeguate, e proporzionate ai rischi connessi ai sistemi informativi e di rete utilizzati. Misure che si individuano sostanzialmente in politiche di analisi dei rischi, procedure per la gestione degli incidenti e la loro segnalazione, nella capacità di garantire la continuità operativa (inclusa la gestione di *backup* e il ripristino in caso di incidente) nonché nel valutare la sicurezza informatica nella catena di approvvigionamento ivi compresi i rapporti con i fornitori.

La direttiva, in vigore da gennaio 2023 doveva essere adottata dagli Stati membri entro il 17 ottobre 2024. In Italia è stata recepita con il D.Lgs. 138/2024 (G.U. n. 230 del 1° ottobre 2024) rendendo cogente nel nostro ordinamento le disposizioni introdotte a livello europeo.

Con il decreto è confermato il ruolo dell'**Agencia per la Cybersicurezza Nazionale (ACN)** come "Autorità Nazionale competente NIS" oltre ad essere identificati 9 Ministeri Competenti



# CYBERSECURITY

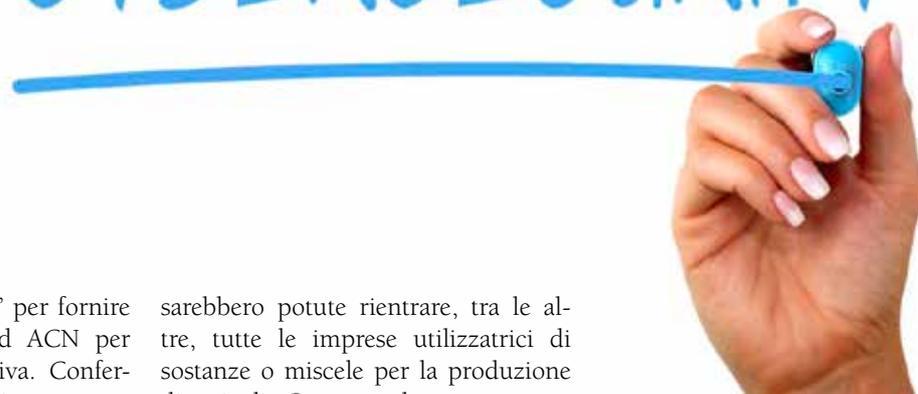


Immagine di Nick Youngson CC BY-SA 3.0 Alpha Stock Images

quali “Autorità di Settore” per fornire il supporto necessario ad ACN per l’attuazione della normativa. Confermando l’impianto normativo europeo il Decreto individua 18 settori di cui 11 “altamente critici” e 7 “critici” interessando oltre 80 tipologie di soggetti pubblici e privati, incluse le pubbliche amministrazioni, come destinatari dei nuovi obblighi.

L’Italia è stata uno tra i primi paesi (insieme a Belgio, Ungheria e Austria) a recepire la Direttiva nell’ordinamento nazionale rispettando le tempistiche individuate nella NIS2; nei confronti dei restanti Stati Membri la Commissione, a fine novembre 2024, ha avviato una “procedura di infrazione”, strumento indispensabile per garantire il rispetto e l’effettività del Diritto dell’Unione, per il mancato recepimento nell’ordinamento della Direttiva.

Come individuato nel Decreto di recepimento (D.Lgs. 138/2024) entro il 28 febbraio di ogni anno le imprese appartenenti ai settori individuati sono tenute a registrarsi o aggiornare la propria registrazione sul portale reso disponibile dall’Autorità Nazionale competente NIS (per l’Italia ACN) ed entro il 31 marzo di ogni anno ACN redige l’elenco dei soggetti essenziali ed importanti sulla base delle registrazioni effettuate sul portale.

Alla luce della nuova disposizione

sarebbero potute rientrare, tra le altre, tutte le imprese utilizzatrici di sostanze o miscele per la produzione di articoli. Contesto che, se non correttamente inquadrato, avrebbe potuto coinvolgere in questa disciplina un numero particolarmente elevato di realtà industriali che, di fatto, non operano in settori che comportano rischi per il Sistema Paese rilevanti per gli obiettivi della NIS2.

Col chiaro intento di definire il perimetro di applicazione delle nuove disposizioni è stato promosso un confronto fra l’Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale, le “Autorità di Settore” e le Associazioni rappresentative delle Imprese. Il positivo confronto ha portato, in fase di prima attuazione delle disposizioni del D.Lgs. 138/2024, alla pubblicazione di FAQ di chiarimento sul portale dell’ACN che per taluni settori, sottosectori e tipologie di imprese interessate definiscono e circoscrivono più puntualmente il campo di applicazione della nuova norma.

I chiarimenti ottenuti, arrivati in tempi utili rispetto alla prima scadenza fissata, evidenziano come una proficua collaborazione fra le Autorità Competenti e gli *stakeholder* contribuisca alla definizione di strategie ed indirizzi operativi concretamente applicabili nel tessuto produttivo.

Nelle more della costituzione di un consenso a livello Unionale, i chiarimenti forniti da ACN e dalle “Autorità di Settore” trovano applicazione in fase di prima implementazione del decreto NIS.

## Autorità di settore NIS Competenti

In base alle rispettive competenze le Autorità di settore NIS individuate dal D.Lgs. 138/2024 sono le seguenti:

- Presidenza del Consiglio dei ministri
- Ministero dell’economia e delle finanze
- Ministero delle imprese e del *Made in Italy*
- Ministero dell’agricoltura, della sovranità alimentare e delle foreste
- Ministero dell’ambiente e della sicurezza energetica
- Ministero delle infrastrutture e dei trasporti
- Ministero dell’università e della ricerca
- Ministero della cultura
- Ministero della salute

**WWW**

Agenzia per la  
cybersicurezza nazionale  
[www.acn.gov.it/portale/home](http://www.acn.gov.it/portale/home)

[smosconi@confindustriaceramica.it](mailto:smosconi@confindustriaceramica.it)

# INCENDI IN CALIFORNIA: un'analisi della sicurezza in edilizia

**Esploriamo con Carlo Dall'Oppio le problematiche legate alla sicurezza, alla protezione agli incendi e alla sostenibilità ambientale in edilizia, alla luce dei recenti eventi in California**

di Flavia Santia

**□** Carlo Dall'Oppio, *ingegnere civile edile e già dirigente generale del Ministero dell'Interno con incarico di Capo del Corpo Nazionale dei Vigili del Fuoco*, approfondisce il tema degli incendi in edilizia.

La sua carriera l'ha vista ricoprire ruoli di grande responsabilità. Come descriverebbe l'evoluzione dell'approccio alla sicurezza nel corso degli anni, sia dal punto di vista tecnico che culturale? Quali le riflessioni da fare anche in seguito ai disastrosi incendi di Los Angeles? “Sicuramente c'è una crescente sensibilità verso il tema della sicurezza, tanto da parte dei cittadini quanto delle imprese. Oggi si richiedono sempre più soluzioni sicure e prestazioni elevate in termini di protezione. Tuttavia, c'è anche un aspetto negativo: nel corso degli ultimi trent'anni, abbiamo assistito ad un progressivo appesantimento della burocrazia che, sebbene nasca con l'intenzione di migliorare la sicurezza, a volte rischia di perdere di vista la realtà e distogliere l'attenzione dall'obiettivo primario. In riferimento ai *wildfires* della California, va detto che quell'area, dove questi eventi sono effettivamente ciclici, presenta una serie di condizioni climatiche e ambientali che rendono gli incendi particolarmente devastanti. Fattori come la siccità prolungata, i venti forti e la vegetazione arida sono combinazioni letali che, in un contesto come quello californiano, dovrebbero spingere a soluzioni costruttive che tengano in debito conto della sicurezza antincendio.”

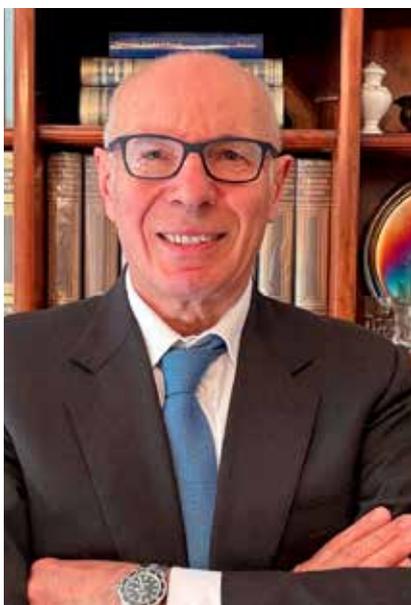
**Guardando al modello californiano,**

**cosa potrebbe essere migliorato per proteggere meglio le aree urbane e i boschi circostanti dagli incendi?**

“Nel caso della California, una delle misure fondamentali per prevenire i danni causati dagli incendi potrebbe essere quella di realizzare preventivamente le cosiddette “linee taglia fuoco”, costituite da fasce di terreno nelle quali è stata rimossa la vegetazione, al fine di creare un'area il più possibile priva di materiali combustibili. Questi spazi sono essenziali sia per evitare la propagazione del fuoco sia per facilitare l'intervento dei soccorsi. In Italia, la cultura costruttiva è differente e possiamo avvalerci di una buona dotazione di edifici in muratura: la prevenzione, infatti, rimane il vero antidoto. Oggi abbiamo accesso a tecnologie avanzate, come i sistemi di sorveglianza dall'alto, ma la realtà è che, purtroppo, non possiamo basarci solo su queste soluzioni, che a volte risultano vulnerabili a interferenze. La protezione passiva rimane il primo passo fondamentale nella difesa contro gli incendi.”

**In relazione alla sicurezza degli edifici, lei ha parlato dell'importanza di prodotti costruttivi incombustibili. Come si spiega la scelta di altri tipi di materiali in California? L'elevato rischio sismico può rappresentare un vincolo così restrittivo?**

“Negli Stati Uniti l'ampio utilizzo del legno come principale materiale da costruzione è parte della cultura locale, in particolar modo delle periferie. Questo materiale ha vantaggi in termini di economicità e rapidità di esecuzione:



Carlo Dall'Oppio

Foto di Soly Moses, pexels.com

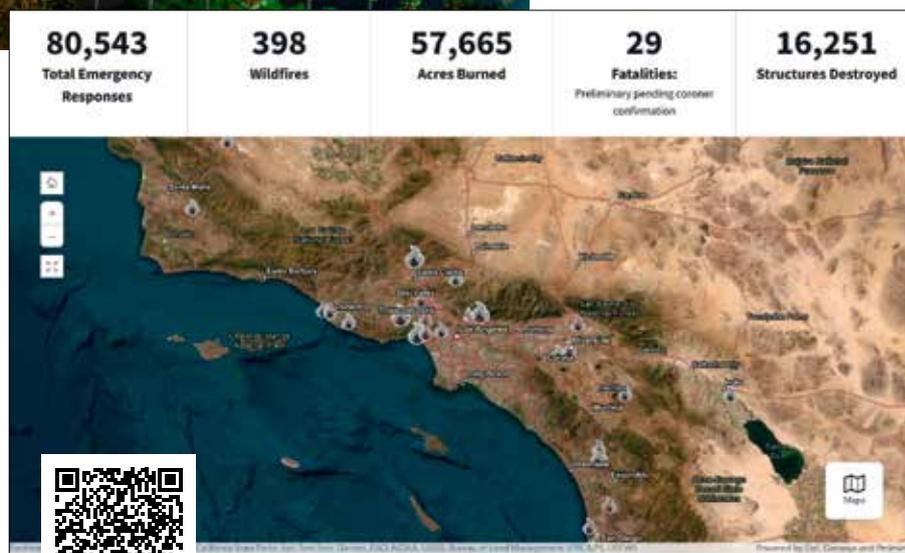


Redlands, California, USA (2024)

è facilmente reperibile, trasportabile, consente di costruire e ristrutturare in tempi brevi. È una soluzione che si continua a scegliere anche perché ci troviamo in una zona ad alta sismicità: le normative edilizie in California e in molte altre aree sismiche degli Stati Uniti sono orientate a garantire che gli edifici siano resistenti ai terremoti, un aspetto che influenza le scelte nei materiali e nelle tecniche costruttive. L'attenzione all'antisismica è però giustamente anche una prerogativa italiana che con apposite normative (NTC) regola l'uso di diversi materiali strutturali (tra cui calcestruzzo armato e laterizio) che possono offrire una resistenza al fuoco decisamente superiore. Ad esempio, una parete in muratura con spessore di circa 30 cm può resistere per almeno due ore all'incendio, impedendo la propagazione delle fiamme. L'utilizzo di materiali incombustibili è parte della nostra cultura tecnica edilizia, che andrebbe adeguatamente divulgata anche negli Stati Uniti.”

**In un contesto di crescente preoccupazione per il cambiamento climatico, come influiscono gli incendi sulla sostenibilità ambientale? La progettazione di edifici più sicuri può contribuire agli obiettivi in tal senso?**

“Gli incendi hanno un impatto devastante sull'ambiente, causando in modo significativo il rilascio di emissioni di CO<sub>2</sub>. Limitare la propagazione degli incendi, ad esempio costruendo edifici con materiali incombustibili, potrebbe ridurre non solo i danni a lungo termine ma anche l'impatto

La devastazione di Los Angeles - [www.laterizio.it](http://www.laterizio.it)

ambientale. La progettazione di edifici sicuri, resistenti al fuoco e durevoli nel tempo aiuta a ridurre la necessità di ricostruzione, risparmiando risorse e abbassando le emissioni in atmosfera. In Italia, la storicità del nostro patrimonio edilizio, realizzato con materiali più sicuri come la muratura, è già in linea con gli obiettivi di sostenibilità, ma c'è ancora spazio per migliorare, aumentando l'utilizzo di materiali incombustibili anche per i rivestimenti esterni e puntando su un'innovazione tecnologica che favorisca la protezione passiva. Una progettazione attenta alla sicurezza e l'utilizzo di materiali idonei possono fare la differenza”

**In conclusione, pensa che eventi come quelli californiani possano fornire lezioni utili anche all'Italia?**

Sì, assolutamente. Gli incendi in California ci ricordano l'importanza della prevenzione, ma anche della progettazione strutturale mirata a garantire

la sicurezza. L'Italia ha un patrimonio edilizio che, sebbene richieda importanti interventi di efficientamento energetico per rispondere alle direttive europee, è già in gran parte costruito con principi che proteggono le persone in caso di incendio. La riqualificazione energetica del costruito in questi ultimi anni, spinta dall'onda del Superbonus, ha talvolta indotto in scelte di cui potremo presto pentirci. L'uso in facciata di pannelli isolanti non protetti, caratterizzati da reazioni al fuoco inopportune, potrebbe mettere in grave rischio l'edificio e i suoi abitanti in caso di incendio.

Dobbiamo quindi essere maggiormente analitici e rigorosi nel rispondere a nuove sfide e garantire che la nostra edilizia continui a evolversi per affrontare tutte le criticità legate ai cambiamenti climatici e ai disastri naturali.

[fsantia@confindustriaceramica.it](mailto:fsantia@confindustriaceramica.it)



**DINAZZANO PO s.p.a.**

## **SERVIZI**

- **Servizi ferroviari e trasporto intermodale**
- **Handling**
- **Consegna ultimo miglio**
- **Stoccaggio**
- **Manovra ferroviaria**
- **Officina ferroviaria: manutenzione e riparazione carri**

**Dinazzano Po** è un'azienda specializzata nel trasporto merci su rotaia nella regione Emilia-Romagna. Situata nel cuore del distretto ceramico italiano, Dinazzano Po gestisce due terminal ferroviari uno nel Comune di Casalgrande di circa 130.000 mq e uno nel Comune di Guastalla di circa 13.000 mq.

Nell'insieme è in grado di gestire oltre 8.000 treni, smistando oltre 3 milioni e mezzo di tonnellate all'anno. L'azienda è focalizzata sul settore intermodale e sulle materie prime pallettizzate, imballate e sfuse.

**Dinazzano Po**, oltre a gestire i propri scali, è un'Impresa Ferroviaria certificata ed è quindi in grado di offrire a tutti i suoi clienti un servizio logistico completo a 360 gradi.

È inoltre collegata via ferrovia con il porto di Ravenna e con i porti di Genova, Livorno e La Spezia, oltre ai collegamenti storici con la Germania, la Francia e altri mercati europei di punta.

L'Azienda combina servizi di trazione con servizi logistici aggiuntivi e gestione dei terminal per offrire ai propri clienti pacchetti di servizi completi "door to door".

**Dinazzano Po** sarà presente alla Fiera di Monaco "Transport Logistic 2025" (Hall B3 - Stand 205) che si terrà dal 2 giugno al 5 giugno 2025.



Looking forward to your visit  
Hall B3  
Stand 205

June 2-5, 2025  
Messe München

**transport  
logistic**  
the leading exhibition



## **DINAZZANO PO SPA**

Sede Legale: Piazza G. Marconi, 11  
42121 Reggio Emilia - I  
segreteria@dpspa.it  
Tel. +39.0522.445700

# DOSSIER



I supporti  
all'export per la  
filiera ceramica

# COME PORTO E TRENI sostengono la competitività

di Andrea Ghiaroni

**Il sistema logistico supporta il distretto della ceramica per le importazioni di materie prime e per le esportazioni di piastrelle sui mercati internazionali**

**□** Nel cuore dell'Emilia-Romagna, il distretto ceramico di Sassuolo rappresenta un'eccellenza mondiale nella produzione di piastrelle e materiali per l'edilizia. Tuttavia, dietro il prestigio di questo settore non ci sono solo innovazione e design, ma anche un sistema logistico strutturato che sostiene l'intero ciclo produttivo, dall'importazione delle materie prime alla distribuzione globale dei prodotti finiti.

Il porto di Ravenna rappresenta, per esempio, un'infrastruttura strategica per l'industria ceramica italiana, soprattutto come porta d'accesso per l'importazione delle materie prime essenziali alla produzione di piastrelle. Lo scalo ravennate è un vero proprio gioiello che, con i suoi 25,6 milioni di tonnellate di merce movimentata e con più di 2.500 toccate di navi nel 2024, si caratterizza come *leader* in Italia per gli scambi commerciali con i mercati del Mediterraneo orientale e del Mar Nero e svolge una funzione importante per quelli con il Medio e l'Estremo Oriente. Proprio grazie alla sua posizione geografica favorevole e ai continui investimenti infrastrutturali, il porto romagnolo è, così, un punto di riferimento per l'approvvigionamento di argille e feldspati. «Nel 2021 - spiega **Daniele Rossi**, *presidente dell'Autorità Portuale di Ravenna* - si movimentavano dal Mar Nero, via porto di Ravenna, oltre 5 milioni di tonnellate di inerti per ceramica di cui 2 milioni provenienti solo dal territorio dell'Ucraina, corrispondendo, così, all'80% del fabbisogno complessivo di materie prime della produzione ceramica in Emilia-Romagna». Ora, a causa del conflitto tra Ucraina e Russia, sulla stessa tratta, il flusso di

materie si era praticamente azzerato. Eppure, il volume aggregato che giunge a Ravenna continua ad essere alto: «nel 2024 - sottolinea Rossi - sono state movimentate nel porto oltre 3 milioni e 700mila tonnellate di materie prime per ceramica con un aumento del 7% rispetto al 2023. Tutto ciò per l'entrata in campo di catene di approvvigionamento alternative in Paesi come India, Brasile, Portogallo e Turchia». È ovvio, però, che i tempi di percorrenza e soprattutto i costi di spedizione sono lievitati. Proprio per questo motivo, vi è la necessità impellente di avvalersi di navi più grandi, di ottimizzare i costi e di limitare al massimo i tempi occorrenti per caricare e scaricare le navi. Da parte sua l'Autorità Portuale romagnola non è stata con le mani in mano e già negli scorsi anni ha studiato e messo in atto il progetto "Ravenna Port Hub" che, attualmente, è al 70% dello stato di avanzamento dei lavori, nell'ottica di aumentare la capacità logistica dello scalo in funzione anche e soprattutto del distretto di Sassuolo. «Questo piano strategico di sviluppo del porto - aggiunge Rossi - ha portato investimenti pari a 5 miliardi di euro (4 miliardi dai privati e 1 direttamente a carico dell'Autorità Portuale, di cui circa 300 milioni di euro con i fondi del PNRR)». Tra i capisaldi del piano vi è la volontà di portare i fondali portuali a 14,5 metri di profondità entro il 31 dicembre 2026 aprendo, in tal modo, la strada alle grandi navi. «Prima - dice il *presidente* - senza i nostri interventi di dragaggio e con i fondali a 10,5 metri, le navi che potevano entrare nel porto avevano una capacità di carico fino a 40mila tonnellate. Poi, ora, con la prima



Porto di Ravenna



Daniele Rossi,  
Autorità Portuale di Ravenna



Scalo di Dinazzano (RE)

fase di dragaggio conclusasi a fine 2024 e con i fondali 12,5 metri, potranno attraccare navi fino a 50/60mila tonnellate. Quando, infine, sarà chiuso l'ultimo step, entro la fine del 2026, con i fondali a 14,5 metri, potranno entrare navi fino a 70/80mila tonnellate, raddoppiando di fatto la capacità di carico rispetto alla situazione iniziale». Oltre a ciò, è stata messa in atto una strategia di sviluppo che si basa su diversi fattori: «il rinnovamento infrastrutturale - sintetizza il presidente - dell'area portuale, l'aumento della capacità ferroviaria dello scalo (con la creazione di due nuove stazioni al suo interno e il completamento dei raccordi con i terminal), il rifacimento della circonvallazione di Ravenna con l'accesso al porto, la dotazione del porto di una sua capacità di produzione di energia con la realizzazione di un grande parco fotovoltaico che alimenterà il cold ironing del terminal passeggeri e la piena digitalizzazione di tutta l'area e dei servizi portuali».

Dopodiché quale potrà essere la sfida per gli anni futuri? «Tradizionalmente - conclude Rossi - il porto di Ravenna è sempre stato un porto di importazione di materie prime per il mondo ceramico, ma con questa sua maggiore capacità operativa consentirà di rendere ancora più competitivo l'export del distretto verso i Paesi del Medio ed Estremo Oriente».

Altra piattaforma strategica per la logistica del comparto ceramico è lo scalo ferroviario merci di Dinazzano, situato nel territorio di Casalgrande (Reggio Emilia), nel cuore del distretto di Sassuolo, su una superficie di 130mila metri quadrati e gestito da Dinazzano

Po Spa. La piattaforma oggi è polifunzionale e oltre ad un'area gestita direttamente dalla stessa società, serve diversi operatori del settore quali DB Cargo Transa - Full Load Solutions Italia S.r.l., Spinelli Srl, Messina Spa e GLT Logistica. «Presso lo scalo di Dinazzano - afferma

**Gino Maioli**, presidente di Dinazzano Po Spa - transitano le materie prime per il settore ceramico che arrivano dal porto di Ravenna, ma anche dal centro della Germania e in minima parte anche dalla Serbia. Oltre a questi vi è l'arrivo via treno di materie prime dall'area di Massa Carrara e da Piacenza che da anni gestiamo con e per conto di Kerakoll e che vede complessivamente la realizzazione di 7-8 coppie di treni alla settimana». Nello stesso tempo, settimanalmente, dallo scalo partono treni carichi alla volta dei porti di Genova, La Spezia e Livorno, ma anche dei valichi di Chiasso e il Brennero per le esportazioni di piastrelle oltreoceano e nel Nord Europa. Pur avendo, però, un ruolo centrale nel processo di intermodalità della movimentazione delle merci del sistema ceramico, lo scalo Dinazzano ha visto, in questo ultimo periodo, una diminuzione del traffico. «Nel corso del 2024 - conferma Maioli - le tonnellate movimentate dallo scalo hanno registrato un calo del 6,46% rispetto all'anno precedente, passando dai 4.208 treni lavorati del 2021 ai 3.075 treni dello scorso anno».

Quali le motivazioni? Il presidente di



Gino Maioli, Dinazzano Po Spa

Dinazzano Po Spa sostiene che «sono diverse. La prima è sicuramente quella riferita alla forte concorrenza della gomma, in particolare nella breve distanza. Nello stesso tempo, incide il calo della produzione industriale in Italia e in Europa ma vi sono anche numerose problematiche che riguardano le

infrastrutture ferroviarie sia in Italia che all'estero legate ai lavori di riqualificazione delle stesse». Una cosa è certa: il trasporto ferroviario è significativamente più ecologico rispetto al trasporto su strada. I treni, infatti, emettono meno CO<sub>2</sub> per tonnellata di merce trasportata rispetto ai camion. Basti pensare che, mediamente, si stima che un treno merci può sostituire fino a 50 autocarri sulle infrastrutture viarie. In ogni caso, l'impiego di risorse finanziarie in questi ultimi anni per Dinazzano sono numerosi e vanno messi in connessione anche con le scelte di investimento di FER sulle linee ferroviarie oltre che alla scelta di Dinazzano Po Spa di operare «per aumentare la capacità operativa dello scalo ma anche la riduzione dell'impatto ambientale dello stesso sul territorio». Consistente (10 milioni di euro) l'investimento di FER per realizzare l'elettrificazione della linea ferroviaria e «si è investito - chiude Maioli - per l'acquisizione di due ulteriori locomotive elettriche per ora a noleggio ma che mi auguro che il piano industriale decida l'acquisto definitivo. Questa scelta, che oggi ha indicativamente un costo di 600mila euro anni, ci ha consentito di



avere la possibilità di attestare treni da 2000 tonnellate lorde allo scalo rispetto alle 1600 di quando non vi era l'elettrificazione ma anche la riduzione di 1366 tonnellate equivalenti di CO<sub>2</sub> l'anno di emissioni sul territorio per quanto riguarda la tratta ferroviaria Reggio Emilia-Dinazzano».

Importante anche l'erogazione, da parte di Dinazzano Po Spa, di risorse per la piantumazione di 45mila metri cubi di verde per mitigare l'impatto ambientale nelle aree di pertinenza dello scalo e assorbendo, così, l'intera produzione di CO<sub>2</sub> emessa dalle manovre ferroviarie.

Anche il "Polo Logistica" del Gruppo FS Italiane (che è il raggruppamento di società specializzate nel trasporto merci su ferro e nella logistica integrata in Italia e in Europa) è impegnato a favorire la movimentazione delle merci del distretto ceramico. Composto da 8 società, configurato come una *subholding* guidata da Mercitalia Logistics, è il principale operatore merci su ferro in Italia, con il 42% di quote di mercato e un fatturato di oltre 1,3 miliardi di euro, e uno dei principali in Europa. A livello continentale è presente in 22 Paesi con oltre 6900 persone, con collegamenti giornalieri da e per l'Italia a vantaggio dei servizi di import ed export a sostegno del *made in Italy*. La flotta è composta da 650 locomotori, 13mila carri, 5 navi e oltre 30 camion a cui si aggiungono i 21 Terminal gestiti in Italia e in Europa. Offre soluzioni *door-to-door* e intermodali che combinano ferrovia, gomma e trasporto marittimo, tramite le proprie società controllate o mediante *partnership* con operatori stradali e marittimi, sia per il trasporto di prodotto finito

che per quello di materie prime. «In Italia - dice **Sabrina De Filippis**, *Amministratore Delegato di Mercitalia Logistics* - siamo presenti nei principali *hub* intermodali del distretto come Verona, Piacenza e Bologna per la distribuzione delle ceramiche italiane verso l'estero e a Dinazzano per



Sabrina De Filippis, Mercitalia Logistics

l'import delle materie prime». Per facilitare il trasporto delle ceramiche italiane nei mercati esteri, oltre ad essere presente in 22 paesi in Europa, il Polo Logistica collabora con i principali *player* in modo da garantire continuità operativa, oltre a *transit-time* certi e competitivi con la gomma. «In particolare - prosegue De Filippis - nel 2024 abbiamo movimentato 60mila tonnellate di argilla e feldspato dirette al distretto italiano delle ceramiche da Germania, Est Europa e porti e oltre 80mila tonnellate di ceramiche in partenza dal distretto stesso verso Germania, Francia, Nord Europa, oltre a destinazioni intercontinentali grazie ai collegamenti con i principali porti italiani». Lo stesso *Amministratore Delegato di Mercitalia Logistics* dice che «il nostro modello di logistica sostenibile prevede progetti che permettono di ottimizzare i flussi nella maniera più sostenibile possibile, con il treno come vettore principale sulle lunghe distanze. Questo comporta un minore impatto ambientale, grazie alla riduzione delle emissioni di CO<sub>2</sub> rispetto al trasporto su strada, efficienza economica con costi di trasporto maggiormente competitivi rispetto alla gomma sulle lunghe distanze».

ze, maggiore capacità di carico e possibilità di movimentare grandi quantitativi di merce in un'unica spedizione, affidabilità con certezza dei tempi di spedizione».

Il Polo Logistica sta lavorando per migliorare la velocità e l'affidabilità delle spedizioni ferro-

viarie per il settore ceramico: studiando soluzioni ad-hoc con treni completi dedicati per il trasporto di materia prima in ingresso; mettendo a disposizione un network europeo intermodale con alte frequenze settimanali con i principali mercati europei per la distribuzione del prodotto finito in uscita. «Inoltre - assicura Sabrina De Filippis - l'informazione al cliente finale viene assicurata mediante l'implementazione di soluzioni digitali per la tracciabilità delle spedizioni. Gli investimenti infrastrutturali in programma in Europa nei prossimi anni, per modernizzare la rete logistica, rappresentano un'opportunità chiave per il rilancio competitivo del Paese». L'efficientamento delle reti costituirà un *boost* di competitività con cui consolidare la *leadership* nel continente. «Il piano strategico del Polo Logistica - conclude l'*Amministratore Delegato* - è la risposta concreta per affrontare queste sfide, rafforzando il network delle partnership di valore. Un piano che prevede investimenti dedicati al rinnovo della flotta, al potenziamento di terminal esistenti e alla creazione di nuovi e alla digitalizzazione».

*andrea.ghiaroni@gmail.com*

# QUALI STRATEGIE DI internazionalizzazione per la ceramica italiana?

di Andrea Ghiaroni

**□** Nei prossimi 24 mesi, il settore delle ceramiche da pavimento e rivestimento in Italia si trova di fronte a una sfida senza precedenti: una trasformazione strategica fondamentale per mantenere la competitività in un contesto globale sempre più turbolento. Secondo i dati di Confindustria Ceramica, le esportazioni, pur essendo, nel 2024, calate solo dell'1,4% rispetto al 2023, segnano ancora una contrazione del loro andamento, dopo un 2023 ancora più negativo per l'export (-15,4% rispetto al 2022). Questo segnala che il tradizionale modello di *business*, basato esclusivamente sull'export non è più sufficiente. Per affrontare le sfide future, le aziende italiane del settore dovranno adottare nuovi approcci per espandersi sui mercati internazionali, anche alla luce delle crescenti tensioni internazionali.

In questo scenario, il supporto strategico e consulenziale diventa cruciale per orientarsi tra le opportunità e le difficoltà che il mercato globale presenta. Come *consulente in fiscalità internazionale e International Business Development* da oltre vent'anni, **Andrea Raimondi**, *Senior Partner di R&P Consulting*, ha potuto osservare direttamente come le imprese che affrontano i mercati esteri con un approccio strutturato riescano non solo a contenere i rischi, ma a creare valore nel lungo periodo. «Il *made in Italy* - dice Andrea Raimondi - continua a rappresentare un brand di altissimo valore, soprattutto in quei mercati dove estetica, qualità e identità culturale sono fattori di scelta determinanti. Ma questa eccellenza deve essere sostenuta da modelli di internazionalizzazione avanzati

e duraturi, che superino la logica dell'esportazione tradizionale. Le aziende italiane devono presidiare i mercati target direttamente, con un'identità locale solida e riconoscibile». Internazionalizzare oggi significa costituire società nei Paesi target, siglare *partnership* operative, costruire reti di distribuzione autonome e organizzare la gestione estera in modo sinergico con la sede italiana. «Questo approccio - sottolinea ancora Raimondi - richiede visione strategica, capacità di pianificazione e, soprattutto, una *leadership* imprenditoriale proattiva, non tattica. In R&P Consulting accompagniamo da anni aziende italiane nei percorsi di espansione estera: dalla scelta dei Paesi su cui puntare, alla strutturazione giuridica e fiscale degli investimenti, fino all'organizzazione operativa del *business*». Ogni fase richiede un alto livello di specializzazione per evitare errori che potrebbero compromettere l'intero progetto. «Il mito - osserva il *Senior Partner di R&P Consulting* - che solo i grandi gruppi possano affrontare l'internazionalizzazione è da sfatare. Le PMI del comparto ceramico (che rappresentano una parte vitale del nostro sistema industriale) possono avviare percorsi mirati e coerenti con le proprie dimensioni. Con strategie calibrate, *partnership* locali ben selezionate e un accompagnamento consulenziale esperto, anche una realtà di media dimensione può strutturare una presenza vincente all'estero». Tra le aree con maggiore potenziale nei prossimi 18-24 mesi, prosegue Raimondi, «spiccano il Medio Oriente e i Paesi del Golfo. In particolare, l'Arabia Saudita sta spingendo con decisione sul settore

## Nuovi modelli di espansione e strumenti finanziari per rafforzare la competitività del comparto sui mercati esteri



Andrea Raimondi, R&P Consulting



Daniela Cataudella, Sace

costruzioni grazie al progetto Vision 2030, mentre gli Emirati Arabi Uniti hanno ormai superato la flessione post-pandemica e stanno tornando ai ritmi pre-Covid, con grandi

piani immobiliari. Guardando all'Europa, l'auspicata fine del conflitto russo-ucraino potrà riaprire mercati storici per la ceramica italiana, come la Russia, l'Ucraina e parte dell'Europa dell'Est, dove il *made in Italy* è sempre stato sinonimo di pregio. Un ritorno alla stabilità potrà anche stimolare una ripresa del mercato tedesco, oggi in fase recessiva proprio a causa delle conseguenze economiche del conflitto. Siamo convinti che nei prossimi due anni si giocherà una partita cruciale per il futuro del settore ceramico italiano».

Il settore ceramico italiano ha tutte le risorse per affrontare questo scenario con successo: un prodotto d'eccellenza, una creatività riconosciuta e una tradizione imprenditoriale consolidata. «Ma il salto di qualità – conclude Raimondi – passa per una nuova cultura dell'internazionalizzazione: consapevole, pianificata e ben guidata. Solo così, le aziende potranno trasformare le sfide in reali opportunità di crescita». Nel contesto dell'internazionalizzazione delle aziende italiane, Sace, partecipata dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, gioca un ruolo fondamentale nel supportare le imprese nella loro espansione globale. Per molto tempo, è stata principalmente riconosciuta come un ente che offriva sostegno all'export, aiutando le imprese italiane a crescere sui mercati esteri e a superare le diffi-

coltà legate alla gestione dei rischi internazionali. Tuttavia, negli ultimi anni, la sua missione e il suo ruolo si sono evoluti in modo significativo ed ora è molto di più.

«Sì - afferma con forza **Daniela Cataudella**, *Business Director di Sace* - siamo molto di più. Che sia in Italia o all'estero, Sace oggi è un partner a tutto tondo per la crescita delle imprese. Mettiamo a disposizione una gamma integrata di strumenti che aiutano in questa direzione: dalle garanzie finanziarie al *factoring*, dalla gestione e protezione dei rischi ai servizi di *advisory* e *business matching*. Nel 2024 abbiamo mobilitato 60 miliardi circa di risorse affiancando 60mila imprese con la nostra rete di 11 uffici in Italia e 14 nel mondo nei mercati ad alto potenziale per il *made in Italy*». Un aspetto fondamentale nell'approccio di Sace alle esigenze delle imprese italiane è l'individuazione di leve strategiche per rafforzare la loro posizione sui mercati internazionali: «abbiamo identificato - sottolinea Cataudella - due leve su cui puntare per dare più forza alle imprese: un export più diversificato verso i mercati ad alto potenziale, e un'innovazione più spinta per rafforzare la competitività. Insieme, queste due leve danno uno slancio alla crescita del fatturato di circa 4 punti percentuali e si rinforzano l'un l'altra». Nel contesto globale, l'Italia ha una posizione solida sul fronte dell'export. L'Italia oggi è il quarto esportatore a livello globale, ma si può lavorare di più sulla diversificazione, «perché – spiega la *Business Director di Sace* - un export più

diversificato è un export più forte resiliente. Questo vale anche per la filiera della ceramica. Siamo i primi esportatori al mondo di piastrelle e lastre, e ogni giorno le imprese del comparto si confrontano con la concorrenza molto agguerrita dei grandi player globali (come Cina, Turchia, Brasile e India)». Cataudella, però, prosegue sostenendo che «per aumentare la diversificazione, dobbiamo continuare a puntare sui mercati ad alto potenziale - noi li chiamiamo mercati GATE - che rappresentano oggi solo il 13% del nostro export totale. Mercati come Brasile, Messico, Arabia Saudita, Emirati, Vietnam, Cina sono solo alcuni dei 14 mercati dove abbiamo aperto dei nostri uffici per fare da apripista al *made in Italy*». Le imprese italiane del comparto della ceramica hanno saputo farsi strada grazie anche all'innovazione, posizionandosi su una fascia di prodotto molto elevata, con soluzioni all'avanguardia – un esempio di successo è quello del gres porcellanato. «Tutto ciò dimostra - puntualizza ancora Cataudella - che innovazione ed export sono due leve che si rafforzano l'una con l'altra. Sul fronte dell'innovazione, le nostre imprese hanno ancora tanto potenziale. Se ci paragoniamo a chi è più avanti di noi vediamo che la finanza svolge un ruolo cruciale e proprio qui noi di Sace possiamo intervenire». In questo contesto così dinamico e complesso, le imprese ceramiche italiane necessitano di un supporto mirato e strutturato per navigare le sfide globali e massimizzare le opportunità di crescita. La domanda, dunque, è: come può intervenire Sace per supportarle nella loro crescita? La risposta sta nel



Gianluca Bazzarin, Allianz Trade

ruolo multifunzionale e proattivo che la società ha sviluppato negli ultimi anni. Non si limita più al semplice sostegno all'export, ma si configura come un vero e proprio

partner strategico per le aziende, offrendo soluzioni integrate. «Se innovazione ed export – chiude - sono le leve su cui investire, Sace è il fulcro su cui le imprese devono fare leva per poter crescere sempre più. Il supporto di Sace alle imprese si basa su quello che noi chiamiamo l'effetto GROW: garanzie e liquidità (G) per facilitare gli investimenti; gestione e protezione dei rischi (R) per proteggere le aziende dai rischi di mercato; opportunità di *business* (O) attraverso *networking* e *business matching*; un servizio *worldwide* (W) per migliorare l'accesso ai mercati internazionali in oltre 200 Paesi». Nello stesso tempo, l'internazionalizzazione rappresenta un'opportunità strategica per le aziende ceramiche italiane, consentendo loro di espandere il proprio mercato oltre i confini nazionali e di affrontare le sfide della competitività globale.

Tuttavia, operare sui mercati internazionali implica anche un aumento del rischio di credito legato a insolvenze, mancati pagamenti e instabilità economico-finanziaria nei Paesi di destinazione. In questo scenario, Allianz Trade si pone come partner strategico per le imprese del settore, offrendo soluzioni su misura per la protezione dei crediti commerciali e il supporto alla gestione del rischio. Con una solida esperienza e una presenza globale, Allianz Trade garantisce alle aziende ceramiche

italiane gli strumenti necessari per affrontare con maggiore sicurezza i mercati esteri, trasformando le criticità in opportunità di crescita. «Annoveriamo – spiega

Gianluca Bazzarin, *Risk Office Manager Nord Est all'interno della funzione di Credit Assessment, per l'area Emilia-Romagna e Triveneto di Allianz Trade* - oltre 75.000 clienti a livello globale, dalle multinazionali alle PMI, con una quota di mercato che in Italia è stabilmente superiore al 50% e la nostra solidità è certificata dall'attribuzione di un *rating* "AA" per Standard & Poor's. I nostri servizi spaziano dall'assicurazione sui crediti commerciali alle cauzioni, dal recupero crediti alla più recente e innovativa tutela dei crediti a medio termine su beni strumentali». Alla sua divisione è affidata la responsabilità di valutare la solvibilità delle aziende per le quali Allianz è chiamata a emettere coperture a favore dei propri clienti. Ma non si limita solo a questo: in una fase successiva si occupa di mantenere un continuo e puntuale monitoraggio coadiuvando le aziende nei loro processi decisionali. La struttura di Allianz Trade si compone di team di analisti localmente distribuiti, attivamente impegnati nel garantire la prossimità al rischio. «La ripartizione geografica - continua Bazzarin - ci permette di concentrarci su specifiche regioni e di sviluppare una conoscenza specialistica e dettagliata dei principali distretti industriali. In questo senso il nostro rappresenta sicuramente un osservatorio privilegiato, che ci consente di assi-

stere le imprese del distretto ceramico sia per quel che riguarda i loro fornitori di beni e servizi, sia per quel che attiene gli acquirenti dei loro prodotti, potendo annoverare tra i nostri clienti numerose aziende del comprensorio». Il 2024 ha ancora una volta confermato la resilienza del settore ceramico, ma con segnali in netta controtendenza rispetto al passato. «Complessivamente - aggiunge il *Risk Office Manager di Allianz Trade* - abbiamo registrato un aumento significativo delle insolvenze giuridiche, triplicate nel 2024 rispetto al 2023. È importante sottolineare che nel 2023 i numeri erano molto bassi, il che rende l'incremento percentuale più evidente. Abbiamo anche registrato un aumento del 90% nei mancati pagamenti su base annua. Le principali motivazioni sono da ricercarsi nel calo della domanda, in particolare europea, che ha messo sotto pressione la marginalità. In corrispondenza con questo evento, la maggior parte dei finanziamenti ottenuti nel periodo post-Covid sono entrati nella fase di ammortamento pieno con conseguenti impatti sulla struttura finanziaria delle aziende». Guardando al 2025, Gianluca Bazzarin conclude affermando che «le imprese saranno chiamate a confrontarsi ancora una volta con un contesto complicato caratterizzato dal costante aumento della competitività, dalle tensioni geopolitiche, dal rischio di applicazione di nuove misure protezionistiche, nonché dall'annosa questione della transizione energetica, oltre che dall'auspicata e definitiva revisione del sistema ETS».

andrea.ghiaroni@gmail.com

# OLTRE LA SCELTA

## architettonica

### Il senso progettuale della ceramica

di Alfonso Femia

**□ Sono tanti i “prima”** che spingono un architetto a prediligere una materia: un “prima” storico, artigianale, di cultura popolare, di immaginario e di immagini, di sperimentazione, di tecnologia. Il presente pesca nelle potenzialità e nell’innovazione contemporanea, nelle prospettive aperte sul futuro, nella sensibilità personale e nella tempra artistica, nell’economia, nella creatività industriale e nell’impianto normativo che autorizza, vincola, limita, regola l’uso personalizzato dei materiali.

Materia vuol dire mestiere, mestiere vuol dire territorio, storia, quindi appartenenza ...

Senza la ricerca sulla materia e la sua partecipazione alla costruzione della città e dell’architettura, perdiamo i mestieri, perdiamo il rapporto con il territorio, con gli artigiani, con la nostra storia, con la nostra appartenenza ai luoghi e al tempo ... perdiamo noi stessi.

La nostra ricerca sulla ceramica mette

insieme lo studio sulla materia, gli aspetti tecnici ed economici, i sistemi di posa per avvicinare la scala artigianale a quella industriale. Per questo *modus operandi* che è, a tutti gli effetti, una mediazione creativa, agli Atelier(s) viene attribuita una competenza identitaria.

La ricerca non persegue l’obiettivo dell’eccezione, la personalizzazione unico usa e getta, bensì quello del dialogo con le aziende, per innovare ed evolvere, modificando l’approccio di prodotto a catalogo, costruendo gesti progettuali artistico-industriali.

#### La competenza sociale della ceramica

C’è un altro significato, meno architettonico e più progettuale, che mi ha spinto a scegliere la ceramica e a farne la materia identificativa del mio lavoro.

È un materiale che sintetizza aulico e popolare, arte e artigianato, bello e brutto anche (ricordiamo l’involucro

rivestito in Klinker che ha caratterizzato molti edifici degli anni Settanta in Italia e che è oggi una distonica scenografia urbana).

È di molti materiali restituire canoni estetici diversi, contraddittori anche, ma la ceramica ha una capacità espressiva che li esaspera.

Potremmo affermare che è un materiale pericoloso, sovraccarico delle citazioni dei grandi nomi del passato, ma anche dell’uso sciatto di cui permane traccia evidente nelle città.

In questo senso, la ceramica è materia adrenalinica, stimola impegno sul valore pubblico di ogni intervento, a prescindere dalla committenza e dalla destinazione d’uso, è materia destinata a comporre edifici che sono insieme architetture e azioni di trasformazione urbana.

La ceramica si declina in modo coerente alle esigenze del progetto contemporaneo: è questo il tempo in cui è necessario sostituire all’auspicato “cambio di paradigma” un diverso





5

modello di infrastruttura culturale che si dichiara in scelte orientate al benessere della comunità nel suo insieme e degli individui che la compongono. Un passaggio non scontato perché riattribuisce all'architettura una competenza sociale e politica progressivamente perduta negli ultimi anni.

### Materia parlante

Il senso sociale e urbano dell'uso della ceramica si esprime attraverso la luce e lo spazio.

Le concatenazioni di sequenze orizzontali e verticali, di compressioni e dilatazioni influenzano il modello percettivo dell'edificio. Bilanciare e governare l'involucro dell'edificio attraverso lo spazio e la luce crea una relazione con il luogo e con le persone, sia con la piccola comunità che lo vive, sia con la grande comunità dei cittadini che lo intercetta.

La dimensione architettonica, del costruito si innesta in quella naturale, i colori del cielo e dell'edificio si



6

1-2. Milano Sangiovanni Housing, Milano. Progetto Atelier(s) Alfonso Femia \*AF517. Foto © Stefano Anzini.

3-4. Lot G – Eco-Quartier LaVallée, Chatenay-Malabry, Francia. Progetto Atelier(s) Alfonso Femia. Foto © Luc Boegly.

5-6. Progetto PNU \_Prato Nigro Uffici, Prato (FI). Progetto Atelier(s) Alfonso Femia \*AF517. Foto © Stefano Anzini.



Presentato al pubblico lo scorso 4 marzo presso ADI Design Museum, il volume **'L'intelligenza della ceramica. Alfonso Femia Architectures'**, edito da Marsilio Arte e scritto a più mani dagli autori Alfonso Femia, architetto, fondatore di Atelier(s) Alfonso Femia; Jean-Philippe Hugron, storico dell'architettura e giornalista; Aldo Colonetti, filosofo, storico e teorico dell'arte e dell'architettura; Matteo Vercelloni, architetto, docente di Storia del Design; Maurice Culot, architetto, storico e critico d'architettura; Danilo Trogu, maestro ceramista; Mauro Manfredini, direttore commerciale marketing Casalgrande Padana. Il volume scandaglia storia, percorsi e potenzialità di trasformazione di un materiale che spazia con disinvoltura dall'oggetto all'architettura all'arte, presente in varie forme nel quotidiano contemporaneo. Una trasversalità interpretata dai progetti dello studio Atelier(s) Alfonso Femia - che ha sede a Milano, Parigi e Genova - e dalla 'lente' di giornalisti, filosofi, maestri ceramisti, committenti.

mescolano si confondono e si influenzano creando delle originali palette cromatiche che disegnano rassicuranti e accoglienti tracce urbane lontane dalle iperboli di forma e di materia. Attraverso la ceramica si riafferma, dunque, la materia e l'architettura.

### Le intelligenze della ceramica

Ho identificato cinque "intelligenze" nella ceramica che si dichiarano, nelle mie architetture, spesso insieme, talvolta singolarmente. Penso siano molte di più, mille sfumature e sensibilità: la ceramica esprime la capacità di parlare e di raccontare l'edificio, si riappropria del suo valore come materia e della poetica e capacità narrativa del "pensare per materia".

Nella ceramica il rapporto non è mai solo tra materia e architettura, la scala urbana è il primo riferimento. Tra pensabile e possibile sta la dimensione emozionale della ceramica, nella sua particolare capacità di accogliere e respingere la luce; è componente descrittiva e diventa, a seconda dei momenti, contrappunto o accento del corpo architettonico nel suo insieme.

La trasformazione da bidimensionale a tridimensionale potenzia la sua plasticità in un esercizio di conciliazione degli opposti, a seconda dei punti di osservazione: compatta e frammentata, lucida e opaca, piena e vuota; è preziosa e luminosa presenza che si accosta al legno, alle superfici intonacate, e trasforma l'edificio in un racconto bilanciato di materiali e cromie, contrappunto alla sua dimensione e geometria; ha la capacità di conservare uno stato di equilibrio termico senza alimentarsi ad artifici e azioni tecnologiche. Non si deforma, è resistente alle temperature e agli inquinanti chimici. Sta in un punto di equilibrio naturale nella relazione con l'ambiente e con l'energia.

Infine, sicuramente la ceramica dà qualità alla superficie, è pelle sensibile e comunicativa. Nel percorso di progetto, nella corrispondenza d'intenzione tra artigiani, architetti e ingegneri, c'è lo spazio per un nuovo conoscibile e per una moltiplicazione ulteriore delle competenze che ne incrementa sia le prestazioni, sia le geometrie e la versatilità, sia il linguaggio.



4

# Zama SETER<sup>®</sup>



*Leader nella produzione di termocoppie...*

# GALLERIA



Tecnologie e sistemi di  
posa per grandi formati

## BASSI GROUP INTERNATIONAL

Piazzale degli Alberi, 7 - 42024 Castelnovo Sotto (RE) - I  
Tel +39 0522 485193  
www.magface.it - info@magface.it

### MagFace - sistema di posa magnetica a secco

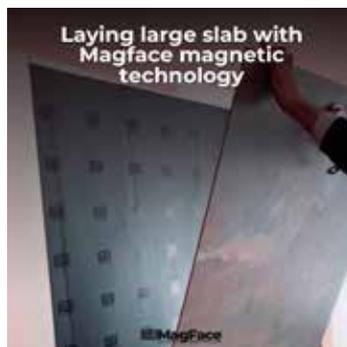
Magface è la tecnologia magnetica brevettata che consente di trasformare le superfici in materiali posabili senza colle né malte, garantendo efficienza, velocità e sostenibilità. Adatto per produttori di gres ceramico, materiali lapidei e sintetici di qualunque formato e spessore, dai microformati fino alle grandi lastre 160 x 320 cm e 30 mm di spessore. Le lastre vengono rivestite con la tecnologia magnetica Magface, che le rende compatibili con il sistema brevettato di posa Magface. Tale innovazione si integra con un tappeto base isolante contenente speciali microparticelle ferrose, garantendo un'immediata adesione tra la piastrella e il sottofondo. Il risultato è un sistema di posa ultracompatto, con solo 1 mm di spessore totale. Consente la posa su pavimenti, rivestimenti e superfici orizzontali senza sostanze chimiche, facilitando la rimozione e il riutilizzo senza danni. Un'opportunità per i produttori di ceramica e materiali lapidei poiché conferisce valore aggiunto con un gres ceramico più compatto, elastico e resistente agli urti oltre che ad essere compatibile con gli attuali processi produttivi automatizzati e integrati con le reti di rinforzo già esistenti sul retro delle lastre. Per distributori, imprese e installatori costituisce una posa ultrarapida senza polveri o tempi di attesa, permette la rimozione e il riutilizzo senza danni, ideale per retail, uffici e grandi progetti. Resistenza certificata (ASTM C627-10, ISO EN 10545-5), compatibile con riscaldamento a pavimento e ambienti ad alta umidità. Magface è una tecnologia brevettata in EU, USA, Cina e Messico certificata per installazioni verticali (fino a 110 kg/m<sup>2</sup>), a Zero VOC e Formaldeide (GB18582-2020) e con nessuna interferenza magnetica per pacemaker (<0.5 mT, Direttiva 2013/35/EU). MagFace è un sistema modulare, adattabile a qualsiasi stabilimento e processo produttivo.



### MagFace - magnetic dry-laying system

MagFace is the patented magnetic technology that transforms surfaces into installable materials without glues or mortars, ensuring efficiency, sustainability and flexibility. For manufacturers of ceramic tiles, stone materials, and synthetics of any size and thickness, from small formats to large slabs up to 160 x 320 cm and 30 mm thick. Tiles are coated with MagFace magnetic technology, making them compatible with the patented MagFace installation system. This innovation integrates with an insulating base layer containing special ferrous microparticles, ensuring instant adhesion between the tile surface and the subfloor. The result is a unique, ultra-compact installation system with only 1 mm total thickness. Allow installation on floors, wall coverings and horizontal surfaces without chemical substances, allowing easy removal and reuse without damage. An opportunity for ceramic and stone material manufacturers, as it gives added value thanks to ceramic tiles that are more compact, elastic, and impact-resistant other than being fully compatible with modern automated production processes and integrates seamlessly with existing reinforcement mesh on tile backs. For distributors, general contractors and

installers it represents an ultra-fast installation with no dust or waiting times. It allows easy removal and reuse without damage, ideal for retail, offices, and large contract projects. Certified durability (ASTM C627-10, ISO EN 10545-5), compatible with underfloor heating and humid environments. Magface is a patented technology in EU, USA, China and Mexico for vertical installations (up to 110 kg/m<sup>2</sup>), a Zero VOCs and Formaldehyde (GB18582-2020) and with no magnetic interference for pacemakers (<0.5 mT, Directive 2013/35/EU). MagFace is a modular system, adaptable to any production facility and automated process.





THE MAGNETIC DRY LAYING SYSTEM

The magnetic laying technology by MagFace system.

THE FUTURE OF THE DRY TILE INSTALLATION?



Porcelain Tile

Structural Fixative\*

Mag Fix Bond

\*Max Fix Bond Structural fixative, low environmental impact, advanced formula technology.

Magnetic Mat MagFace

MagFace dry-laying System

is the only patented and licensable magnetic technology, compatible with any Porcelain Stoneware Ceramic Tile, including large slabs up to 160 x 320 cm and thicknesses from 3 to 30 mm. No glue, no screws—just fast, clean, and reversible installation on floors, walls, and surfaces.

Patented dry-installation system

Completed by one of four specialized base layers, each containing metallic microparticles for secure magnetic adhesion.

Universal adaptability

Base layers install independently on any surface or existing covering and compensate for level differences from 2 to 10 mm.

Removable & reusable

Tiles can be repositioned or replaced effortlessly.

Easy system inspection

Fast access to utilities thanks to magnetic technology.

Heavy load resistance

Certified for durability and wear (Robinson Test).

Flexible grout options

Seamless installation or sealed, removable joints with MagFiller hybrid sealant.

Non-toxic & eco-friendly

VOC-free and Formaldehyde-free.

Simple removal

Just use a suction cup, leaving no damage behind.

Discover the patent Scan the QR Code



With MagFace, innovation meets efficiency, redefining tile installation with speed, flexibility, and durability

www.magface.it

MagFace system is an international patent.

The MagFace magnetic patent is owned by : Bassi Group International srl

Piazzale degli Alberi ,7 - 42024 Castelnovo di Sotto (RE) - Italy



## IMPERTEK

Via Po, 507- 30022 Ceggia (VE)  
Tel. +39 0421 322525- Fax +39 0421322756  
www.impertek.com - info@impertek.com

### GRAVITY SYSTEM - sistema di posa per pavimentazioni multiformato

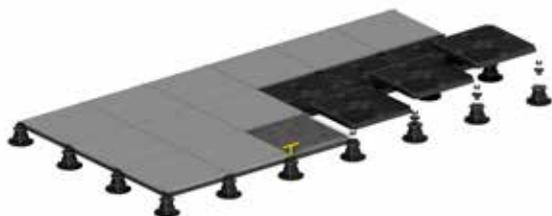
GravitySystem di Impertek è la nuova frontiera dei pavimenti sopraelevati da esterno: un'unica soluzione che unisce resistenza al vento, sicurezza e compatibilità con diverse tipologie di pavimentazioni.

Questo sistema nasce per rispondere alle esigenze di posa più complesse che richiedono, in un'unica soluzione, la massima resistenza a condizioni meteorologiche avverse, una facile e continua ispezionabilità, anche post-installazione, e la combinazione con svariate finiture e formati.

Cuore del sistema è GravityGrid, la griglia modulare che permette di creare pavimentazioni multiformato personalizzate e sicure, anche in caso di rottura delle superfici soprastanti, prevenendo eventuali rischi di cedimenti o infortuni da caduta. GravityGrid, installato in combinazione ad altri componenti del sistema o direttamente sopra ai supporti BalancePro, MiniPro e Lunar Support, consente la creazione di pavimentazioni multiformato e multifinitura, uniche e aggiornabili nel tempo, adattandosi a qualsiasi esigenza estetica e funzionale. Il sistema è compatibile anche con grandi formati, dove la necessità di una struttura solida e sicura diventa ancora più fondamentale per prevenire rotture della pavimentazione sopraelevata.

Tra i componenti messi in dotazione al sistema Gravity, Impertek propone: la chiave di regolazione in altezza TopKey, il sistema di bloccaggio antivento GravityLock, l'accessorio GravityCross utile alla creazione di fughe da 4mm e il distanziatore GravitySpacer dotato di alette alte 10 mm e spesse 2 o 4 mm.

Perfettamente compatibile con i principali supporti della famiglia Pedestal Line, il nuovo sistema di Impertek si conferma la scelta ideale per professionisti del settore e progettisti alla ricerca di soluzioni affidabili, innovative e al passo con i tempi.



### GRAVITY SYSTEM - laying system for multiformat flooring

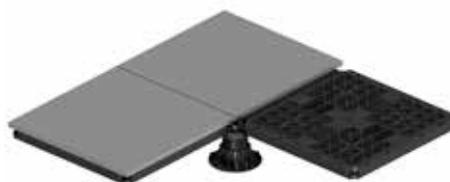
*GravitySystem by Impertek represents the new frontier of outdoor raised flooring: a single solution that combines wind resistance, safety, and compatibility with various types of surface materials.*

*This system is designed to meet the most complex installation needs, providing a single solution that ensures maximum resistance to harsh weather conditions, easy and continuous inspection—even after installation—and compatibility with various finishes and formats.*

*At the core of the system is GravityGrid, a modular grid that enables the creation of customized, multi-format flooring solutions that remain safe even in the event of surface breakage, preventing potential collapses or fall-related injuries. GravityGrid, when installed in combination with other system components or directly on BalancePro, MiniPro, and Lunar Support pedestals, allows for the development of multi-format and multi-finish flooring that is unique, adaptable over time, and tailored to any aesthetic and functional requirement. The system is also compatible with large formats where the need for a solid and secure structure becomes even more crucial to prevent breakage of the raised floor.*

*Among the components included in the Gravity system, Impertek offers: TopKey (the height adjustment key), GravityLock (the wind-resistant locking system), GravityCross (the accessory that creates 4 mm joints) and GravitySpacer (the spacer with 10 mm high tabs and a thickness of 2 or 4 mm).*

*Perfectly compatible with the key supports of the Pedestal Line family, Impertek's new system stands out as the ideal choice for industry professionals and designers seeking reliable, innovative, and forward-thinking solutions.*



## MAPEI

Via Cafiero, 22 - 20158 Milano (MI)

Tel +39 02 376731

www.mapei.it - mapei@mapei.it

### MAPELEVEL EASYCLICK SYSTEM - sistema livellante a rapido inserimento e rimozione

Per supportare e facilitare il lavoro del posatore, Mapei ha sviluppato MapeLevel EasyClick System, un sistema livellante a rapido inserimento e rimozione per piastrelle in ceramica e materiale lapideo. Davanti alla necessità di correggere i dislivelli tra le piastrelle per ottenere pavimenti e rivestimenti perfettamente planari, anche in caso di posa di lastre di grande formato, Mapei va incontro alle esigenze di tutti i professionisti con un prodotto formulato ad hoc. Grazie allo speciale sistema a click, MapeLevel EasyClick System si applica e, soprattutto, una volta rotta la vite, si recupera in modo rapido premendo semplicemente i pulsanti posti sui lati della rotella. In questo modo il tempo di installazione si riduce notevolmente e la regolazione delle piastrelle diventa ancora più immediata, senza necessità di avvitatori o svitatori per l'applicazione e lo smontaggio. L'esclusivo design di MapeLevel EasyClick Cap con ampie aperture laterali, inoltre, permette al posatore di verificare in tempo reale il corretto livellamento delle piastrelle. Una volta espulsa la vite, la rotella può essere riutilizzata, andando a combattere lo spreco e permettendo più applicazioni. Si tratta di un sistema versatile e completo, idoneo ad un'ampia varietà di rivestimenti ceramici, per piastrelle di spessore compreso tra 3 e 21 mm, materiale lapideo e ideale per tutti gli schemi di posa. È disponibile in tre modelli (lineare, a T, a croce) e in cinque differenti spessori, per rispondere a tutte le esigenze di posa. MapeLevel EasyClick System fa parte di un'ampia offerta di distanziatori e livellanti della gamma MapeLevel, ideata per facilitare la posa e ottenere risultati finali ottimali con minor tempo e fatica.



### MAPELEVEL EASYCLICK SYSTEM - quick installation and quick-removal levelling system

*To support and facilitate the work of the tilers, Mapei has developed MapeLevel EasyClick System, a quick-application/quick-removal levelling system for ceramic and stone tiles. To overcome the problem of correcting lippage between tiles to obtain perfectly level tiling on floors and walls, including when installing large format tiles, Mapei works to meet the needs of all professionals with a new product designed specifically for this type of problem. Thanks to the special "click" system, MapeLevel EasyClick System can be applied and, more importantly, removed once the screw has been broken off, by simply pressing the two buttons on the side of the cap: installation time is considerably reduced and tiles can be levelled off almost instantly, without having to use a screwdriver for application or removal. The exclusive shape of MapeLevel EasyClick Cap, with large openings on the sides, allows installers to check tiles are levelled off correctly in real time. Once the screw has been removed the cap can be used again,*

*helping to reduce waste and allowing it to be used again a number of times. The product is a versatile and complete system, suitable for all types of ceramic tiles, for tile thicknesses between 3 and 21 mm, stone material and ideal for all installation schemes. It is available in three models (linear, T-shaped, cross-shaped) and in*

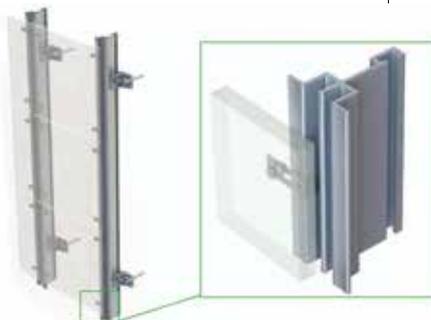
*five different thicknesses, for all laying requirements. MapeLevel EasyClick System is part of a wide range of spacers and levellers in the MapeLevel range, designed to make laying easier and achieve optimum final results with less time and effort.*

## SPECIALINSERT

Via Montefalcone, 144 - 10136 Torino (TO)  
Tel + 39 011 700301 - Fax +39 011 702947  
www.specialinsert.it - info@specialinsert.it

### KEEP-NUT - soluzione per pareti ventilate

Specialinsert® si afferma sempre di più nel mondo della ceramica e del lapideo grazie ai suoi Keep-Nut®, i rivoluzionari inserti auto ancoranti per qualsiasi superficie solida. Keep-Nut® è utilizzato sia in Italia che nel mondo per diversi progetti, tra cui pareti interne, piani cucina e bagni, mobili e facciate ventilate esterne. In altre parole, ovunque sia necessario utilizzare elementi di fissaggio su superfici solide. Keep-Nut® presenta il certificato ETA come elemento di fissaggio per i pannelli di facciata in gres secondo la EN 14411:2016. Il conseguimento dell'ETA è il risultato di un lungo e severo iter svolto dal Deutsches Institut für Bautechnik (DIBt) con esiti da circa 100 diversi test di laboratorio. Grazie alla certificazione ETA Specialinsert® opera nel settore edile collaborando con le aziende che si occupano di progetti di rivestimento di pareti e facciate ventilate in gres, ma non solo, per le quali il Keep-Nut® potrà rappresentare una soluzione perfetta come ancoraggio a scomparsa. Uno dei vantaggi più importanti rispetto agli ancoranti alternativi sono i cilindrici senza sottosquadri, il cui processo di foratura viene eseguito con strumenti standard ed economici. L'installazione nei pannelli è molto semplice e veloce, non necessita di collanti e può essere eseguita direttamente in cantiere. Keep-Nut® è stato testato positivamente non solo su ceramica ma anche su marmo, granito, agglomerato, HPL, Corian, Dekton, e molte altre superfici solide. È realizzato in acciaio inossidabile ed è composto da una boccia filettata, da una serie di corone dentate e da un anello in plastica che assicura l'assemblaggio del gruppo completo. Disponibile in diverse lunghezze, con o senza flangia, per adattarsi a diversi spessori di pannello. Inoltre, tipologie e dimensioni (pollici e metriche) possono essere personalizzate, in modo da soddisfare le esigenze del cliente. Tutto ciò rende Keep-Nut® un prodotto con applicazioni su elementi di cucine e bagni, mobili, decorazioni e interior design, edilizia e molti altri.



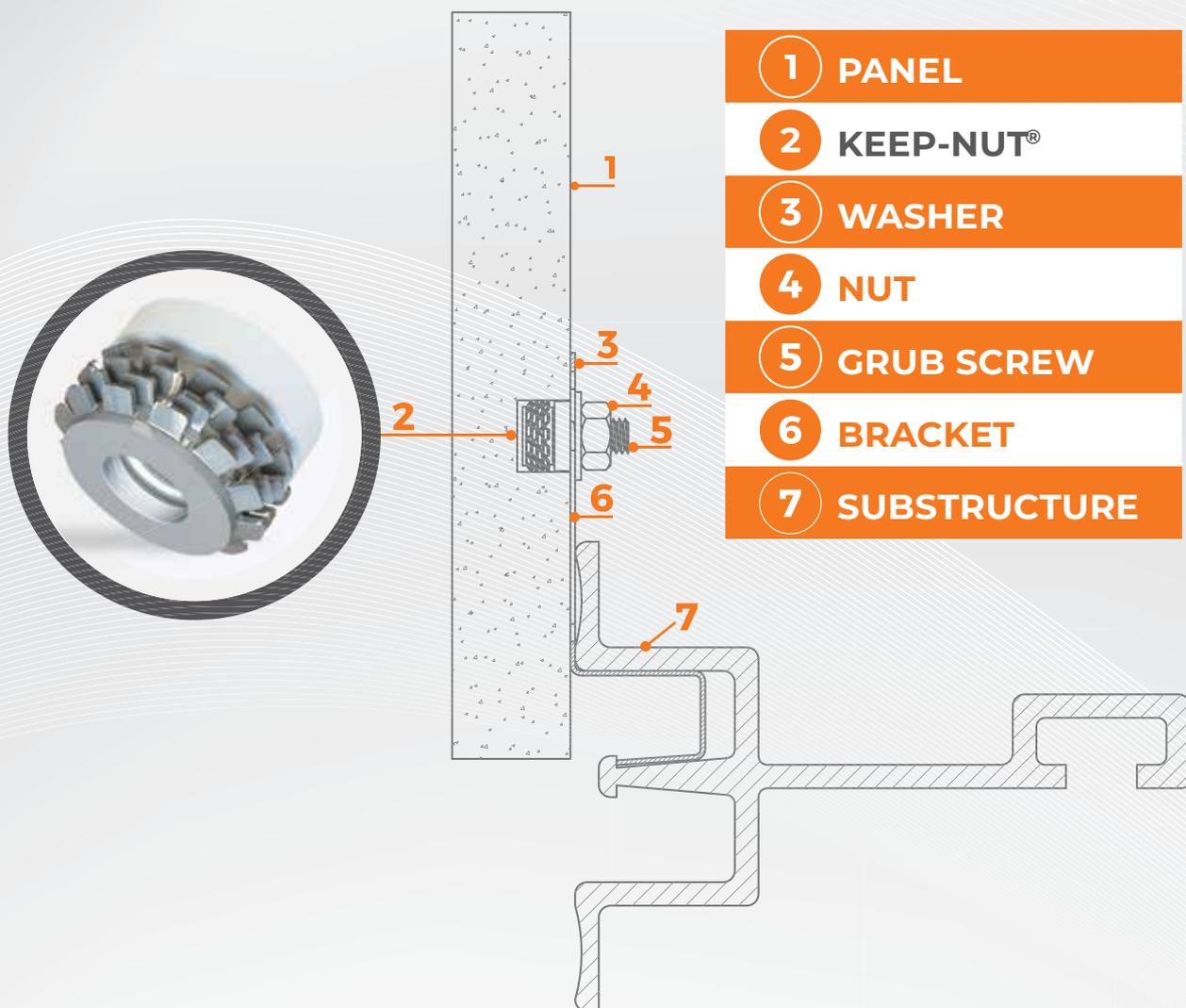
### KEEP-NUT - solution for ventilated façades

Specialinsert® is increasingly asserting itself in the world of stone and ceramics thanks to Keep-Nut®, the revolutionary self-anchoring inserts for any solid surface. Keep-Nut® is used both in Italy and around the world for various projects including interior walls, kitchen and bathroom countertops, furniture and exterior ventilated façades. In other words, wherever fasteners are needed on solid surfaces. Keep-Nut® has obtained the ETA certificate which allow it to be used as fastener for the rear fixing of façade panels made of ceramic tiles (stoneware) according to EN 14411:2016. The achievement of the ETA is a result of a long and severe process carried out by the Deutsches Institut für Bautechnik (DIBt) with outcomes from about 100 different laboratory tests. Thanks to the ETA certification Specialinsert® operates in the building and construction industry, in particular companies working on wall cladding and ventilated façades projects, in which the Keep-Nut will be a perfect solution as concealed anchor. One of the most important advantages of Keep-Nut® is that the holes in the panels are just cylindrical without any undercuts, so the drilling process is performed with standard and cheaper tools. Installation into the panels is very easy and fast, without the need for any adhesives and can be done directly on construction site too. Keep-Nut® has been positively tested not only on ceramic but also on marble, granite, engineered stone, HPL, Corian, Dekton, Teak wood and many other solid surfaces. Keep-Nut® is manufactured in stainless steel and is made of a threaded bush, with a set of toothed spring washers, and a plastic ring holding the parts together. It comes in different lengths, with or without flange, to fit to several different panel thicknesses. Additionally, it can be customized with different versions and sizes (inches and metric), in order to fulfill the customer's needs. All of this has made Keep-Nut® a product for applications on kitchens and bathrooms elements, furniture, décor and interior design, construction and many more.



# Specialinsert®

## FASTENING SYSTEM



## KEEP-NUT®

HIDDEN FASTENER FOR  
Marble • Ceramic • Stone



## SACMI

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

### Continua+ e decorazione "full digital" per superfici ceramiche

Un nuovo stato dell'arte nell'estetica del prodotto ceramico, grazie a tecnologie distintive, da oggi disponibili anche in modo combinato. Si tratta di una nuova proposta SACMI per la realizzazione di lastre con superfici strutturate, che abbinano le opportunità di Continua+ con l'esclusiva proposta Deep Digital (DDG+DHD+DDG) per l'applicazione digitale coordinata di inchiostri e materia. Un'evoluzione che parte dal mercato, sempre più orientato all'estetica delle pietre naturali che vanno ad affiancare i tradizionali marmi lucidi e levigati. Le pietre hanno una superficie 3D che la ceramica vuole replicare per ottenere il dettaglio e l'effetto estetico desiderato. La risposta SACMI consiste in una nuova generazione di nastri strutturati disponibili su Continua+, tecnologia di riferimento nel mondo per la produzione di lastre e sottoformati che ha superato, nel 2025, le 200 soluzioni vendute. Superiore qualità della struttura e durabilità del nastro, grazie agli upgrade implementati di recente, hanno reso questa opportunità ancora più interessante per i produttori, che da oggi la possono sfruttare anche in combinazione con i dispositivi SACMI per l'applicazione di colle e graniglie (DDG), inchiostri ed altri effetti ceramici (DHD). Tra i vantaggi delle due tecnologie (Continua+ e Deep Digital) non c'è solo la possibilità di evolvere la singola decorazione verso effetti inediti di profondità e struttura, ma anche di coinvolgere le diverse applicazioni all'interno per uno sviluppo grafico importante, estremamente più ampio rispetto a qualsiasi alternativa oggi proponibile su una pressa tradizionale o discontinua. Il risultato è un prodotto dalle caratteristiche estetiche uniche in quanto a profondità, naturalità, effetto materico, complessità del progetto grafico. Prodotti assolutamente inediti già realizzati e testati all'interno del Laboratorio SACMI, stimolando la curiosità da parte dei principali player del mercato, e che saranno tra i capisaldi della proposta di SACMI alle prossime fiere internazionali di settore.

### Continua+ and "full digital" decoration for ceramic surfaces

*Never-before-seen ceramic product aesthetics thanks to outstanding technologies, now available in 'combined' mode. This latest SACMI proposal is designed to produce slabs with textured surfaces by combining opportunities offered by Continua+ with exclusive Deep Digital solutions (DDG+DHD+DDG) for the coordinated digital application of inks and materials. This technological evolution is being driven by a market that's increasingly focused on the natural stone look, which goes hand in hand with traditional polished marble. As a result, ceramic manufacturers are eager to replicate the 3D surfaces, details and aesthetics typical of stone. To respond to that demand, SACMI offers a new generation of textured compression belts for Continua+, the world's leading slab and sub-size manufacturing technology (to date, more than 200 Continua+ solutions have been purchased worldwide). Higher textural quality and increased belt durability, thanks to recently implemented upgrades, have made this solution even more appealing to manufacturers, who can now make full use of it in combination with SACMI devices for the application of glues and grits (DDG), inks and other ceramic effects (DHD). The advantages of combining the two technologies (Continua+ and Deep Digital) go beyond the ability to give individual decorations enhanced depth and improved texture: they also allow for different applications within the same batch/project to create extensive designs and patterns of a size that goes far beyond anything traditional or discontinuous presses can offer. The result: an article with unique depth, naturalness, texture and complexity of graphic design. These all-new solutions - already produced and tested in the SACMI Lab, attracting keen interest from the main ceramic industry players - will be among the mainstays of the SACMI range at upcoming international trade fairs.*



## A-ZETA GOMMA

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

### Cinghia P4.0: innovazione e prestazioni per la movimentazione delle grandi lastre ceramiche

Nel settore della produzione ceramica, la movimentazione delle grandi lastre rappresenta una delle sfide più complesse e rilevanti. La necessità di garantire stabilità, precisione e durata ha portato allo sviluppo della Cinghia P4.0 in poliuretano termosaldabile, un prodotto realizzato nei nostri stabilimenti di Sassuolo con tecnologie avanzate per l'estrusione di profili in poliuretano. Caratterizzata da una struttura innovativa, la M.E.C.® Pol Belt - P4.0 è progettata per offrire il massimo delle prestazioni. La cresta in poliuretano a 70 ShA assicura un'ottima stabilità al prodotto trasportato, un aspetto fondamentale per la movimentazione delle grandi lastre. La base della cinghia, con una durezza di 92 ShA, garantisce invece elevata resistenza all'usura e alla trazione, contribuendo a ridurre al minimo l'allungamento nel tempo. Uno dei principali punti di forza della Cinghia M.E.C.® Pol Belt - P4.0 è la presenza di cavi in acciaio allineati, che consentono di mantenere un allungamento pressoché nullo.

Questo aspetto è particolarmente importante quando si lavora con gruppi di cinghie, permettendo loro di operare in perfetta sincronia e senza variazioni di sviluppo. Inoltre, il poliuretano utilizzato per la base assicura un basso coefficiente di attrito, caratteristica che si traduce in un notevole risparmio energetico, soprattutto se la cinghia viene utilizzata in combinazione con le guide in polietilene M.E.C.® RED Power 9M. La progettazione accurata della cresta riduce sensibilmente le vibrazioni durante il trasporto, migliorando la stabilità della piastrella e assicurando un processo produttivo più fluido e affidabile. La durata della cinghia rende questa una scelta vantaggiosa per le aziende in cerca di soluzioni affidabili. Un aspetto cruciale nella performance della Cinghia P4.0 è la giunzione. La tecnologia M.E.C.® Splicing consente di realizzare una giunzione di 150 mm con sovrapposizione dei cavi, aumentando significativamente la resistenza alla trazione e garantendo un'operatività sicura e costante nel tempo. Grazie a queste caratteristiche, la Cinghia M.E.C.® Pol Belt - P4.0 si propone come una soluzione all'avanguardia per il settore ceramico, risolvendo in modo efficace una delle principali problematiche nella movimentazione delle grandi lastre. Un prodotto nato dall'innovazione e dall'esperienza, capace di coniugare prestazioni elevate, affidabilità e risparmio energetico, per un futuro sempre più efficiente e sostenibile.



### Belt P4.0: innovation and performance for the handling of large ceramic plates

*In the field of ceramic production, the handling of large plates represents one of the most complex and relevant challenges. The need to ensure stability, precision and durability led to the development of the P4.0 Weldable Polyurethane Belt, a product made in our establishment in Sassuolo with advanced technologies for the extrusion of Polyurethane profiles. Featuring an innovative structure, the M.E.C.® Pol Belt - P4.0 is designed to offer maximum performance. The 70 ShA polyurethane crest ensures excellent stability to the product transported, a fundamental aspect for the handling of large plates. The belt base, with a hardness of 92 ShA, ensures high wear resistance and traction, helping to minimize elongation over time.*

*One of the main strengths of the M.E.C.® Pol Belt - P4.0 is the presence of aligned cables in steel, which allow to maintain an almost zero elongation. This appearance is particularly important when working with belt groups, allowing them to operate in perfect synchrony and without development variations. Moreover, the polyurethane used for the base ensures a low coefficient of friction, characteristic that results in significant energy*

*savings, especially if the belt is used in combination with polyethylene guides M.E.C.® RED Power 9M. The accurate design of the ridge significantly reduces vibration during transport, improving the stability of the tile and ensuring a more fluid and reliable production process. The durability of the belt makes it an advantageous choice for companies looking for reliable solutions.*

*A crucial aspect in the performance of the Belt P4.0 is the joint. The M.E.C.® Splicing technology allows to create a joint of 150 mm with overlapping cables, significantly increasing the traction strength and ensuring safe and constant work over time. Thanks to these characteristics, the M.E.C.® Pol Belt - P4.0 is a cutting-edge solution for the ceramic industry, effectively solving one of the main problems in the handling of large plates. A product born from innovation and experience, able to combine high performance, reliability and energy saving, for an increasingly efficient and sustainable future.*

## OFFICINE SMAC

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

### Soluzioni per la linea di smaltatura di lastre in ceramica di alta qualità

#### MOD. VERSATILE/PLUS

Ideale per l'applicazione su lastre ceramiche e per linee di produzione ad alta velocità, VERSATILE/PLUS è dotato di movimento indipendente per ogni pistola di spruzzatura superiore, completo di motori brushless, assi lineari e telaio di supporto indipendente, che permettono velocità fino a 150 battute/min. Il sistema è dotato di pannello di controllo con ampio touch-screen per impostazione ricette di produzione e cabina in acciaio inossidabile. Disponibile per piastrelle di dimensioni fino a 2200 mm. Il sistema Versatile può essere completato da dispositivo automatico di lavaggio della cabina e dispositivo automatico di controllo usura ugelli di spruzzatura, per rendere la stazione di smaltatura completamente autonoma ed integrata grazie alla tecnologia Industry 4.0 di ultima generazione.

#### MOD. DSR

Grazie alla larghezza di soli 650 mm, la macchina DSR può essere installata facilmente e senza alcuna modifica meccanica su qualsiasi linea di smaltatura esistente. Consente un'applicazione a campo pieno con pochi grammi di materiale fino a coperture con elevate quantità per successivi trattamenti di lappatura, mantenendo una stesura costante ed uniforme su piastrelle e lastre con larghezze fino a 2200 mm. La gestione è completamente automatica, attraverso un quadro elettrico con PLC e tastiera di programmazione.

#### MOD. REVERSO

L'applicazione di ingobbi sul retro della piastrella evita la contaminazione causata dal contatto diretto tra piastrelle e rulli ceramici del forno durante il processo di cottura. REVERSO grazie al sistema di applicazione con cilindro in silicone inciso al laser, consente un'applicazione perfetta e regolare sulla superficie inferiore dei pezzi, con possibilità di pesi controllati. Evita lo spreco di prodotti, non contamina i bordi delle piastrelle e consente di stampare loghi o altri disegni.



### Glazing line solutions for high quality ceramic slabs

#### MOD. VERSATILE/PLUS

Ideal for application on ceramic slabs and for high-speed production lines, VERSATILE/PLUS is equipped with independent movement of each spray-gun, complete of high-speed motors, linear axes and independent support frame, that allows up to 150 strokes for minute. The system is equipped with a control panel with a large wide touchscreen for production recipes setting and stainless-steel spraying booth. Available for tiles sizes up to 2200 mm. The Versatile system can be completed with automatic washing device and automatic spray nozzle wear control device, to make the glazing station completely automatic and integrated with the production plant thanks to the latest generation Industry 4.0 technology.

#### POWDER GRITS APPLICATION MACHINE MOD. DSR

Thanks to just 650 mm width, DSR machine can be installed easily and without any mechanical modification on any existing glazing line. It allows a full-field application with a few grams of material up to covers with high quantities suitable for following lapping or polishing treatment, maintaining a constant and uniform coverage on tiles and slabs up to 2200 mm wide. The management is completely automatic, through an electrical control panel with PLC and programming keyboard.

#### ENGOBE BACK PRINTING MACHINE MOD. REVERSO

The application of engobe in the back of the tile avoids the contamination caused by the direct contact between tiles and ceramic rollers of the kiln during the firing process. Thanks to the application system with laser engraved silicone cylinder, REVERSO allows a perfect and regular application on the lower surface of the pieces, with the possibility of controlled weights. It avoids any waste of products, does not contaminate the tiles edge and allows to print logos or different designs.



## SYSTEM CERAMICS

Via Ghiarola Vecchia, 73 - 41042 Fiorano Modenese (MO)  
Tel. +39 0536 836111 - Fax +39 0536 836285  
www.systemceramics.com - info@systemceramics.com

### Tecnologie per grandi lastre

Rivoluzione, evoluzione, innovazione sono i pilastri di System Ceramics, azienda del Gruppo Coesia, che nel 2000 ha dato vita alle grandi lastre e ne ha guidato l'affermazione a livello globale, permettendo al prodotto di raggiungere standard estetici e funzionali estremamente elevati. Il successo delle grandi lastre è indiscutibilmente legato allo sviluppo di un processo produttivo completamente evoluto, automatizzato e integrato, dove ogni fase è sincronizzata per garantire qualità, versatilità e durata. Il processo inizia con il sistema di decorazione tridimensionale a tutta massa Genesis, cui si integra perfettamente Superfast, la pressa senza stampo a sfrido zero e a basso consumo energetico. Una compatibilità di altissimo livello, tanto da intendere Genesis quale "ibrido" tra pressatura e decorazione secondo una visione che vede nel processo completo il futuro della tecnologia.

L'essiccazione è affidata a Fastdry, il primo essiccatore multicanale orizzontale ad alta efficienza, mentre la decorazione delle superfici è gestita in sincrono dalle versioni Creadigit Infinity 2.1 e Creadigit XXL della famiglia Creadigit Infinity, la gamma di stampanti digitali di ultima generazione, predisposte anche all'utilizzo di inchiostri a base acqua che riducono le emissioni fino al 50%. La recente tecnologia Infinity Dry, anch'essa parte della serie Creadigit Infinity, eleva ulteriormente il processo permettendo l'applicazione digitale di graniglia e polvere secondo un principio selettivo.

Per il controllo qualità, il sistema di visione Qualitron XXL assicura il monitoraggio della qualità della superficie ceramica, mentre la movimentazione e la gestione delle lastre sono garantite da I-GV, la famiglia di veicoli a guida laser interamente in-house, da Falcon Slab, il sistema automatico di palettizzazione compatto, e dal sistema di stoccaggio Slabstore.

La tecnologia Net Gluing Line di Studio 1, parte del gruppo System Ceramics, completa il processo con l'applicazione di reti di rinforzo. Questo ecosistema completamente integrato non solo riduce l'intervento manuale, ma massimizza anche la produttività, rendendo la produzione di grandi lastre più agile, standardizzata e pronta per il mercato.



### Technologies for large slabs

*Revolution, evolution, and innovation are the pillars of System Ceramics, a Coesia Group company, that created large slabs in 2000 and played a leading role in their global success, offering high levels of aesthetics and functionality. The success of large slabs is unquestionably linked to the development of a fully evolved, automated and integrated production process, where every phase is synchronized to ensure quality, versatility and durability. The process begins with the Genesis, full-body 3D decorating system, which is perfectly complemented by Superfast, the zero waste, energy-efficient moldless press. Their high-level compatibility positions Genesis as a "hybrid" between pressing and decorating, according to a vision that sees the complete process as the future of technology. Fastdry delivers rapid, uniform drying through its high-efficiency horizontal multichannel design. Meanwhile, Creadigit Infinity 2.1 and*

*Creadigit XXL, part of the latest-generation Creadigit Infinity digital printing series, perform synchronized surface decoration, with the possibility of using water-based inks that reduce emissions by up to 50%. The newly developed Infinity Dry technology, also part of the Creadigit Infinity series, further elevates the process by enabling digital application of grit and powder according to a selective principle.*

*The Qualitron XXL vision system continuously monitors surface quality to ensure flawless results in every slab. I-GV, the proprietary laser-guided vehicle system, provides slab handling and management with Falcon Slab, a compact, automated palletizing system, and the Slabstore storage system.*

*The Net Gluing Line technology from Studio 1, part of the System Ceramics group, completes the process by applying reinforcement nets with high accuracy and speed. This fully integrated ecosystem not only reduces manual intervention but also maximizes throughput, making large slab production more agile, standardized, and market-ready.*



## SMALTICERAM

Via della Repubblica, 10/12 - 42014 Roteglia (RE)  
Tel. + 39 0536 864811 - Fax +39 0536 851233  
www.smalticeram.com - info@smalticeram.it

### SJSPACE - l'evoluzione della struttura e del colore

SJSpace è la nuova generazione di inchiostri strutturanti digitali di Smalticeram, nata per rispondere alle esigenze del mercato ceramico con una soluzione innovativa e altamente performante. Questo inchiostro consente di intensificare il colore della struttura, rendendola più visibile e definita, e di superare le criticità legate al centraggio grafico. La formulazione avanzata di SJS assicura un perfetto equilibrio tra resa cromatica e precisione dell'effetto strutturante, ottimizzando il processo produttivo. Grazie alla possibilità di applicazione all'inizio della linea, permette di semplificare le lavorazioni, eliminando la necessità di sincronizzazione tra più macchine digitali. Questo si traduce in una maggiore efficienza e riduzione dei tempi di produzione, garantendo risultati impeccabili. SJSpace è particolarmente adatto ai grandi formati, dove la precisione della grafica e la qualità della struttura sono fondamentali per ottenere superfici di grande impatto estetico. La sua versatilità consente un'integrazione immediata con le tecnologie esistenti, senza necessità di adattamenti complessi. Attualmente, SJS è esposto in occasione di SmaltiLab nel nostro headquarter showroom, in alcuni progetti selezionati, dove è possibile scoprirne da vicino le potenzialità e verificarne le prestazioni su diverse applicazioni ceramiche. Con SJSpace, Smalticeram ridefinisce i confini della decorazione digitale, offrendo nuove prospettive dal carattere distintivo, dove struttura e colore si fondono in un perfetto equilibrio estetico e funzionale. Grazie alla continua ricerca e sviluppo, questa tecnologia rappresenta un nuovo punto di riferimento per chi desidera coniugare innovazione e qualità senza compromessi.  
SJSpace: "dare spazio al Colore"

### SJSPACE - the evolution of structure and color

*SJSpace is the new generation of digital structuring inks by Smalticeram, designed to meet the needs of the ceramic market with an innovative and high-performance solution. This ink enhances the color of the structure, making it more visible and defined while overcoming challenges related to graphic alignment. The advanced formulation of SJS ensures a perfect balance between color rendering and structuring precision, optimizing the production process. Thanks to its ability to be applied at the beginning of the line, it simplifies operations by eliminating the need for synchronization between multiple digital machines. This results in greater efficiency, reduced production times, and flawless results. SJSpace is particularly suited for large formats, where graphic precision and structural quality are essential to achieving surfaces with a strong aesthetic impact. Its versatility allows seamless integration with existing technologies, without the need for complex adjustments. Currently, SJS is on display at SmaltiLab in our headquarters showroom, as well as in selected projects, where its potential can be explored up close and its performance tested on various ceramic applications. With SJSpace, Smalticeram redefines the boundaries of digital decoration, offering new perspectives with a distinctive character, where structure and color blend into a perfect aesthetic and functional balance. Thanks to continuous research and development, this technology sets a new benchmark for those seeking to combine innovation and quality without compromise. SJSpace: "giving space to Colour"*



## RAIMONDI

Via dei Tipografi, 11 - 41122 Modena (MO)  
Tel + 39 059 280888 - Fax + 39 059 282808  
www.raimondispa.com - info@raimondispa.com

### Attrezzature per l'installazione di piastrelle di grande formato

Raimondi vanta il primato tra le aziende ad aver introdotto attrezzature ormai di uso comune per la posa di piastrelle di grande formato, prodotti oggi considerati punti di riferimento del mercato.

#### RAIZOR<sup>MkII</sup>

La prima guida di taglio risale al 2012. Ora arriva la terza generazione con Raizor<sup>MkII</sup>. La nuova linea conta ben 4 modelli per soddisfare le esigenze di ogni installatore, condividendo tecnologie brevettate all'avanguardia per offrire prestazioni perfette. Ventose integrate a doppio labbro, rotelle di incisione in titanio con cuscinetto integrato, unità di incisione progettate per applicare la massima pressione offrendo al contempo il taglio più pulito, pinze troncatrici di alta gamma per spessori fino a 15 mm, fino a 4 moduli da combinare per tagliare piastrelle da 60 cm a 330 cm e tutte le misure intermedie, sistema semplice e veloce per combinare i moduli. Questo rende la nuova gamma Raizor<sup>MkII</sup> la scelta dei professionisti.

#### BIGFOOT

Nel 2013 è stato inventato il primo tavolo per lastre, ora con la nuova gamma BIGFOOT si arriva alla terza generazione, ridefinendo gli standard per questa categoria di prodotti. Le gambe super solide dotate di speciali piedi con inserti in gomma forniscono una superficie di lavoro eccezionalmente stabile a vantaggio di precisione e sicurezza. L'altezza regolabile consente all'installatore di scegliere la quota del tavolo che predilige. I larghi profili in alluminio creano un ampio supporto e hanno bordi smussati per far scivolare facilmente la lastra. È corredato di ruote, ganci per riporre la guida di taglio, gambe ripiegabili. Bigfoot XL ha una larghezza di 125 cm (160 cm con estensione laterale di serie) per lavorare lastre di qualsiasi dimensione. Bigfoot XXL ha larghezza variabile: da 100 cm a 150 cm. Entrambi hanno lunghezza di 170 cm. 340 cm combinando due tavoli: sufficienti per qualsiasi lastra.

Raizors e Bigfoots sono rigorosamente prodotti in Italia.



### Installation tools for large format tiles

Raimondi boasts the primacy among companies to have introduced equipment now in common use for laying large format tiles, products now considered market benchmarks.

#### RAIZOR<sup>MkII</sup>

The first rail cutter dates back to 2012, now we launch the third generation with Raizor<sup>MkII</sup>. The new line consists of 4 models that meet the needs of installers, sharing state-of-the-art patented technologies delivering perfect performances. Double-lip integrated suction cups, titanium coated scoring wheels with integrated bearing, scoring units designed to apply maximum pressure on the tile while delivering the cleanest cut, premium cut-off pliers for tiles up to 15 mm (0.6") thick, multiple rails (up to 4) to be combined to cut tiles from 60 cm to 330 cm (24"/10.8') and all sizes in between, smooth and quick system to combine the rails. This makes the new Raizor<sup>MkII</sup> range the choice of pro installers.



#### BIGFOOT

In 2013 the first large-format-tiles table was invented. Now it's time for the third generation: the new BIGFOOT range, redefining the standards for this tools category. Super solid legs provide a planted and non-shaking surface for precision and safety. Adjustable height allows the installer to choose the preferred table height. Wide aluminum profiles create large support and come with beveled edges for easy slab sliding. It comes with wheels for transportation, hooks to hang the rail cutter while not in use and foldable legs. Bigfoot XL has a width of 125 cm (49.2") up to 160 cm (63") with extra side extension, to process large format tiles of any size. Also available a variable width version (Bigfoot XXL): easy to adjust within 100 cm (39.4") and 150 cm (59"). Both XL and XXL feature 170 cm (67") length. Combine two units together for total length of 340 cm (134"), enough for any large format tile.

Raizors and Bigfoots are strictly Made in Italy.



# INDICE PUBBLICITÀ

## ■ IMPIANTI PER CERAMICHE

A ZETA GOMMA SRL	p. 6
OFFICINE SMAC SPA	p. 75
SACMI IMOLA Sc	p. 8
SYSTEM CERAMICS SRL	p. 2-45
ZAMA SETER SRL	p. 60

## ■ COLORIFICI E MATERIALI PER CERAMICHE

BASSI GROUP INTERNATIONAL SRLU	p. 63
COLOROBIA ITALIA SPA	p. 34
MAPEI SPA	p. 76
MISTRAL ITALIA SRL	p. 21
RAIMONDI SPA	p. 22-23
SMALTICERAM UNICER SPA	p. 3
SMALTOCHIMICA SPA	p. 13
SPECIALINSERT SRL	p. 67
ZSCHIMMER & SCHWARZ CERAMCO SPA	p. 4

## ■ SERVIZI E LAVORAZIONI SPECIALI

ASSOPOSA	p. 7
CERAMICS OF ITALY	p. 74
CERSAIE	p. 24
DP SPA	p. 50
GRA-E-BA SRL	p. 17
RAINBOW INC.	p. 15



## Ceramics of Italy

[www.ceramica.info](http://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 22 - 26, 2025 — [www.cersaie.it](http://www.cersaie.it)).

# Q-ROLL

## BACK PRINTING MACHINE



THE DEFINITIVE INNOVATION TECHNOLOGY FOR ENGOBE PRINTING



OFFICINE SMAC SPA

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

# Costruiamo insieme un futuro **SOSTENIBILE**



LA MIGLIORE SOLUZIONE  
PER IL TUO BAGNO È MAPEI.

Quando progetti o realizzi un bagno, puoi scegliere di utilizzare i sistemi **Mapei ZERO**. Performanti, sicuri e duraturi, sono a emissioni residue di CO<sub>2</sub> interamente compensate attraverso progetti di riforestazione e tutela della biodiversità. Per rendere ogni progetto una scelta sostenibile.

Le emissioni di CO<sub>2</sub> misurate lungo il ciclo di vita dei prodotti della **linea ZERO** per l'anno 2025 tramite la metodologia LCA, verificate e certificate con le EPD, sono compensate con l'acquisto di crediti di carbonio certificati per supportare progetti di protezione delle foreste. Un impegno per il pianeta, le persone e la biodiversità.



È TUTTO OK,  
CON MAPEI

Scopri di più su [zero.mapei.it](https://zero.mapei.it)

