

CER

il giornale della Ceramica

gennaio
febbraio
2026

MERCATO

Angaisa spiega le scelte delle famiglie e come cambia la distribuzione

RICERCA&SVILUPPO

La sfida della decarbonizzazione attraverso il Carbon Capture Storage

COUNTRY REPORT

United States: the economic climate and market outlook

GALLERIA

Tecnologie per ceramica sanitaria e laterizi. Materie prime e additivi

53 ITALIAN COMPANIES ENGAGE WITH THE US MARKET AT COVERINGS



Simply efficient



LA MIGLIORE SOLUZIONE
PER IL TUO BAGNO È MAPEI.

COSTRUIAMO INSIEME UN FUTURO SOSTENIBILE.

Quando progetti o realizzi un bagno, puoi scegliere di utilizzare i sistemi **Mapei ZERO**. Performanti, sicuri e duraturi, sono a emissioni residue di CO₂ interamente compensate attraverso progetti di riforestazione e tutela della biodiversità. Per rendere ogni progetto una scelta sostenibile.

Le emissioni di CO₂ misurate lungo il ciclo di vita dei prodotti della **linea ZERO** per l'anno 2026 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





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



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

I TERRITORI DELLA CERAMICA INSIEME

in Europa per la riforma dell'ETS

di Augusto Ciarrocchi



AUGUSTO CIARROCCHI
Presidente
Confindustria Ceramica

□ L'industria ceramica italiana ed europea attraversa una fase decisiva per la propria sopravvivenza: politiche climatiche e accordi internazionali di libero scambio stanno infatti ridefinendo, in modo radicale, il perimetro della competitività. Un diverso quadro normativo che porti coerenza tra obiettivi ambientali, tutela del lavoro di qualità e possibilità di confrontarsi alla pari sui mercati globali è necessario per guardare al futuro. La Regione Emilia-Romagna, la Generalitat Valenciana e le Associazioni industriali italiana e spagnola hanno ribadito, in un incontro a gennaio, le preoccupazioni e l'impegno congiunto per assicurare la continuità e lo sviluppo dei maggiori poli industriali ceramici europei. Il sistema ETS, che si è dimostrato incapace di accompagnare un processo sostenibile di decarbonizzazione, penalizza un comparto non a caso definito *hard to abate* come quello ceramico che ha già investito in efficienza, innovazione e riduzione delle emissioni.

Le nostre imprese pagano una ingiusta *carbon tax* in assenza di reali alternative in grado di garantire riduzioni delle emissioni. I 130 milioni di euro annui di extra-costi che nell'ultimo quinquennio il sistema ETS ha generato per le nostre imprese sono un onere insostenibile, che ha già prodotto una contrazione degli investimenti su di un analogo ordine di grandezza. Un costo destinato purtroppo a crescere a causa della speculazione finanziaria, se non interverranno urgenti modifiche all'attuale quadro normativo.

La ceramica italiana, come tutti gli altri settori energivori nazionali, considera indispensabile sospendere l'applicazione del sistema ETS. In mancanza di una immediata decisione in questa direzione serve un significativo rinvio della riduzione dell'assegnazione delle quote gratuite, adottare - sul modello del CBAM - meccanismi di riequilibrio della competitività sul mercato Ue ed extra Ue ed occorre estendere la soglia di accesso al cosiddetto *opt-out* per le piccole e medie imprese.

Accanto al fronte climatico, è di grande attualità quello commerciale. Gli accordi di libero scambio tra Unione Europea e India, così come quello del Mercosur, rappresentano una potenziale opportunità per un settore fortemente orientato all'export come il nostro. Tuttavia, l'accesso ai mercati non può prescindere dal principio di reciprocità, soprattutto laddove l'applicazione di dazi *antidumping* ha confermato l'esistenza di comportamenti abusivi. È fondamentale che tali intese internazionali includano clausole di salvaguardia efficaci, in grado di contrastare pratiche di concorrenza sleale e importazioni non comparabili sotto il profilo ambientale, sociale ed energetico.

La ceramica italiana non chiede protezionismi, ma regole giuste. Chiede che la sostenibilità ambientale ed il rispetto delle persone sia posta al centro delle valutazioni e che l'Europa difenda le proprie eccellenze industriali, anziché indebolirle. Innovazione, qualità e responsabilità verso ambiente e collaboratori sono già parte del nostro DNA produttivo ed aziendale: per continuare su questa strada servono politiche industriali che riconoscano il valore strategico del settore. Solo così la transizione potrà essere davvero sostenibile, non solo per il clima, ma anche per l'industria, il lavoro e i territori.

editoriale

THE TEAM

NOT ONLY ADDITIVES, BUT ALSO **PEOPLE.**

Since 1977, we've been formulating **chemical solutions for the ceramic industry**, but our true strength lies in the people behind them: those who research, produce, design, and build relationships. Every day, in every department, **it's people who make the difference.**



SMALTOCHIMICA
CHEMICALS FOR CERAMICS

www.smaltochimica.it

CER

Cer il giornale della Ceramica/415

gennaio/febbraio 2026

Anno LII

Promosso da



CONFINDUSTRIA CERAMICA

Edizioni

Edi.Cer. SpA

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

Direttore Responsabile

Andrea Serri (aserri@confindustriaceramica.it)

Responsabile Editoriale

Valentina Candini (vcandini@confindustriaceramica.it)

Redazione

Simona Malagoli (smalagoli@confindustriaceramica.it)

Valentina Pellati (vpellati@confindustriaceramica.it)

Simone Ricci (sricci@confindustriaceramica.it)

Sara Seghedoni (sseghedoni@confindustriaceramica.it)

Segreteria di redazione

Patrizia Gilioli (pgilioli@confindustriaceramica.it)

Barbara Maffei (bmaffei@confindustriaceramica.it)

redazione@confindustriaceramica.it

Hanno collaborato a questo numero

A. Allegri, S. Albonetti, Barbara Benini, Maria Chiara Bignozzi,
A. Catalano, L. Cretarola, Andrea Cusi, Elisa Franzoni, Valerio Da Pos,
Andrea Ghiaroni, Brittney Harmond, Simone Mosconi, R. Pascolo,
Raffaele Pellino, Claudio Pellizzari, R. Scaccabarozzi, Sara White

Traduzioni

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

Agente esclusivo: Paolo Albertazzi

Cell. +39 335 6369274 - paolo.albertazzi@libero.it

Stampa

Artestampa Fioranese srl

**

Associata a A.N.E.S.

ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA

Abbonamenti

Italia: 21 euro (anno 2026) - 42 euro (biennale 2026-2027)

Europa: 78 euro (anno 2026) - 140 euro (biennale 2026-2027)

Extra Europa: 110 euro (anno 2026) - 200 euro (biennale 2026-2027)

Numeri arretrati 4,80 euro

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

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

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

Chiuso in tipografia il 17/2/2026



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.**

Associazione Nazionale Imprese di posa e Installatori di Piastrellature Ceramiche
www.assoposa.it | info@assoposa.it | telefono 0536 818 236 | WhatsApp 329 445 0057

“ The Fine Art of Living ”



CERAMICS OF ITALY is the brand that expresses Italian style in ceramic manufacturing, where beauty, design, innovation, and authentic passion create unique forms and spaces destined to become iconic.

www.ceramica.info



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 21 - 25, 2026— www.cersaie.it).

SOMMARIO

CER EDITORIALE

- 5 I TERRITORI DELLA CERAMICA INSIEME**
in Europa per la riforma dell'ETS
di Augusto Ciarrocchi

CER NEWS

- 10 AZIENDE CERAMICHE** di Sara Seghedoni
13 DALL'ITALIA E DAL MONDO di Sara Seghedoni
15 AGENDA FIERE di Valentina Candini
16 AGENDA FISCO di Raffaele Pellino
17 DA CONFINDUSTRIA CERAMICA di Simone Ricci
- 18 MERCATO** UE impone dazi al 79% sulle stoviglie cinesi importate di Francesca Ebaldi
19 I rischi dell'accordo UE-India di Simone Ricci
20 INDUSTRIA Tengono i volumi, preoccupazioni per il futuro di Andrea Serri
22 Investimenti e ricerca al centro della competitività futura di Sara Seghedoni
24 Il disciplinare BIM per gli apparecchi sanitari di Valerio Da Pos
26 SOSTENIBILITÀ Cersaie ottiene da Bureau Veritas la certificazione ISO 20121 di Simone Mosconi e Claudio Pellizzari

CER COUNTRY REPORT: UNITED STATES OF AMERICA

- 30** The US Ceramic Tile Market faces a further slowdown by Andrea Cusi
32 "Sustainability plays a very big role in selecting which products we bring to market"

by Brittney Harmond

- 34** US construction market slowdown confirmed in 2025 by Sara Seghedoni
38 "A new era of luxury design driven by organic materials" by Barbara Benini
40 Viva Las Vegas! Ceramics of Italy takes part in Coverings 2026 by Sara White
- 42 MERCATO** Lidrotermosanitario vale 43 miliardi di euro di Simone Ricci
44 Vademecum per i periodi di cambiamento di Andrea Ghiaroni
46 Conoscere il nuovo abitare italiano di Andrea Ghiaroni

CER DOSSIER: LA TECNOLOGIA ITALIANA IN TENNESSEE

- 50** Tecnologie italiane in Tennessee: strategie e prospettive di Barbara Benini
54 Approcci "cromatici" al mercato americano di Barbara Benini
- 58 RICERCA&SVILUPPO** La sfida della decarbonizzazione nei settori *hard-to-abate* di R. Pascolo, E. Franzoni, M.C. Bignozzi, A. Catalano, A. Allegri, S. Albonetti, R. Scaccabarozzi, L. Cretarola
60 CULTURA Quando la ceramica coniuga storia e devozione di Simona Malagoli

CER GALLERIA

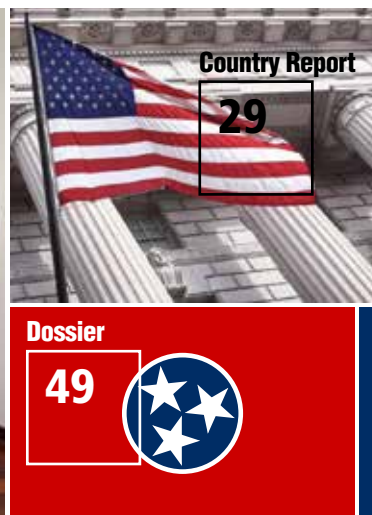
- 63 TECNOLOGIE PER CERAMICA SANITARIA E LATERIZI. MATERIE PRIME E ADDITIVI**
a cura della Redazione



Industria
20



Sostenibilità
26



Country Report

29

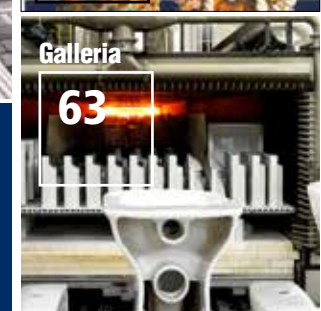
Dossier

49



Cultura

60



Galleria

63

GARDENIA&ARIANA, il nuovo brand di ABK Group



**GARDENIA
&ARIANA**

Gardenia&Ariana è il nuovo marchio di ABK Group, nato dalla fusione di due realtà storiche del distretto ceramico italiano: Gardenia Orchidea e Ariana. Il brand si inserisce nella strategia di valorizzazione del portafoglio marchi del Gruppo, con l'obiettivo di offrire una proposta completa e distintiva nel segmento delle superfici in gres porcellanato. Il posizionamento del marchio si fonda sul concetto di "Italian Timeless", espressione di un equilibrio tra la tradizione estetica di Gardenia Orchidea, storicamente legata a

un gusto classico ed elegante, e la vocazione alla ricerca materica e alla sperimentazione tecnologica che ha contraddistinto Ariana. Il primo catalogo Gardenia&Ariana esprime con chiarezza i valori fondanti del brand attraverso una gamma ampia e trasversale, pensata per dialogare con diversi stili architettonici e progettuali. Il core target è rappresentato dal mercato residenziale di fascia medio-alta, con una particolare attenzione allo spazio bagno. Anche il nuovo sito web Gardenia&Ariana racconta e mostra le potenzialità di questa gamma. Gardenia&Ariana è parte integrante di ABK Group pertanto beneficia del *know-how* industriale del Gruppo e di un continuo investimento in innovazione tecnologica. Nel 2020 ABK Group ha acquisito il 100% del capitale sociale di Ceramiche Gardenia Orchidea S.p.A., arricchendo il proprio portafoglio anche attraverso la licenza Versace Ceramics. Il brand Ariana, entrato a far parte di ABK Group nel 2000, aveva poi intrapreso un percorso di evoluzione fino a giungere, nel 2022, alla fusione con la francese Desvres. www.abkgroup.it

GRUPPO MOMA: FINALIZZATA l'acquisizione di Gruppo Ceramiche Ricchetti

Il Gruppo MoMa lo scorso dicembre ha finalizzato l'acquisizione di Gruppo Ceramiche Ricchetti, riconosciuta a livello internazionale per la produzione e commercializzazione di superfici ceramiche da pavimento e rivestimento, per interni ed esterni, con brand di prestigio come Cerdisa, Cisa e Ricchetti.

GCR entrerà a far parte del Gruppo MoMa mantenendo i propri brand indipendenti e la produzione nello stabilimento di Maranello; il perimetro dell'operazione include la realtà produttiva e distributiva italiana, mentre le attività estere resteranno sotto il controllo del Fondo QuattroR. La strategia del Gruppo MoMa sarà quella di realizzare importanti sinergie produttive e commerciali con le altre realtà del Gruppo, favorendo la crescita ed il rilancio dei marchi che negli anni hanno saputo costruire un forte posizionamento *premium*, promuovendo l'alta qualità dei prodotti e uno stile unico e distintivo.

"Siamo orgogliosi di annunciare l'acquisizione di Gruppo Ceramiche Ricchetti, un passo fondamentale nella nostra strategia di crescita e completamento della gamma prodotti. Gruppo Ceramiche Ricchetti rappresenta un'icona industriale italiana - commenta Renzo Vaccondio, *amministratore delegato del Gruppo MoMa* -. L'acquisizione, completata anche grazie al supporto di tutti gli *stakeholders* che da anni affiancano Gruppo Ceramiche Ricchetti, tra cui, tra gli altri, le amministrazioni comunali del territorio, ha consentito alla società di concludere positivamente il proprio percorso di ristrutturazione, gettando le basi per un ambizioso progetto industriale di integrazione all'interno del Gruppo MoMa".

www.ricchetti-group.com

www.gruppomoma.com



GEBERIT E POLI.DESIGN PER UN nuovo spazio polifunzionale a Milano

Geberit si è affidata all'esperienza di POLI.design per individuare le giuste ispirazioni da cui iniziare a sviluppare il concept creativo per il suo primo spazio polifunzionale a livello globale.

Nel distretto del design milanese di zona Tortona, Geberit punta a presentare un luogo di incontro, dove accogliere progettisti, imprese, architetti, installatori e istituzioni per un dialogo costante anche con la comunità locale.

La collaborazione tra Geberit e POLI.design si è inizialmente tradotta nel Design Lab, un workshop pratico che ha coinvolto studenti internazionali dei Master POLI.design sotto la guida e il coordinamento di una Direzione Scientifica di POLI.design del Politecnico di Milano.

Da un team di ricerca dedicato composto da giovani designer, insieme a docenti e professionisti, sono stati definiti 3 gruppi di lavoro multidisciplinari per interpretare l'essenza stessa di Geberit, tradotta nel concept "Mastering Water". Una definizione che racchiude il *know-how* dell'azienda e che vuole raccontare l'approccio olistico

alla gestione dell'acqua come risorsa controllabile, efficiente e al servizio del benessere quotidiano.

I tre concept elaborati per il nuovo spazio sono: HydroCore, installazione immersiva in cui l'acqua diventa il mezzo narrativo; Teatro dell'Acqua, dove la capacità di gestione dell'acqua viene celebrata attraverso l'esposizione di prodotti riprodotti in dimensioni XXL e InTO, lo spazio allestitivo che permette di creare un gioco continuo di dualità tra ciò che si vede in esterno e ciò che rimane dentro muro. Analizzando le proposte, Geberit ha iniziato un'approfondita riflessione per individuare quale potesse essere la più coerente. L'inaugurazione e l'apertura del nuovo spazio Geberit sono previsti per la primavera del 2026.

www.geberit.com





MARAZZI GROUP È TOP EMPLOYER per il decimo anno consecutivo

Marazzi Group ottiene il riconoscimento *Top Employer 2026* per il decimo anno consecutivo, confermando la solidità e la maturità del proprio modello organizzativo, culturale e di gestione delle persone. Nel corso del 2025 il Gruppo ha erogato 13.066 ore di formazione, coinvolgendo 2.315 persone. La formazione dedicata ai percorsi di *onboarding*, apprendistato e a progetti speciali come *Young Tile*, programma di apprendimento immersivo ed esperienziale dedicato a dipendenti under 30, rappresenta il 13% del totale delle ore erogate nel 2025, registrando una crescita del 57% rispetto al 2024. La formazione definita *Technical* si conferma uno degli ambiti più dinamici, con l'11% delle ore complessive e una crescita del 233% rispetto all'anno precedente. L'incremento è legato in particolare alla formazione specialistica sui macchinari di fabbrica e all'introduzione di percorsi dedicati all'Intelligenza Artificiale, a supporto dell'evoluzione tecnologica e dei processi produttivi.

Si rafforza il programma *People-ness* con nuove iniziative dedicate al benessere psicofisico, alla sicurezza e all'inclusione, sviluppate con il supporto di esperti del settore.

Accanto alla formazione interna, Marazzi Group conferma il proprio impegno verso il territorio e le nuove generazioni attraverso il programma *Welcome to Marazzi for Kids & Schools*, realizzato in collaborazione con il Comune di Sassuolo. Nei tre anni scolastici dal 2023 al 2025 il progetto ha coinvolto complessivamente 1.700 studenti delle scuole primarie e secondarie del territorio sassolese. Per il 2026 è previsto il coinvolgimento di altri 500 studenti.

Nel 2025 Marazzi Group presenta un sistema di gestione solido, maturo e ben presidiato, come confermato dagli *audit* Certiquality sui sistemi Qualità (ISO 9001), Salute e Sicurezza (ISO 45001) e Parità di Genere (PdR 125).

www.marazzi.it

IL GRUPPO DEL CONCA ha nominato Flavio Francia come CSMO

Flavio Francia è entrato a far parte, dal 1° dicembre 2025, del Gruppo Del Conca come *Chief Sales and Marketing Officer* (CSMO), una figura chiave nelle strategie di vendita dei marchi Del Conca, Faetano e Pastorelli.

Con oltre 30 anni di carriera, Flavio Francia si distingue per la sua abilità nel guidare team aziendali e nel definire strategie innovative per raggiungere gli obiettivi. La sua competenza include l'ottimizzazione dei processi e la gestione efficace delle relazioni con i clienti.

"Siamo felici di accogliere Flavio Francia nel nostro team - hanno dichiarato all'unisono Davide Mularoni, *presidente di Ceramica del Conca Spa* e Marco Mularoni *presidente di Ceramica Faetano Spa e Del Conca USA* -: la sua comprovata *leadership* e la sua capacità di generare risultati concreti saranno fondamentali nel portare la nostra strategia di vendita al livello successivo e nel promuovere la crescita del Gruppo".

"Siamo entusiasti di avere Flavio Francia a bordo - sottolinea l'AD Luca Costi, che sarà il diretto referente del CSMO - crediamo che la sua esperienza e le sue competenze contribuiranno in modo significativo a rafforzare la presenza del Gruppo Del Conca sul mercato globale." Flavio Francia non nasconde l'entusiasmo e la determinazione nel contribuire al successo futuro. "Sono pronto e ringrazio per la fiducia e per la grande opportunità. Riconosco un grande potenziale nel combinare le nostre enormi e uniche capacità produttive con la riconoscibilità internazionale dei marchi Del Conca, Faetano e Pastorelli."

www.delconca.com



EMILGROUP ASSEGNA le borse di studio ai figli dei dipendenti

Il 5 dicembre scorso, presso la sede di Emilgroup, si è tenuta la cerimonia di consegna delle borse di studio dedicate ai figli dei dipendenti, un appuntamento ormai consolidato che celebra l'impegno, la dedizione e i risultati ottenuti dai giovani studenti delle scuole superiori.

L'evento si è svolto negli spazi dell'area Ricerca & Sviluppo dell'azienda e ha visto la partecipazione di numerosi collaboratori insieme alle rispettive famiglie. A presiedere la cerimonia sono stati Luca Gatti, *presidente Emilgroup e direttore Risorse Umane*, Davide Ruggeri, *direttore Business Development* e Luca Scipioni, *direttore Risorse Umane e Sicurezza*, che hanno consegnato gli attestati di merito ai 12 ragazzi premiati



per gli eccellenti risultati ottenuti nell'anno scolastico 2024/2025. Giunta ormai alla sua sedicesima edizione, la premiazione delle borse di studio rappresenta per Emilgroup un momento di grande orgoglio e un'occasione per ribadire l'importanza del valore umano e del talento all'interno della propria realtà aziendale.

La cerimonia non è solo un riconoscimento delle performance

scolastiche, ma anche un incoraggiamento a proseguire con entusiasmo e determinazione il proprio percorso di studio. Investire nella formazione significa contribuire a costruire un futuro più solido e consapevole, alimentando nei ragazzi il desiderio di migliorarsi, la responsabilità verso sé stessi e la capacità di trasformare le proprie passioni in opportunità.

www.emilgroup.it

PROCLAMATI I VINCITORI DEL XIII Grand Prix Casalgrande Padana

Si è svolta il 5 dicembre 2025, presso il nuovo auditorium della sede di Casalgrande Padana, la cerimonia di premiazione della tredicesima edizione del *Grand Prix*, il concorso internazionale di architettura che dal 1990 promuove la cultura del progetto attraverso l'impiego innovativo del grès porcellanato.

"Questo percorso, - ha dichiarato Franco Manfredini, *presidente di Casalgrande Padana* - è stato possibile grazie alla collaborazione e all'entusiasmo degli architetti che, anno dopo anno, ci inviano la testimonianza dei loro progetti. Sono loro a trasmetterci l'energia e l'ispirazione per continuare a crescere, e a guidare il nostro impegno nell'innovazione di prodotti e servizi".

La selezione dei progetti è stata affidata a una giuria internazionale composta da architetti, critici, docenti, esponenti della stampa specializzata e presieduta dal presidente Franco Manfredini.



Villa Dellago (VR), JM Architecture

Il primo premio per la categoria *Grandi superfici e rivestimenti di facciata* è stato assegnato ad Andrea Grimaldi e Filippo Lambertucci del Dipartimento Architettura e Progetto Università La Sapienza per l'allestimento interni della Stazione Metro Colosseo - Fori Imperiali, Linea C (Roma). Per gli *Edifici direzionali, commerciali, pubblici e dei servizi* il primo premio è andato a Facchinelli-Daboit-Saviane per la realizzazione della nuova Scuola Secondaria di 1° grado a Puos (Alpago, Belluno). Infine per la categoria *Edifici residenziali* il primo premio è stato aggiudicato a Jacopo Mascheroni, JM Architecture, per la Villa Dellago di Torri del Benaco (Verona).

www.casalgrandepadana.com



Vincitore cat. Edifici direzionali: Facchinelli, Daboit, Saviane



Vincitore cat. Grandi superfici e facciate: Lambertucci, Grimaldi



Vincitore cat. Residenziale: Jacopo Mascheroni

MOSTRA CERAMICA SANT'AGOSTINO Peace Builder: Architettura per la Pace



Ceramica Sant'Agostino ha promosso la mostra *Peace Builder: Architettura per la Pace*. Questa esposizione, inaugurata nella sede di Milano (Via Garibaldi 95) il 24 novembre scorso, ha raccolto una serie di disegni realizzati a mano che interpretano il tema della "costruzione della pace" attraverso l'architettura.

Le opere esposte - firmate dai *founder* di alcuni tra i più importanti studi di architettura milanesi, tra cui AMDL Circle, Atelier(s) Alfonso Femia, Barreca & La Varra, Calzoni Architetti, Lai Studio, MAC Milano, MYGG, One Works, Studio Chiara Caberlon Architetti, Vudafieri-Saverino Partners - hanno interpretato il tema della costruzione della pace attraverso linguaggi, tecniche e sensibilità differenti.

Lunedì 26 gennaio, presso lo showroom Milano Living Surfaces si è tenuto il *finissage* con raccolta fondi benefica. L'evento ha segnato la conclusione della mostra curata da Simona Finessi, *direttrice di Platform architecture and design*, con la direzione creativa di Angelo Dadda. In occasione del *finissage*, le dieci opere originali esposte sono state messe a disposizione per raccolta fondi benefica raccogliendo circa 6.000 euro, interamente devoluti alla Fondazione Città della Speranza, attiva nella ricerca e nella cura delle malattie pediatriche. Con questo progetto, Ceramica Sant'Agostino conferma il proprio impegno nel sostenere iniziative che uniscono architettura, cultura e responsabilità sociale, rafforzando il dialogo tra mondo del progetto e impegno civile.

www.ceramicasantagostino.it



COOPERATIVA CERAMICA D'IMOLA ottiene il marchio storico nazionale

Il marchio storico nazionale è un riconoscimento che viene concesso dal Ministero delle Imprese e del Made in Italy ai marchi delle imprese italiane di eccellenza storicamente

collegate al territorio nazionale. Tale ottenimento rappresenta per Cooperativa Ceramica d'Imola il segno tangibile del proprio valore di impresa, della sua longevità e del suo legame con il territorio nel quale opera da più di 150 anni.

www.ccimola.com



a cura di Sara Seghedoni

GHANI CERAMICS RADDOPPIA con il nuovo forno FCC SACMI



SACMI consolida la propria partnership con Ghani Ceramics (Pakistan), con la fornitura di un secondo forno FCC dedicato ai grandi formati. Si tratta del forno più grande operativo nell'impianto di Lahore e potrà gestire la produzione di 25.000 m²/giorno di gres porcellanato. Ad alimentare il nuovo forno saranno due presse SACMI PHC 8200 "Red Edition", soluzione che consente

un incremento di produttività del 20% rispetto alla generazione precedente, a fronte di consumi ridotti. Il progetto sostiene la strategia di crescita di Ghani basata sull'ampliamento di gamma e formati, da destinare sia al mercato domestico sia all'export. L'integrazione della nuova linea consentirà al cliente di incrementare in modo significativo sia i volumi sia la versatilità del proprio portafoglio, con focus sui formati 60x120, 75x150, 80x160 e fino a 90x180 cm.

Attivo in diversi settori industriali – tra cui *mining*, vetro, agro-alimentare e costruzioni – Ghani Group investe così in modo decisivo sul rafforzamento del proprio polo ceramico. "L'adozione di questa nuova architettura produttiva rappresenta per noi un passo decisivo, in linea con la strategia di crescita del Gruppo, focalizzata sull'ampliamento dei formati e sull'alta qualità dei nostri prodotti", osserva Aftab Ghani, *direttore di Ghani Group of Industries*. Con questo nuovo forno, Ghani Ceramics diventa infatti il maggiore produttore di piastrelle da pavimento del Pakistan. Il progetto è stato sviluppato in stretto coordinamento tra i due team tecnici, garantendo continuità operativa e massima integrazione con gli impianti esistenti.

www.sacmi.it

LB TECHNOLOGY SI CONFERMA partner per Lourdes Ceramicas

LB Technology consegnerà l'impianto di alimentazione alla nuova linea di formatura grandi lastre di Ceramica Lourdes di Burzaco (Buenos Aires, Argentina), progettato per operare in spazi ridotti replicando con successo una soluzione già realizzata in passato per la prima linea.

La nuova configurazione consente non solo un'alimentazione ottimizzata della linea attuale, ma apre la strada alla gestione futura di entrambe le presse con lo stesso impianto.

Lourdes Ceramicas continua a scegliere LB per la sua affidabilità e capacità di innovare anche da remoto.

Il progetto è stato gestito completamente a distanza, con contatti avviati durante l'ultima fiera in Brasile.

www.lb-technology.it



UN NUOVO SITO WEB per Z&S Ceramco



Zschimmer & Schwarz Ceramco ha annunciato il lancio del nuovo sito: uno spazio web rinnovato nello stile e nei contenuti, progettato per offrire un'esperienza di navigazione chiara, coerente e, ci auguriamo, utile ai professionisti che operano nel settore ceramico. Non un semplice *restyling* grafico, ma un progetto che mette al centro le competenze dell'azienda, rendendole fruibili attraverso un'architettura ordinata, interconnessa e orientata alla conoscenza.

Una macro-selezione delle soluzioni più rappresentative del rinnovato portfolio dell'azienda. L'organizzazione per famiglie consente di individuare con facilità le diverse gamme e, all'interno di ciascuna, i singoli prodotti che le compongono. Un'impostazione pensata per semplificare la consultazione anche in presenza di un'offerta ampia e articolata, senza perdere la visione d'insieme.

Academy è la sezione che raccoglie tutti i contenuti didattico-formativi realizzati dall'azienda negli ultimi cinque anni. Articoli tecnici, video, podcast e materiali di approfondimento confluiscono in un unico spazio pensato per sostenere la crescita professionale e la diffusione della conoscenza legata al mondo produttivo ceramico. Non un contenitore statico, ma un ambiente dinamico e in evoluzione, che mette il *know-how* tecnico dell'azienda al servizio del cliente.

Una galleria di immagini suddivisa per comparti, ruoli e funzioni mostra l'intero team aziendale con semplicità, leggerezza e con un briciolo di autoironia.

www.zschimmer-schwarz-ceramco.it

VALENTINA PIUMA alla guida di Federcomated

Valentina Piuma è il nuovo direttore di Federcomated, dopo aver sviluppato un solido percorso professionale nel *real estate*, nelle infrastrutture sostenibili e nelle relazioni istituzionali.

Ha ricoperto il ruolo di *direttore dell'Associazione Infrastrutture Sostenibili*, guidando l'operatività dell'ente, il coordinamento dei gruppi di lavoro e l'ampliamento della base associativa. In precedenza ha lavorato in Costim S.p.A. come *Editor & Relazioni Associate*. Ha gestito le relazioni istituzionali per Impresa Percassi S.p.A., diventando riferimento per studi di architettura, *stakeholder* e attività di comunicazione istituzionale della *holding*.

La sua esperienza comprende anche il mondo della ricerca e delle analisi di mercato grazie alla collaborazione con Scenari Immobiliari, e il coordinamento del Centro Studi di Gabetti, dove ha supervisionato attività consulenziali e progettualità strategiche per la *holding* e per le società del Gruppo. Una parte significativa, oltre 12 anni del suo percorso, si è svolta in Assimpredil ANCE, dove ha supportato Presidenza e Direzione nelle relazioni internazionali, nel Centro Studi e nei temi di credito e finanza per le imprese edili. Attiva nel panorama associativo - in particolare attraverso AREL (Associazione Italiana Real Estate Ladies) - è anche autrice del progetto editoriale *virginialunare.it*, dedicato alla cultura del *real estate*.

www.federcomated.it



CAMBIO ALLA SEGRETERIA Generale di Federmacchine



Federmacchine annuncia la nomina di Gian Paolo Crasta a Segretario Generale, succedendo ad Alfredo Mariotti dopo oltre trent'anni di attività al servizio del sistema dei beni strumentali italiani. Gian Paolo Crasta è attualmente Direttore Generale di ACIMAC e UCIMA. La nomina di si inserisce in un percorso di continuità e rafforzamento dell'azione di Federmacchine,

un settore strategico per l'industria nazionale che genera complessivamente oltre 50 miliardi di euro di fatturato annuo.

Il presidente di Federmacchine, Bruno Bettelli, ha dichiarato: "Ad Alfredo Mariotti va il ringraziamento per il lavoro svolto in oltre trent'anni di attività. Sotto la sua direzione, Federmacchine ha acquisito autorevolezza in Italia e all'estero, a beneficio di tutte le imprese che appartengono al mondo del bene strumentale. La nomina di Gian Paolo Crasta risponde all'esigenza di continuare a rafforzare con determinazione la capacità di rappresentanza del nostro sistema nei confronti delle istituzioni, accompagnando le aziende nelle sfide della transizione tecnologica, della competitività internazionale e della difesa del manifatturiero come asset strategico nazionale. Con la nomina del nuovo Segretario Generale, Federmacchine conferma il proprio impegno a sostegno delle imprese dei beni strumentali, promuovendo innovazione, competitività e dialogo con le istituzioni nazionali ed europee".

www.federmacchine.it



A FAENZA NASCE LA GALLERIA MARTA, sede dell'archivio Alfonso Leoni

Il 25 gennaio scorso alla presenza del sindaco di Faenza Massimo Isola, della direttrice del MIC Claudia Casali e dei curatori dell'archivio Giancarlo e Stefano Paggi è stata presentata e inaugurata la Galleria Marta, sede espositiva permanente dell'Archivio Alfonso Leoni a Faenza, in corso Baccarini 8A. Lo spazio rappresenta il luogo di riferimento dell'Archivio Leoni che fu fondato da Marta, la moglie di Leoni scomparsa nel gennaio del 2021, e attualmente curato da Giancarlo Paggi e il figlio Stefano.

"Quando Leoni morì nel 1980 - commenta Giancarlo Paggi - aveva in uso dei locali in affitto adibiti a studio che vennero sgomberati poco dopo la sua morte. Nel 2021 l'Archivio venne contattato dalla responsabile del Servizio Patrimonio Culturale della Regione, la quale, nell'ambito di una ricerca per la valorizzazione delle case e studi di Illustri in Emilia Romagna chiedeva cosa fosse rimasto dei luoghi di lavoro dell'Artista. Remore da tutto ciò, con il patrocinio del MIC Faenza, del Comune di Faenza e dell'Associazione Amici della Ceramica e del MIC, è stato avviato il progetto che piano piano ha preso corpo".

La galleria sarà aperta al pubblico in occasioni particolari come durante la prossima edizione di Argilla e su appuntamento, contattando l'Archivio Alfonso Leoni.

www.micfaenza.org

cer magazine

La rivista della ceramica
italiana e di Cersaie in cinque
lingue – italiano, inglese,
francese, tedesco e russo – e
con la più grande diffusione
internazionale è digitale!

The most widely-distributed
international magazine for
the Italian ceramic industry
and Cersaie published in five
languages - Italian, English, French,
German and Russian - is digital!



ITA

WWW.CERAMICA.INFO/CER-MAGAZINE



ENG

100.000
CONTATTI



EdiGer SpA

Via Monte Santo 40, 41049 Sassuolo (MO) - Tel. 0536 804585 - info@ediger.it

WEB MAGAZINE



LA CERAMICA ITALIANA protagonista a Coverings 2026

Dal 30 marzo al 2 aprile 2026, Coverings torna al Las Vegas Convention Center e conferma *Ceramics of Italy* tra le presenze più attese della manifestazione internazionale dedicata a superfici ceramiche e lapidee. All'interno del Padiglione Italiano, il marchio collettivo promosso da Confindustria Ceramica offrirà una panoramica completa sull'evoluzione della ceramica italiana, tra innovazione tecnologica, qualità estetica e attenzione ai valori della produzione responsabile.



I visitatori potranno scoprire nuove direzioni materiche e applicative che mostrano come piastrelle e superfici in gres porcellanato si trasformino in soluzioni di design integrate: sistemi per il bagno, piani cucina con tecnologie integrate, arredi, elementi prefabbricati e superfici ad alte prestazioni,

con caratteristiche antiscivolo, antibatteriche e finiture sempre più realistiche. Ampio spazio sarà dedicato anche alla ricerca espressiva, tra effetti grafici, cromie desaturate e schemi monocromatici. Cuore del Padiglione Italiano sarà ancora una volta lo stand *Ceramics of Italy* (#1345), uno spazio immersivo e accogliente pensato come luogo di incontro e *networking*, dove le superfici ceramiche diventano architettura, arredo e paesaggio. Il progetto, improntato a modularità e sostenibilità, valorizza la versatilità del materiale ceramico nei contesti residenziali, commerciali e pubblici. La presenza a Coverings 2026 sarà arricchita da un intenso programma di incontri, conferenze e momenti istituzionali, tra cui la presentazione di una nuova campagna di comunicazione, iniziative internazionali e riconoscimenti dedicati alla promozione della ceramica italiana nel mercato nordamericano. Un appuntamento che conferma il ruolo di *Ceramics of Italy* come punto di riferimento globale per il design e l'innovazione nel settore.

www.coverings.com

CERAMITEC 2026: ESPOSITORI IN aumento e nuove mostre tematiche

Ceramitec 2026, in programma dal 24 al 26 marzo 2026 a Monaco di Baviera, si conferma come importante fiera internazionale dedicata ai materiali ceramici ad alte prestazioni, con una forte partecipazione: previsti oltre 600 espositori, di cui oltre 90 nuovi, e attese 15.000 presenze, grazie anche all'ampliamento delle aree espositive e alla confermata collocazione in concomitanza con la fiera Analytica. Per tre giorni, il salone riunirà l'intera catena del valore del settore, dai produttori di materie prime e di impianti alle aziende di ceramica tecnica e applicata, per mostrare le tecnologie più avanzate e le soluzioni di produzione più innovative, con un'attenzione particolare alla digitalizzazione, alla sostenibilità e all'economia circolare.

Confindustria Ceramica è presente a Ceramitec con uno stand associativo di 20 mq (Pad. A6, stand #257), per rappresentare i prodotti delle aziende italiane, tra cui Savar, che producono ceramica tecnica e materiali refrattari, mentre Industrie Bitossi è presente con un proprio stand aziendale (Pad. A5, stand #403). La fiera punta a esplorare i temi cardine del futuro del settore, come l'efficienza energetica e l'uso di materiali alternativi per la decarbonizzazione dei processi produttivi. L'evento rafforza il suo profilo globale grazie alla presenza di delegazioni internazionali e propone nuove mostre tematiche, tra cui una dedicata ai componenti ceramici *Ceramic Components: Hidden Champions in Industry and Everyday Life* e una focalizzata sulla ceramica tradizionale *Heavy Clay Experience*.

Nel programma eventi e convegni, oltre alle tradizionali presentazioni tecniche e ai panel specialistici, sono in calendario il Conference Program con interventi di leader industriali e accademici, il CareerDay dedicato alle nuove generazioni, il Women's Forum e la Bavarian Evening per il networking tra espositori e visitatori. Particolare rilievo avrà la conferenza sulle *calcined clays* come materiale per ridurre le emissioni di CO₂ nell'industria del cemento, segno dell'impegno della fiera verso la sostenibilità. La fiera conferma il ruolo strategico delle ceramiche nelle applicazioni industriali moderne e nell'innovazione tecnologica.

<https://ceramitec.com>

EXPO REVESTIR: LA FORZA DEL BUSINESS in un mercato che richiede nuove risposte

Dal 9 al 13 marzo 2026, Expo Revestir (San Paolo, Brasile) giunge alla sua 24ª edizione, consolidandosi come importante evento mondiale e piattaforma commerciale per i rivestimenti e le finiture nel settore ceramico. Il settore delle costruzioni sta attraversando un momento decisivo, caratterizzato dalla riconfigurazione dei mercati globali, dall'aumento della concorrenza internazionale e dalla crescente domanda di una presenza qualificata nei canali di distribuzione. È in questo contesto che Expo Revestir 2026 rafforza la sua posizione di piattaforma chiave per il *business* e la visibilità del settore. Con oltre 300 marchi espositori già confermati, la nuova edizione esprime la fiducia del mercato. Nel 2025, grazie ad un nuovo modello di visita, con giorni e orari ampliati e un percorso progettato per migliorare l'esperienza dei visitatori e degli espositori, si sono raggiunti gli oltre

82.000 visitatori e un traguardo importante in termini di presenza interna-

zionale, con oltre mille *buyer* professionali provenienti da 68 paesi. Per il 2026, il modello sarà ancora più raffinato, con iniziative che aumenteranno la portata degli espositori e approfondiranno il legame con il pubblico di riferimento. Contenuti curati, programmi rivolti ad architetti e interior designer, attivazioni di marchi e iniziative di proiezione internazionale rafforzeranno il ruolo dell'evento come vetrina per i nuovi prodotti, piattaforma di innovazione e motore di relazioni commerciali di alto valore. CER il giornale della ceramica sarà presente presso lo stand di TILE Brasil.

<https://en.exporevestir.com.br>



AGEVOLAZIONI, VIA LIBERA al nuovo iper-ammortamento

Per le imprese che intendono pianificare investimenti nel corso del 2026, vantaggi fiscali legati al nuovo iper-ammortamento. La legge di bilancio 2026, infatti, ripropone – con una nuova veste – una misura agevolativa già adottata in passato che, di fatto, sostituisce i crediti d'imposta "Industria 4.0" e "Transizione 5.0".

La nuova agevolazione è limitata ai soggetti titolari di reddito d'impresa che effettuano - nella finestra temporale 1.1.2026 - 30.09.2028 - investimenti in beni strumentali nuovi funzionali alla trasformazione tecnologica e digitale delle imprese e all'autoproduzione e l'autoconsumo di energia da fonti rinnovabili. In particolare, detti soggetti possono beneficiare di una "maggiorazione" del costo di acquisto dei beni strumentali nuovi da considerare nella determinazione delle quote di ammortamento e dei canoni di locazione finanziaria deducibili. I beni agevolabili, in ogni caso, devono essere prodotti in uno degli Stati UE o in Stati aderenti all'accordo sullo Spazio economico europeo (SEE) e destinati a strutture produttive ubicate in Italia. La spettanza del beneficio è, tuttavia, subordinata al rispetto delle normative sulla sicurezza nei luoghi di lavoro ed al corretto adempimento degli obblighi di versamento dei contributi previdenziali e assistenziali.

Riguardo la misura del beneficio occorre tener presente che il costo di acquisizione del bene è maggiorato nella misura del 180% per gli investimenti fino a 2,5 milioni di euro, del 100% per gli investimenti oltre 2,5 milioni e fino a 10 milioni di euro ovvero del 50% per gli investimenti oltre 10 milioni e fino a 20 milioni di euro. Al fine di individuare la maggiorazione applicabile, dovrebbero rilevare gli investimenti complessivi effettuati nel singolo periodo agevolato (quindi, per ciascuno anno 2026, 2027 e 2028). Inoltre, la maggiorazione, differenziata in relazione all'importo dell'investimento, dovrebbe essere rilevata secondo una logica "a scaglioni". Ulteriormente, la maggiorazione si sostanzia in una variazione in diminuzione extracontabile da effettuare nella dichiarazione dei redditi (con un impatto sul modello Redditi 2027). Qualora la deduzione sia tale da generare una perdita fiscale, quest'ultima dovrebbe essere deducibile secondo le regole ordinarie previste dal Tuir.

Restano non pochi punti critici sulle modalità operative formulate da un apposito decreto predisposto dal Ministero delle Imprese e del Made in Italy (di concerto con il Ministero dell'Economia), ad oggi ancora in "bozza". Per quanto concerne l'accesso al beneficio, nel documento in bozza viene stabilito che l'impresa deve trasmettere tre comunicazioni: preventiva, di conferma (con acconto) e di completamento. Per ciascuna comunicazione preventiva, entro 60 giorni dalla notifica dell'esito positivo inviato dal GSE, l'impresa trasmette la relativa comunicazione di "conferma" dell'investimento, con l'indicazione della data e dell'importo del pagamento relativo all'ultima quota dell'acconto per il raggiungimento del 20% del costo di acquisizione.

Al termine degli investimenti, e in ogni caso entro il 15 novembre 2028, l'impresa trasmette una comunicazione di "completamento" per ciascuna delle comunicazioni di conferma, corredata dai dati e dalle informazioni, comprensive delle perizie, attestazioni e



certificazioni, attestanti l'effettiva realizzazione degli investimenti. Sotto il profilo degli adempimenti documentali, poi, la bozza di decreto attuativo richiede una perizia tecnica asseverata, l'attestazione di "made in" UE/SEE e la certificazione contabile che attesti l'effettivo sostenimento delle spese ammissibili e la corrispondenza delle stesse alla documentazione contabile.

In merito all'attestazione che i beni agevolati siano prodotti in uno degli Stati UE/SEE, l'impresa è tenuta a dotarsi, per i beni materiali di cui all'allegato IV e per i beni materiali finalizzati all'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili destinata all'autoconsumo (eccetto i moduli fotovoltaici), di un certificato di origine rilasciato dalla Camera di Commercio competente, ovvero di una dichiarazione di origine resa dal produttore attestante che il bene è stato integralmente ottenuto ovvero ha subito l'ultima trasformazione sostanziale nel territorio UE/SEE. Per i beni immateriali, invece, è necessaria di una dichiarazione attestante l'origine del software, resa dal produttore o licenziante, con stringenti condizioni. Tuttavia, pare sia allo studio del Ministero una soluzione per eliminare queste limitazioni territoriali.

Resta da segnalare, da ultimo, il nodo cumulabilità. L'iper-ammortamento, infatti, è cumulabile con ulteriori agevolazioni finanziate con risorse nazionali ed europee che abbiano ad oggetto i medesimi costi, a condizione che il sostegno non copra le medesime quote di costo dei singoli investimenti del progetto di innovazione e non porti al superamento del costo sostenuto. La norma dispone, inoltre, che la relativa base di calcolo sia assunta al netto delle altre sovvenzioni o dei contributi a qualunque titolo ricevuti per i medesimi costi ammissibili. Resta, in ogni caso, esclusa la cumulabilità con il credito d'imposta "Industria 4.0".



REGIONE EMILIA-ROMAGNA, COMUNITÀ VALENCIANA, Confindustria Ceramica ed Ascer insieme per l'industria ceramica europea



Il vicepresidente della Regione Emilia-Romagna, Vincenzo Colla, insieme al vice ministro della Generalitat Valenciana, Felipe Javier Carrasco Torres, nel corso di una videoconferenza lo scorso 26 gennaio, con la presenza dei vertici di Confindustria Ceramica e Ascer, hanno condiviso le preoccupazioni e l'impegno congiunto per assicurare continuità e sviluppo ai poli ceramici di Sassuolo (Mo) e di Castellon de la Plana in Spagna.

Le due Regioni hanno espresso forte preoccupazione per gli effetti del sistema ETS, che impone oneri sproporzionati a un comparto che ha già investito al massimo nell'efficienza energetica. È stata condivisa la necessità di rivedere le politiche ETS e la realizzazione di un CBAM efficace. È stato dedicato uno spazio alla revisione del "Bref Ceramico", il documento europeo che fisserà i contenuti delle autorizzazioni ambientali per i prossimi anni.

"L'industria ceramica è un settore ad alta intensità energetica, hard to abate, che ha molto investito nella transizione ecologica, riducendo le emissioni e innovando i processi - ha affermato il vicepresidente Colla -. In Emilia-Romagna possiamo contare su aziende tra le più evolute al mondo, con impianti moderni, digitalizzati, altamente efficienti e sostenibili. Penalizzarle attraverso il meccanismo ETS, significa far perdere competitività a chi ha fatto per primo e con responsabilità la propria parte, e allo stesso tempo favorire produttori extra-Ue in cui i vincoli ambientali, così come quelli sociali, sono di gran lunga inferiori. Il rischio è che così aumentino le emissioni globali, mettendo in gioco migliaia di posti di lavoro qualificato, non solo nel nostro territorio. L'Emilia-Romagna, forte anche della collaborazione con Generalitat Valenciana, continuerà a fare la sua parte, chiedendo decisioni forti a livello comunitario, per evitare che la transizione energetica si trasformi in una desertificazione industriale. Tra queste, anche l'apertura di un cantiere per definire finanziamenti per la ricerca su nuove tecnologie energetiche e nuovi materiali finalizzati al raggiungimento degli obiettivi di decarbonizzazione".

"L'Europa è leader mondiale nella produzione ceramica - ha sottolineato il viceministro Carrasco - e questa posizione non può essere compromessa da decisioni normative che non tengono conto della realtà industriale del settore. Per questo motivo, la posizione comune della Comunità Valenciana e della Regione Emilia-Romagna nel richiedere un trattamento giusto ed equo per i nostri produttori".

Notizie ed eventi sono su www.confindustriaceramica.it

UN ACCORDO TRA COMUNI PER contrastare le emissioni odorigene

I Comuni di Formigine e Sassuolo hanno siglato il 15 gennaio un accordo volontario con le aziende ceramiche tra cui Fincibec, Marazzi Group e Sichenia che ha l'obiettivo di mettere in campo azioni per contrastare emissioni odorigene. La firma del documento vuole cercare di dare risposta alle segnalazioni di odori sgradevoli arrivate da Corlo, Magreta e dalla zona Casiglie. L'accordo ha una durata di tre anni.

Le emissioni odorigene presumibilmente sono riconducibili ai camini di aspirazione dei forni ceramici, da quando è stata introdotta la tecnologia di stampa digitale. Gli odori potrebbero derivare dall'applicazione di inchiostri, colle, glossy che, in fase di cottura, danno origine a sostanze organiche con una bassa soglia olfattiva, non abbattute dai normali sistemi di filtrazione. Le rilevazioni effettuate ai camini delle ceramiche in questi anni, da parte di Arpae e delle aziende rispettivamente durante le verifiche a campione e gli autocontrolli, hanno evidenziato la conformità ai limiti normativi. Inoltre, i dati ad oggi disponibili, relativi a situazioni analoghe, non consentono di documentare correlazioni, scientificamente supportate, tra le emissioni odorigene e possibili effetti sanitari per la popolazione residente.

Nell'ambito dell'accordo è stato istituito un tavolo permanente composto dai Comuni, le aziende ceramiche, Arpae, AUSL e Confindustria Ceramica allo scopo di valutare periodicamente i dati analitici e l'efficacia delle soluzioni adottate.

SEMINARIO SULLA MOBILITÀ internazionale del personale

Il 27 gennaio si è tenuto presso la Sala Conferenze di Confindustria Ceramica un incontro tecnico dedicato ai principali profili legali, fiscali e previdenziali della mobilità internazionale del personale. I relatori, avv. Giuseppe Marianetti e dott.ssa Silvia Vicenzi, hanno approfondito temi cruciali come la gestione contrattuale, la residenza fiscale e le novità su impatriati e Posted Worker Directive. L'evento si è concluso con l'analisi di case study e incontri one-to-one per rispondere alle specifiche esigenze delle imprese associate.

WEBINAR D.LGS. 231/2001: NUOVI reati presupposto su attività import/export

L'Associazione ha organizzato il 18 febbraio scorso un webinar di approfondimento sui nuovi reati per la violazione delle misure restrittive europee per analizzare impatti operativi e azioni necessarie, con relatore il Prof. Avv. Giulio Garuti.

Il 9 gennaio scorso è stato infatti pubblicato in Gazzetta Ufficiale il Decreto Legislativo n. 211/2025, che recepisce nel nostro ordinamento la Direttiva europea n. 1226/2024, relativa alla definizione dei reati e delle sanzioni per la violazione delle misure restrittive dell'Unione. Il Decreto ha un impatto rilevante per tutte le imprese che operano con l'estero, in particolare verso paesi soggetti a misure restrittive come Russia e Bielorussia.

UE IMPONE DAZI AL 79% sulle stoviglie cinesi importate

di Francesca Ebaldi

I nuovi dazi antidumping sulle stoviglie cinesi contrastano la concorrenza sleale e lasciano libertà di scelta al consumatore europeo

Il nuovo dazio antidumping del 79% sulle importazioni cinesi di stoviglieria in ceramica e porcellana, imposto ad inizio febbraio a seguito di un'indagine della Commissione UE di revisione parziale, contrasta pratiche sleali che creano distorsioni anti-competitive e danneggiano da anni la manifattura ceramica.

Il *dumping* cinese era già stato comprovato dalla stessa Commissione europea nel 2012-2013, quando sono stati imposti dazi compresi tra il 13,1% ed il 36,1%, e poi confermato da ulteriori azioni nel 2019 e nel 2025, che hanno registrato la permanenza delle pratiche sleali. Inoltre, nel 2019 l'UE aveva anche scoperto tentativi di elusione dei dazi attraverso società cinesi che riorientavano le esportazioni attraverso altri paesi. Il reiterarsi di pratiche commerciali distorsive ha creato, nel tempo, danni economici strutturali all'industria europea della stoviglieria di ceramica e porcellana, determinando dal 2008 al 2024 la chiusura di oltre 60 aziende e la perdita di quasi 10.000 posti di lavoro.

L'indagine del 2025, che si è svolta con massima trasparenza e nel rispetto della normativa del WTO, l'organizzazione mondiale del commercio, si è conclusa con la proposta da parte della Commissione europea di applicare un dazio pari al 79% (attivo appunto da febbraio 2026), volto a ristabilire condizioni di mercato eque. Questa decisione è arrivata dopo aver riscontrato livelli di *dumping* delle importazioni cinesi incredibilmente elevati (anche oltre il 400%). Non fermare il *dumping* economico, ambientale e sociale



cinese significa favorire un modello di *business* fondato sull'importazione di prodotti venduti a prezzi incompatibili con qualunque costo industriale europeo.

Il nuovo dazio va a tutelare le imprese produttrici di stoviglieria e l'occupazione di qualità che assicurano. Questo è supportato anche dal comparto della ceramica artistica e dall'intera filiera industriale di riferimento, che include produttori di design e pigmenti ceramici, fornitori di lavorazioni speciali ad elevata tecnologia, fornitori di metalli preziosi utilizzati per decorazioni e finiture, nonché torrefattori di rilievo a livello europeo, per i quali la tenuta della filiera e la qualità del prodotto costituiscono elementi strategici. Queste realtà nel complesso rappresentano 5.000 addetti.

“Un modello industriale basato su *dumping* economico, sociale ed ambientale - dichiara **Amedeo Sala**,

I RISCHI dell'accordo UE-India

di Simone Ricci



consigliere di Confindustria Ceramica - rappresenta una seria minaccia di desertificazione industriale in Europa, con relativa perdita di posti di lavoro di qualità e competenze. L'assenza di una produzione italiana ed europea determinerebbe l'impossibilità, da parte del consumatore, di scegliere in un regime di concorrenza".

"Le micro e piccole imprese ed i laboratori radicati sul territorio - afferma **Nadia Carboni**, direttore dell'Associazione italiana Città della Ceramica, realtà che rappresenta 60 Comuni che producono ceramica artistica e artigianale - non competono sui volumi, ma generano occupazione qualificata, turismo e identità territoriale. Le importazioni in *dumping* cinesi hanno già causato chiusure di botteghe storiche e perdita di saperi unici: è ora di agire per tutelare non solo l'economia, ma il cuore culturale del *made in Italy*".

febaldi@confindustriaceramica.it

Il settore delle piastrelle di ceramica, che esporta oltre l'80% del proprio fatturato ed è tra i più internazionalizzati d'Europa, accoglie con favore la conclusione del negoziato per l'accordo di libero scambio tra Unione Europea e India. Da sempre sostenitore della liberalizzazione degli scambi commerciali, l'industria ceramica italiana auspica che questo trattato, come tutti quelli europei, garantisca piena reciprocità e adeguate tutele per i comparti più esposti.

Perché l'Accordo sia equo e sostenibile, è essenziale che venga accompagnato da standard normativi elevati, in particolare in campo ambientale e sociale, e da efficaci clausole di salvaguardia contro ogni forma di concorrenza sleale. Nel caso specifico delle piastrelle di ceramica, permangono pratiche di *dumping* nelle esportazioni indiane verso l'UE, comprovate dalla Commissione europea. Su tali prodotti vigono, infatti, dal 2023 specifici dazi *antidumping*, che si aggiungono al dazio *erga omnes* del 5% ora in vigore.

In questo contesto, l'eliminazione di tale dazio base anche per le linee ta-

Necessarie clausole di salvaguardia contro la concorrenza non corretta

riffarie ceramiche sarebbe non solo illogica, ma indebolirebbe l'efficacia delle misure di difesa commerciale, premiando al contrario comportamenti scorretti ed abusivi. Questo danneggerebbe la competitività del settore italiano ed europeo, che si trova già a dover competere con un'industria indiana estremamente aggressiva, dotata di forti sovracapacità produttive, che vengono portate in condizioni di *dumping* sui mercati europei.

La manifattura italiana richiede pertanto che nella fase finale del negoziato le nostre Istituzioni sappiano temperare con realismo un'apertura strategica dei mercati certamente necessaria in questa fase con la tutela degli interessi delle imprese e dell'occupazione di qualità che assicurano i nostri distretti.

sricci@confindustriaceramica.it



Foto di Markus Distelrath da Pixabay

TENGONO I VOLUMI, preoccupazioni per il futuro

di Andrea Serri

Il Sistema ETS drena risorse essenziali agli investimenti. Gli interventi a livello UE su revisione sistema ETS, BREF Ceramico decisivi per la sopravvivenza dell'industria ceramica nazionale.

□ L'industria italiana delle piastrelle di ceramica chiude il 2025 con un lieve incremento dei volumi di vendita e della produzione. La domanda di ceramica ha registrato andamenti diversificati sui mercati esteri e sostanziale stabilità sul mercato domestico. La competitività futura dell'industria ceramica italiana dipenderà da decisioni fondamentali in sede europea quali la revisione del sistema ETS sulle emissioni di CO₂, quelle sul BREF Ceramico relativo alle migliori tecniche disponibili e dalle iniziative rispetto alle infrastrutture viarie. Sono queste alcune delle evidenze emerse durante la conferenza stampa di fine anno presso la sede di Confindustria Ceramica.

Il 2025 per le piastrelle di ceramica

Il preconsuntivo 2025 elaborato da Prometeia evidenzia per l'industria italiana delle piastrelle di ceramica un moderato incremento, con volumi di vendite intorno ai 386 milioni di metri quadrati (+2,0% rispetto al 2024), derivanti da esportazioni per oltre 300 milioni di metri quadrati (+2,4%) e vendite sul mercato domestico intorno agli 85 milioni di metri quadrati (+0,8%). A fronte di recuperi contenuti sui principali mercati europei, incrementano in modo più marcato le vendite in Europa Orientale e Medio Oriente. Il dato di preconsuntivo della produzione è stimato in recupero del +5%.

Il commento del presidente Augusto Ciarrocchi

“L'agenda di questo 2025 ha visto tre appuntamenti di grande rilevanza e significato. Ad inizio maggio al Teatro Carani abbiamo realizzato, assieme all'Università di Modena e Reggio Emilia, il convegno “L'industria ceramica italiana: il problema dell'energia”, un'occasione importante per portare all'attenzione del pubblico e del territorio il tema centrale dell'impatto crescente dei costi energetici e del sistema ETS. A metà novembre, nel Tavolo Settoriale Industria Ceramica, convocato dal vicepresidente della Regione Emilia-Romagna Vincenzo Colla, Confindustria Ceramica e le Organizzazioni Sindacali hanno condiviso l'obiettivo di evitare perdite di competitività ed occupazione di qualità nei territori. Ad inizio dicembre, durante la partecipazione ai Ceramics Days di Bruxelles, si sono avuti incontri con il commissario Raffaele Fitto e con altri rappresentanti di primo piano delle Istituzioni europee, una missione fatta assieme al presidente della Regione Emilia-Romagna Michele de Pascale e Aurelio Regina, delegato all'Energia di Confindustria. È stata portata nel cuore dell'Europa (spesso distratta e ideologica) la chiara rappresentazione delle peculiarità del comparto - energivoro, *hard to abate*, forte esportatore sui mercati mondiali.

Negli ultimi dieci anni l'industria ceramica ha investito oltre 4,3 miliardi nella transizione energetica, ma il sistema EU-ETS sta imponendo costi enormi a un settore che contribuisce solo allo 0,9% delle emissioni europee in ETS. Tra il 2021 ed il 2025 il setto-

Da sinistra: Armando Cafiero, Augusto Ciarrocchi, Andrea Serri e Andrea Cusi.



re ha speso 130 milioni di euro ogni anno, destinati ad aumentare a 180 milioni nel prossimo quinquennio per poi, dal 2031, superare i 225 milioni l'anno, riducendo margini e investimenti e aumentando il rischio di delocalizzazione, mentre il mercato europeo dovrà affrontare una concorrenza sempre più pressante. Senza interventi urgenti e mirati, l'industria ceramica rischia la sopravvivenza di fronte a una concorrenza internazionale spesso priva di regole ambientali, sociali e salariali, e talvolta sostenuta da pratiche di dumping o aiuti di Stato.

In questo contesto, se non è possibile sospendere l'ETS in vista del suo ridisegno, diventa urgente adottare interventi mirati per il settore. In particolare chiediamo di adottare misure in gran parte già previste dalla normativa vigente: inserire la ceramica nel CBAM, ma riformandolo per garantire protezione dal carbon leakage e rimborso agli esportatori; rinviare la riduzione delle quote gratuite ETS, finché non ci saranno alternative tecnologiche; estendere le compensazioni per i costi indiretti anche all'energia autoprodotta; semplificare l'ETS per le PMI con soglie di *opt-out* più ampie; e correggere il meccanismo dei *Worst Performers* per evitare classificazioni distorte che penalizzano ingiustamente gli impianti a ciclo completo.

Passi avanti positivi invece sono stati registrati nei lavori di revisione del BREF (il documento europeo che definirà le Migliori Tecniche Disponibili che poi dovranno confluire all'interno delle autorizzazioni ambientali delle imprese). Nella bozza pubblicata a no-

vembre dalla stessa Commissione Ue ci sono dei progressi positivi, frutto anche del lavoro svolto assieme al Ministero dell'Ambiente ed alla Regione Emilia-Romagna: diversi limiti emissivi sono stati riportati ad una ragionevolezza tecnica, alcuni parametri di prestazioni sono stati corretti e si sta finalmente adottando un approccio integrato alla riduzione delle emissioni. A febbraio è programmato il meeting finale a Siviglia, ma la vera sfida sarà nella fase applicativa per la quale contiamo di avere un dialogo corretto e costruttivo con la Regione Emilia-Romagna, in modo da poter semplificare gli adempimenti ripetitivi garantendo il livello elevato di protezione ambientale che già è attuato.

Caldo rimane anche il tema delle infrastrutture, a partire dalla Campogalliano-Sassuolo. In questi giorni assistiamo a polemiche che facciamo fatica a comprendere sulla realizzazione dell'opera, che noi da sempre riteniamo prioritaria, non per il tempo da cui è attesa, ma per il futuro del distretto. C'è una concessione rilasciata dopo che sono state attuate tutte

le valutazioni ambientali previste; c'è una dichiarazione di pubblica utilità dell'opera e c'è un soggetto concessionario che adesso ha l'obbligo di realizzarla. E, soprattutto, c'è un territorio che necessita di un collegamento autostradale efficiente e che avrebbe molti benefici anche dalle opere di adduzione previste. In un contesto ordinato e funzionante, di fronte a questi presupposti, l'opera si sarebbe già realizzata. Se vi sono questioni di compatibilità da approfondire, queste saranno affrontate dalle Amministrazioni territoriali all'interno di un dialogo corretto con il concedente e il concessionario. Da parte nostra riteniamo opportuno che le Istituzioni locali verifichino tutte le possibili soluzioni, in un confronto con il ministero competente e con il concessionario, per garantire che il necessario raddoppio della Pedemontana, nel tratto compreso tra il ponte sul Secchia e via Radici in Piano, venga realizzato in tempi coerenti con il previsto allaccio della nuova arteria”.

ascerri@confindustriaceramica.it



Augusto Ciarrocchi

Foto Conelli

INVESTIMENTI E RICERCA AL CENTRO della competitività futura

di Sara Segehdoni

Il consuntivo 2025 e la disamina dei fattori di competitività del settore sono stati al centro del convegno di fine anno, tenutosi lo scorso 16 dicembre

Ricerca, territorio, mercati internazionali sono il cuore della competitività dell'industria ceramica italiana, temi trattati durante il convegno di fine anno organizzato da Confindustria Ceramica.

Nell'introduzione ai lavori, moderati dal vicedirettore del *Corriere della Sera* **Federico Fubini**, **Stefano Bolognesi**, presidente della Commissione per le Statistiche e le Attività Editoriali dell'Associazione, ha descritto il commercio e la competizione internazionale attraverso la lente dei prezzi. "Il valore medio delle esportazioni mondiali di piastrelle di ceramica nel 2019 era di 6,5 euro al metro quadrato, che sono diventati oggi 7,3 €/mq: un prezzo che si è ridotto leggermente dopo la fiammata registrata nel periodo della crisi energetica. La dinamica si presenta molto diversa tra i diversi competitor: negli

ultimi mesi abbiamo registrato una crescita a doppia cifra della Cina ed un +1,5% della Spagna, a fronte di una media mondiale stabile, di una flessione di due punti percentuali dell'Italia e di una rilevante contrazione – pari al -11,5% - dell'India. L'Italia con 16,8 euro è il paese leader di un mondo che vende, in media, a 4,8 €/mq e vanta un differenziale di 6,6 €/mq rispetto alla Spagna. La crescita dei prezzi medi italiani in Europa è stata, negli ultimi anni, migliore rispetto a quella Spagna, Paese che viceversa negli Stati Uniti ha messo a segno incrementi migliori rispetto ai nostri. La dinamica, che non riesce a tener conto della variazione di mix e tipologie, ci descrive comunque una situazione di tensione e forte competizione".

Nella successiva tavola rotonda, "Il rapporto Università-Imprese e le sfide del

FOCUS PREZZI: ITALIA E SPAGNA

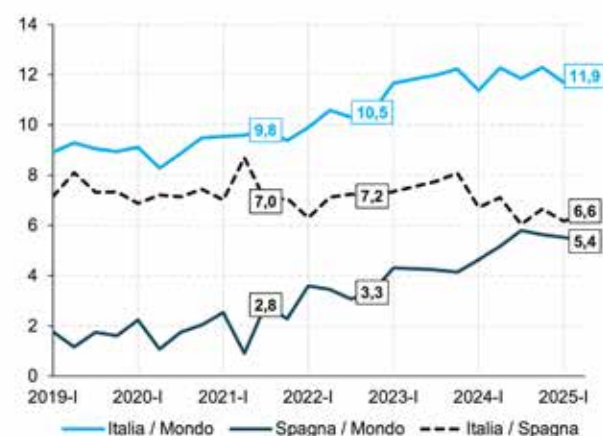
Piastrelle, prezzo medio all'export

Valori €/mq, medie trimestrali



Differenze tra prezzi medi all'export

Valori €/mq, medie trimestrali



Mondo = Mondo - ESP - ITA

Fonte: Osservatorio Previsionale Prometeia Novembre 2025

territorio”, il vicepresidente di Confindustria Ceramica **Giorgio Romani** ha illustrato le difficoltà emerse durante gli incontri istituzionali a Bruxelles di inizio dicembre. “Abbiamo rappresentato la necessità di interventi urgenti per la sopravvivenza del settore ceramico italiano a tutti i diversi interlocutori e ci siamo trovati dinanzi a pareti di gomma, più o meno spesse. Anche il nuovo Clean Industrial Deal, che presenta obiettivi condivisibili ma tempi e modi di realizzazione sbagliati, non risolve il problema della tassa sulla CO₂. Nel corso dell'ultimo quinquennio il settore ha pagato circa 120 milioni annui che, dal 2016 al 2030 potranno arrivare anche a 200 milioni, per poi proseguire oltre nel periodo successivo. Sono valori insostenibili che hanno già avuto un pesante impatto nella riduzione degli investimenti, il cui calo equivale ai maggiori costi pagati per le quote di CO₂. Noi chiediamo di sospendere il sistema ETS o, qualora non sia possibile, di bloccare la riduzione delle quote gratuite e soprattutto di mettere un freno alla speculazione finanziaria: dei 240 operatori sono 35 non sono soggetti finanziari. Anche il CBAM deve cambiare, tenendo conto che il 35% delle nostre esportazioni è verso mercati extracomunitari: non potremmo reggere una riduzione di questi volumi”.

Il ricorso all'AI può, secondo la rettrice di Unimore Rita Cucchiara, può abbattere i costi fissi ed aumentare la produttività. “Investire nella ricerca è fattore fondamentale per individuare le nuove tecnologie e nuove soluzioni. Deep Mind, guidato dal Premio Nobel Chimica 2024 Demis Hassabis, ha individuato più di 200 nuovi materiali, confermando l'importanza dell'AI anche nel mondo fisico. Il budget di Unimore comprende 15 milioni derivanti da progetti con imprese, 120 da Ministero ed altrettanti da finanziamenti Comunitari e la presenza di dipartimenti dedicati alla ricerca sui materiali ne fa un interlocutore importante anche per il settore ceramico, come ci testimonia il professor Simone Calderara entrato in università con una borsa di studio finanziata dal gruppo Marazzi ed oggi figura stabile dei nostri team di ricer-



I relatori del convegno “Il rapporto Università-Imprese e le sfide del territorio”, Confindustria Ceramica, Sassuolo, 16 dicembre 2025

ca. Mentre gli Stati Uniti focalizzano la loro ricerca sul web, l'Europa e l'Italia in particolare si occupano dei sistemi di produzione e di trasformazione manifatturiera, ambito nel quale è necessario che le aziende arrivino a mettere a fattori comune i dati con l'obiettivo di allenare al meglio i sistemi di AI e definire i futuri percorsi di sviluppo”.

Il ruolo degli istituti di credito per la competitività dell'industria ceramica è stato al centro delle riflessioni di Massimo Lanzerini, Responsabile Corporate di BPER banca. “L'industria ceramica sta affrontando molto bene sfide non banali quali il sistema ETS, gli elevati costi dell'energia, il deprezzamento del dollaro, che creano non pochi problemi. La banca può offrire supporto in termini di consulenza e di strumenti di copertura del rischio, oltre che di monitoraggio dell'evoluzione. Rispetto agli investimenti, BPER non registra né un calo degli affidamenti, né criticità dovute all'accesso al credito, fermo restando compito primario degli istituti la valutazione sulla capacità di rientro. Possiamo e vogliamo essere parte della soluzione dei problemi di competitività dell'industria ceramica”.

Ha chiuso i lavori il vicepresidente della Regione Emilia-Romagna **Vincenzo Colla**. “La prima sensazione è che questo sia un settore di sana e robusta costituzione, pur all'interno di una situazione resa complessa da dazi, guerre incredibili e modifiche nella catena del valore. Sono molto preoccupato da un contesto complessivo che mette in crisi il valore della democrazia liberale e dalle crescenti tensioni Europa – USA, mercato che deve e dovrà rimanere strategico e fondamentale. Nel periodo post PNRR l'Europa deve recuperare la sua sovranità tecnologica, che è anche condizione imprescindibile della sovranità politica. Prometeia ci dice che nel 2026 l'Emilia-Romagna è attesa crescere più delle altre regioni italiane, grazie alla presenza di nicchie di grande qualità, e ricorda come il valore medio è il frutto di comportamenti polarizzati tra le diverse imprese. La stabilità è senza dubbio positiva, ma se si progetta una crescita a decimali di punto sui tre anni il risultato sarà solo una crescita degli ammortizzatori sociali”.

sseghedoni@confindustriaceramica.it

IL DISCIPLINARE BIM per gli apparecchi sanitari

di Valerio Da Pos

Il contributo strategico verso la digitalizzazione sostenibile del settore delle costruzioni da parte di Confindustria Ceramica

□ L'adozione del BIM (*Building Information Modeling*) in Italia non è più solo una scelta lungimirante, ma una necessità conseguente all'evoluzione normativa e di mercato. Con l'obbligatorietà prevista dal nuovo Codice Appalti pubblici per lavori sopra i 2 milioni di euro a partire dal 2025, ogni componente edilizio deve trasformarsi in un "gemello digitale" ricco di informazioni.

In questo contesto, le apparecchiature sanitarie hanno una natura unica: un sanitario non è solo un elemento architettonico, ma il punto di giunzione tra lo spazio fisico e i sistemi impiantistici dell'edificio. Confindustria Ceramica ha intrapreso fin dal 2019 un percorso ambizioso per realizzare appositi "disciplinari BIM" per le tre macro-tipologie di prodotto: le piastrelle di ceramica, i laterizi, e nel 2024 gli apparecchi sanitari.

Il disciplinare BIM in termini digitali diventa tecnicamente il *datatemplate* delle caratteristiche specifiche (le *property* raggruppate in gruppi "propertySet") dei prodotti che guidano i produttori nella compilazione delle proprietà nella creazione dei propri cataloghi digitali BIM. Non solo uno strumento tecnico, ma un vero e proprio manifesto culturale volto a integrare le esigenze progettuali, normative, ambientali e digitali che caratterizzano il mercato con l'obiettivo di valorizzare il prodotto di qualità, il prodotto *made in Italy*.

L'esigenza tecnica si manifesta nel fornire al mondo dell'architettura, dell'ingegneria e della committenza pubblica e privata un riferimento univoco, affidabile e conforme agli standard nazionali

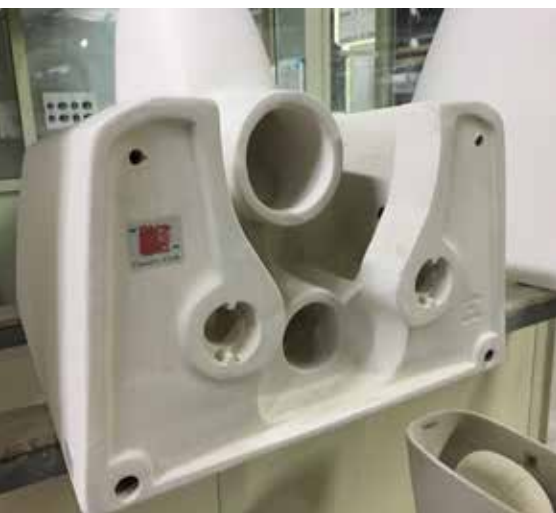
e internazionali per l'inserimento degli apparecchi sanitari nei modelli informativi degli edifici BIM.

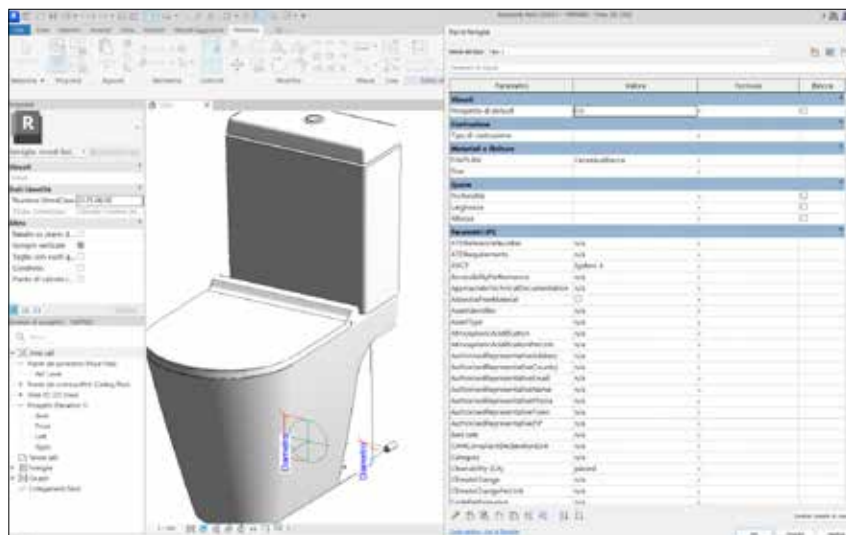
Il contesto normativo, legislativo, nazionale ed internazionale

La digitalizzazione del mondo delle costruzioni è ormai una realtà consolidata a livello globale, con una spinta normativa crescente. In Italia, il Codice Appalti D. Lgs. 36/2023 fa della digitalizzazione l'argomento principale e dedica quasi esclusivamente l'appendice I9 all'argomento BIM. Il nuovo Codice Appalti D. Lgs 36/2023 ha infatti reso obbligatorio l'uso del BIM per tutti i progetti pubblici per importi superiori ai 2 milioni di euro, e consente anche l'implementazione volontaria delle metodologie BIM alle Stazioni Appaltanti che lo desiderino.

Non si tratta solo di un'iniziativa italiana anzi, fa parte di un movimento globale verso la digitalizzazione del settore delle costruzioni iniziato con la Direttiva 2014/24/UE sugli appalti pubblici che incoraggia l'uso di strumenti digitali come il BIM per migliorare efficienza, trasparenza e sostenibilità. La spinta verso la digitalizzazione da parte della EU si sta ampliando a macchia d'olio verso tutti gli aspetti correlati al settore delle costruzioni: *Digital passport*, nuovo CPR, DoPC, SmartCE ecc.. vanno tutti nella direzione digitale e tutti con strutture dati (*datatemplate*) BIM compatibili e congruenti, come se ci pensiamo è logico che sia.

Lo sviluppo ed il supporto di standard internazionali (serie ISO 19650) definisce linee guida chiare per la gestione delle informazioni nel ciclo di vita de-





gli *asset* costruiti. In questo quadro, il settore dei prodotti per l'edilizia è chiamato a rispondere con dati strutturati, interoperabili e conformi ai requisiti richiesti dai committenti e dalle piattaforme BIM.

Il disciplinare BIM per i sanitari

La redazione del Disciplinare BIM Sanitari è stata condotta con un approccio collaborativo e partecipativo, in un team multidisciplinare composto dai rappresentanti delle principali aziende associate e coordinato da Confindustria Ceramica.

Il disciplinare si pone tre obiettivi:

1. fornire una struttura dati "standard" per la rappresentazione digitale degli apparecchi sanitari in ceramica, garantendo coerenza, qualità e completezza dei dati.
2. facilitare l'integrazione dei prodotti digitali nei processi BIM di progettazione, computo, gestione e manutenzione degli edifici.
3. supportare la sostenibilità attraverso la tracciabilità digitale dei materiali, delle prestazioni ambientali e del ciclo di vita del prodotto.

Si occupa delle seguenti famiglie di oggetti sanitari: lavabi (*washbasin*), water (WC), bidet, piatti doccia (*shower*), vasche (*bath*), orinatoi (*urinals*), le più diffuse nel mercato residenziale.

Sulla scia dei precedenti progetti nei settori Piastrelle e Laterizi, il "Disciplinare BIM Sanitari" è una struttura di dati tecnici (*datatemplate*) delle caratteristiche dei prodotti (*properties*) che senza rigidamente obbligare il produttore, gli indica una struttura guida e regole per la corretta implementazione

BIM nel creare i propri cataloghi prodotti digitali. È la "carta d'identità digitale" standardizzata che contiene: proprietà geometriche (dimensioni, forme, ingombri); proprietà tecniche (materiali, finiture, resistenze, compatibilità impiantistiche); proprietà informative (codici e certificazioni); proprietà ambientali (contenuto di riciclato, impatto LCA, durabilità).

Il template è stato progettato per essere "interoperabile" con i principali software BIM (Revit, Archicad, ARCHline.XP, Allplan, ecc.) e conforme allo standard IFC (*Industry Foundation Classes*), garantendo così la massima diffusione e utilizzo. Senza un disciplinare di guida, ogni produttore fornirebbe dati con strutture e formati diversi, rendendo impossibile per il progettista gestirli correttamente.

La doppia anima: architettonica e impiantistica (MEP)

L'oggetto BIM intende rispondere a ogni esigenza del progettista, dell'impiantista o del gestore dell'edificio, in particolare:

- esigenza architettonica ed estetica: il modello deve riflettere fedelmente il design e l'impatto visivo del prodotto;
- esigenza funzionale e impiantistica (MEP, *Mechanical, Electrical, Plumbing*): chi progetta deve trovare nel *datatemplate* i dati necessari per integrare il sanitario nel sistema edificio-impianto senza errori.

Se queste esigenze sono soddisfatte, l'operatore diventa il principale veicolo della fornitura, trasformandosi da semplice utilizzatore ad "ambasciatore" del prodotto presso il cliente finale.

Per gli architetti, un oggetto BIM deve

certamente "apparire correttamente" in un *rendering*, ma deve supportare quanto richiesto per la conformità normativa e il coordinamento spaziale, la classificazione e la sostenibilità. Per gli "impiantisti", ingegneri MEP, l'oggetto BIM è un componente del sistema idraulico, con i suoi connettori e logica di flusso: l'oggetto BIM MEP definisce la posizione esatta, il diametro e il tipo di sistema (ad esempio, acqua fredda sanitaria, scarico sanitario) di ogni connettore, dati essenziali per il dimensionamento delle tubazioni.

Da fornitore a partner strategico

I produttori di sanitari che investono nei modelli BIM smettono di essere semplici fornitori e diventano partner di conoscenza (forme e specifiche conformi, dati affidabili), riducendo le costose modifiche in cantiere ed errori di progettazione. Il Disciplinare BIM per i sanitari è il ponte che collega la qualità del prodotto *made in Italy* con il "cantiere digitale". Grazie ad esso, i produttori possono garantire che i loro prodotti siano scelti e inseriti correttamente nei processi BIM, riducendo errori in fase di cantiere e migliorando la sostenibilità dell'intero ciclo di vita dell'edificio.

Rappresenta un esempio virtuoso di come un settore industriale possa anticipare le sfide della digitalizzazione e della sostenibilità, con strumenti concreti. In un momento in cui dati, tracciabilità e responsabilità ambientale sono al centro della filiera edilizia, questa iniziativa segna una tappa fondamentale verso un futuro più efficiente e circolare.

valerio@cadlinesw.com

CERSAIE OTTIENE da Bureau Veritas la certificazione ISO 20121

di Simone Mosconi e Claudio Pellizzari

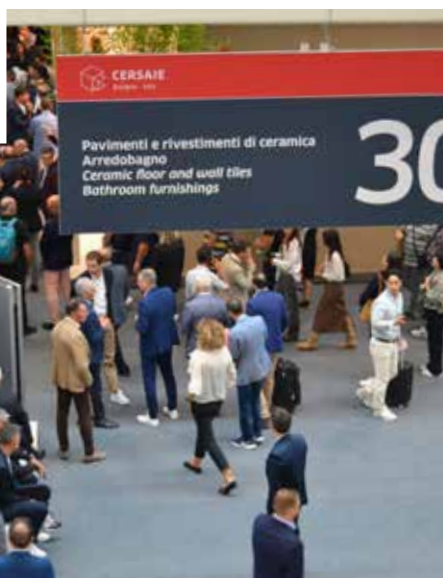
 **Bureau Veritas Italia** certifica ISO 20121:2024 – “Event sustainability management systems – Requirements with guidance for use” Cersaie, confermando il Salone Internazionale della Ceramica per l'Architettura e dell'Arredobagno leader anche nella gestione responsabile dell'evento. Il 4 dicembre scorso ha segnato una tappa importante per Cersaie con la consegna presso il quartiere fieristico di Bologna della certificazione ISO 20121:2024. Questo primo traguardo del percorso intrapreso riflette la volontà di andare oltre l'eccellenza espositiva: l'adozione dello standard internazionale più avanzato per la gestione sostenibile degli eventi garantisce che ogni decisione - dalla selezione dei fornitori alla gestione dei rifiuti - rispetti rigorosi criteri ESG.

L'evoluzione della norma 2024 introduce pilastri cruciali quali un controllo

Un certificato che garantisce il rispetto dei rigorosi criteri ESG ed è un valore aggiunto per tutti gli stakeholder di Cersaie

capillare sulla catena di fornitura a tutela dei diritti umani, parametri superiori di inclusività per accogliere platee globali senza barriere e la costruzione di una *Legacy* (eredità) tangibile. Questo approccio assicura che l'evento rappresenti un motore di sviluppo capace di generare benefici sociali, economici e ambientali duraturi per l'intera comunità ospitante, ben oltre i cinque giorni della manifestazione.

Fin dalle fasi di pianificazione dell'edizione 2025, Cersaie ha scelto di adottare volontariamente un “Sistema di gestione sostenibile” secondo i principi individuati nella norma internazionale ISO 20121. Per integrare e formalizzare le numerose azioni positive già intraprese nelle edizioni precedenti sono stati individuati i “Principi di sviluppo sostenibile e la dichiarazione di intenti e valori” e sono state predisposte le politiche, le procedure e i moduli per strutturare il sistema di gestione. Le attività di Audit condotte da Bureau Veritas hanno interessato anche la verifica dei requisiti tecnico/organizzativi e gestionali della struttura ospitante, confermando la conformità delle attività di *Pianificazione, progettazione realizzazione della manifestazione fieristica Cersaie*



Cersaie 2025

Foto di Francesca Ebaldi



Da sinistra: Michele Stalteri, Donato Loria, Claudio Pellizzari, Flavia Casadei, Antonio Bruzzone, Armando Cafiero, Simone Mosconi, Roberta Prati, Antonella Fabbri, Eugenio Strali, Angelo dall'Aglio.

presso il quartiere fieristico di Bologna ai dettami della norma: tutti aspetti che hanno consentito di acquisire questa prima certificazione.

La certificazione ISO 20121:2024 rappresenta un valore aggiunto per tutti gli *stakeholder*, partner e partecipanti, e spinge a proseguire con determinazione sulla strada dell'innovazione responsabile; a conferma di un impegno concreto verso il miglioramento continuo è attualmente in corso la valutazione delle *performance* di sostenibilità dell'edizione appena conclusa. I risultati di questa analisi verranno comunicati in modo trasparente a tutti gli *stakeholder* e saranno la base per definire azioni correttive e per migliorare ulteriormente le prestazioni delle future edizioni della fiera.

Il certificato, consegnato al direttore Generale di Confindustria Ceramica Armando Cafiero da Bureau Veritas Italia per mano di Roberta Prati (*Certification Director*) e Antonella Fabbri (*Senior Large Client Manager, Divisione Certificazio-*

ne), conferma l'efficacia delle politiche adottate da Cersaie e rafforza l'impegno dell'Organizzazione per garantire una manifestazione sempre più punto di riferimento globale per il settore ed esempio di eccellenza e sostenibilità operativa.

Alla consegna erano presenti anche i rappresentanti di BolognaFiere tra cui il direttore generale Antonio Bruzzone con i colleghi Donato Loria, Michele Stalteri e Flavia Casadei. Per conto di Edi.Cer. SpA erano presenti Angelo dall'Aglio (*Executive Manager Cersaie*) ed Eugenio Strali oltre a Simone Mosconi (*Confindustria Ceramica - Responsabile del Sistema di Gestione ISO 20121*) e Claudio Pellizzari di Artea, *consulenti di certificazione*.

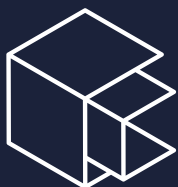
“Questo risultato valorizza il lavoro di tutti noi che ci impegniamo per l'organizzazione di Cersaie e rappresenta un sicuro stimolo per continuare a migliorarci” – ha dichiarato **Armando Cafiero** – “la certificazione ISO 20121 non è solo il riconoscimento che le at-

tività di pianificazione, progettazione e realizzazione della manifestazione sono strutturate con un metodo di lavoro verificato, ma la testimonianza concreta di come la responsabilità sociale, ambientale ed economica - che portiamo avanti insieme alle nostre aziende associate - trovi applicazione in tutte le fasi e le attività di Cersaie.”

Come ricordato da **Roberta Prati**, di Bureau Veritas Italia: “Quando si radunano 95.000 persone, come nel caso di Cersaie, è fondamentale porre la massima attenzione alla sicurezza e all'impatto sociale ed ambientale dei convenuti. Noi di Bureau Veritas siamo orgogliosi di valorizzare - con i nostri *audit* di certificazione - l'impegno delle organizzazioni che scelgono la ISO 20121 come biglietto da visita per presentarsi agli *stakeholder*, coinvolgendoli nel proprio approccio alla sostenibilità.”

“La certificazione ottenuta da Cersaie per BolognaFiere rappresenta un passo avanti decisivo nel modo in cui concepiamo e realizziamo le manifestazioni” - ha dichiarato **Antonio Bruzzone** - “Cersaie dimostra quanto la sostenibilità sia ormai un elemento centrale dell'esperienza fieristica e un valore atteso da espositori, *buyer* e *stakeholder* internazionali. Il percorso costruito insieme a Confindustria Ceramica rafforza un modello che unisce qualità, responsabilità e innovazione, generando benefici concreti per l'intero comparto. Continueremo a investire in processi capaci di creare impatti positivi e misurabili, elevando ulteriormente gli standard delle nostre fiere”.

smosconi@confindustriaceramica.it
claudio.pellizzari@arteait.it



CERSAIE

Bologna - Italy

INTERPROMEX
COMUNICAZIONE

A space for
architectural design

www.cersaie.it



21-25 / 09 / 2026

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

Promoted by



In collaboration with



Organized by

EdiGer SpA

With the support of



opportunitaly.gov.it

COUNTRY REPORT



United States
of America

THE US CERAMIC TILE MARKET

faces a further slowdown

by Andrea Cusi

Tariffs and uncertainty weigh on ceramic tile consumption

□ Following the downturn recorded in 2024, ceramic tile consumption in the United States is expected to decline again in 2025. If confirmed, this would mark the fourth consecutive year of shrinking demand which, after the sharp contraction in 2023–2024, has been further weakened by an increasingly uncertain macroeconomic environment, exacerbated by US government trade policies.

According to data from the United States International Trade Commission, regarding goods landed in the US during the first ten months of the year, ceramic tile imports in 2025 were, as of October, broadly in line with 2024 levels. Total imports amounted to 148.5 million square metres, down by 0.1% year on year, with a value of approximately USD 1.62 billion, again broadly unchanged compared with the same period in 2024. As a result, imports continue to account for over 70% of total consumption, confirming the United States as the world's primary

target market for ceramic tiles.

In terms of import volumes by origin, Spain strengthened its leading position, reaching 31.8 million square metres, up 19% on the same period the previous year. Italy followed, increasing exports to the US to 26 million square metres (+11%), while India, despite remaining a major supplier, recorded a sharp contraction (-19.4%) to 25.4 million square metres. Mexico significantly reduced its export volumes (-14.8%) to 19.5 million square metres, while Turkey experienced an even steeper decline (-23.7%), falling to 8.3 million square metres. Imports from Brazil increased by 6.1%, to 12 million square metres. At lower volumes, Malaysia and Peru also posted growth, with the latter recording an increase of over 100%.

In value terms, Italy confirmed its position as the leading supplier to the US market, with exports totalling USD 514 million in the first ten months of 2025, up by more than 8% compared with 2024, and with



U.S. ceramic tile shipments, imports, exports, and total consumption

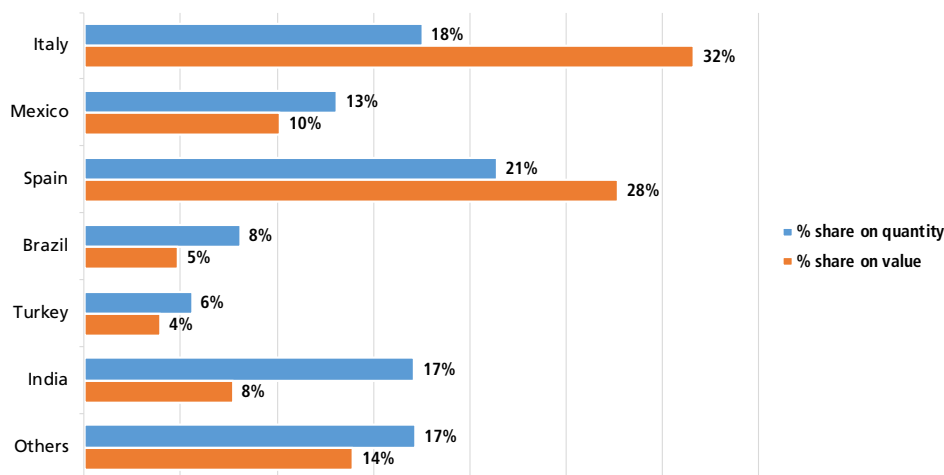
Million sq. mt.

Year	Production	Domestic Sales	Exports	Imports	Total Consumption
2025 [January-October]	59.2	56.0	3.2	148.5	204.5
2024	75.3	71.5	3.8	179.4	250.9
2023	83.5	78.8	4.7	185.8	264.5
2022	87.3	82.6	4.7	202.7	285.4
2021	85.3	81.8	3.5	207.5	289.2

Source: TCNA, US International Trade Commission

US ceramic tile imports - 2025 [Jan-Oct]

% shares on total imports



Source: US International Trade Commission

an average price approximately double that of its competitors. Spain followed, approaching USD 450 million with growth of 11.5%, while Mexico showed a marked decline (-22%) to USD 165 million.

The tariff tensions that characterised 2025 have undoubtedly affected imports, creating a climate of significant uncertainty and triggering a “front-loading” effect. This led to orders being substantially brought forward in the early months of the year amid fears of tariff escalations against major exporting countries, followed by a sharp downturn towards year end. Initial evidence from the final months of 2025 points to a very pronounced reduction in exports to the United States, a trend that is pushing down expectations for cumulative imports in 2025 and, consequently, for overall consumption.

Against this unstable backdrop and generally weak demand, domestic sales by US manufacturers recorded a sharp contraction in the first ten months of the year, falling to 56 million square metres, down by around 8% compared with the same period of 2024. The value of domestic sales stood at USD 1.12 billion, a year-on-year decrease of 3.9%.

As of October 2025, US consumption is therefore estimated at approximately 204.5 million square metres, down 2.4% year on year. Taking into account the specific ordering dynamics described above, the outlook for the end of the year points towards a further slowdown. According to estimates provided by Prometeia, demand for ceramic tiles is expected to undergo a further, slight adjustment in the current year (-0.8%), followed by a moderate recovery in 2027 (+1.8%). This would effectively result in consumption remaining broadly stable at around 250 million square metres.

acusi@confindustriaceramica.it


"SUSTAINABILITY PLAYS a very big role in selecting which products we bring to market"

by Brittney Harmond



Matthew Karlin, CEO of the Nemo Group

Nemo Tile & Stone is a fourth-generation, family-owned company with more than a century of experience serving the architectural and design community. Renowned for its curated collections and long-standing relationships with Italian manufacturers, the company has built a reputation as a trusted partner for architects, designers, and contractors across commercial and residential markets. With a strong presence in the Northeast and a growing national footprint, the company continues to align its sourcing strategy with evolving design trends and performance expectations. We spoke with **Matthew Karlin**, CEO of the Nemo Group, about the value of Italian partnerships, the company's founding principles, and the shifts shaping the tile market in 2026.

Nemo Tile & Stone is known for its curated collections and strong industry relationships.

What would you say has been the key to your company's success, particularly in working with Italian manufacturers? How do these relationships influence your sourcing decisions?

Understanding the market we serve, the design community, and the products that best represent where the design community is headed has always been a priority for Nemo Tile. We listen to designers and clients who are forward-thinking, because we know the buildings they design, the hotels they decorate, and the airports they build all want to look better than the next. We feel we have a hand in helping tell that story. We communicate often with our partners in Italy, as they have their fingers on the pulse of where the design community is heading.

What founding principles have guided Nemo Tile & Stone since its



Manhattan (NY) showroom

beginning? How do those principles continue to shape your company today?

We have always believed in being completely transparent about the products we represent—how they should be used, how they should be installed, and ultimately how they should be treated. We have always been a trusted resource to contractors, homeowners, architects, and designers. One hundred and four years has proven our reliability, and that comes from being completely transparent about the products we represent.

When selecting new products, what quality standards or performance factors matter most to you? Do certifications, technical characteristics, or sustainability benchmarks play a role in your decision-making process?

Yes, certifications, technical characteristics, and sustainability all play very big roles in selecting which products we choose to bring to market. Our clients are very smart and very conscious about sustainability, so these characteristics have a significant impact on our decisions about what we bring in.

Who are your core clients today, and what types of projects do they typically work on? How do the needs of designers and architects differ from those of homeowners or



Red Bank (New Jersey) showroom



Ceramic slabs gallery

developers?

Every single home, every single airport, every single stadium, every single subway station, and every single tunnel is our client. There are no differentiating needs between architects, homeowners, and developers. Everybody wants beautiful products at the right price and delivered at the right time—that is at the core of everyone's project. Beautiful, on budget, and on time.

What trends do you expect to have the biggest impact on the tile market in 2026? Are you seeing different preferences emerge in commercial projects versus residential ones?

We see slabs being used more and more every day. People want less grout and more surface area to make their spaces look larger and more continuous. With technology in Europe trending toward more slabs and fewer smaller tiles, we see this becoming commonplace not only in commercial projects but also in residential projects.

How does Italian tile compete in the North American market compared to other global

competitors? What can Italian manufacturers do to further strengthen their position here? Do tariffs or trade policies still influence buying decisions?

Most Italian manufacturers still focus on the relationships they have built over the last 70 to 80 years with distributors like us. If they continue to do so and worry less about big-box retailers, we will continue to have strong relationships with our Italian partners.

Tariffs influence decisions in the short term, but in the long term, relationships and great products will win.

Finally, what do you see as the next major shift in the tile industry over the next year? How is Nemo Tile & Stone preparing for what's ahead?

I am presently the CEO of the Nemo Group, which is a group of companies consolidated within the markets they serve. We have Nemo Tile & Stone in the Northeast; Design and Direct Source, which handles nationwide commercial specifications; our Tile Market Group, which is a consortium of retail businesses and high-end residential; and our Discover Tile business. We look forward to working with more companies that understand the nature of their markets and how tile and stone can continue to grow within the markets they serve.

brittney@novitapr.com



Hicksville (NY) showroom

US CONSTRUCTION MARKET

slowdown confirmed in 2025

by Sara Seghedoni



House on the beach, Florida

□ In the United States, GDP is expected to fall below 2% in 2025 and to slow further in 2026 (1.1%), reflecting inflationary pressures driven by higher tariffs and the ongoing cooling of the labour market.

Analyses of the US economic outlook contained in the Federal Reserve's Beige Book, published in January 2026, point to a deceleration in growth. Overall economic activity in the United States increased at a "slight" to "modest" pace in eight of the twelve Federal Reserve districts, while three districts reported no change and one recorded a modest decline. In most districts, the Fed highlights moderately optimistic expectations, with growth ranging from slight to modest over the coming months.

Across sectors, manufacturing

activity appeared uncertain, with five districts reporting growth and six experiencing contraction. Residential property sales, construction activity and lending all slowed.

According to Prometeia sources, total investment in construction in the United States reached nearly USD 1.5 trillion in 2024, up 3.3% on 2023. The residential segment grew by 3.2%, amounting to USD 632.6 billion. Estimates for 2025 point to a slight reversal, with total investment declining by 1.8% and residential investment by 2.1%. Notably, the contraction phase in residential construction began in the second quarter of 2024 and continued through the first half of 2025, intensifying in the second quarter.

During 2025, the residential market continued to record year-on-year growth in house prices. Median

by Simona
Malagoli

MOHAWK INDUSTRIES HAS APPOINTED

Paul De Cock as President of the company's Flooring Rest of World segment, with immediate effect and on an interim basis until a permanent successor is appointed. De Cock, 52, will also continue in his current role as Chief Operating Officer, a position he has held since 1 February 2025. He succeeds Wim Messiaen, who stepped down as President of the Flooring Rest of World segment on 5 February to pursue other interests.

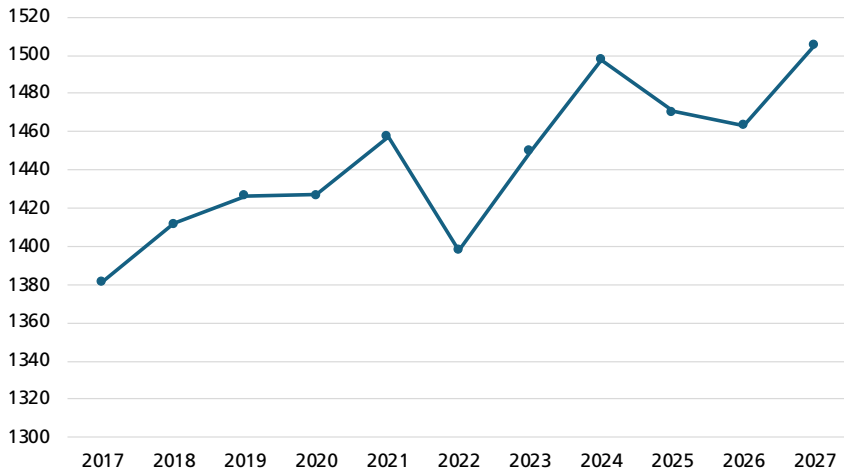
GMM USA IS STRENGTHENING

its commitment to the modernisation of raw materials preparation processes with the installation of a second IMAnalytics system at a ceramic company in the United States. Thanks to its continuous monitoring architecture, the system enables real-time supervision of the motor and gearbox assembly of three mill drums - a critical area for ensuring the consistent quality of ceramic body mixtures - promptly detecting any abnormal deviations before they develop into faults or performance losses.

TOTO, THE JAPANESE MULTINATIONAL

and one of the world's most important sanitaryware manufacturers, has inaugurated a state-of-the-art production facility in Morrow, Georgia. The USD 224 million project represents a major investment within the Group's strategy which envisages the gradual relocation of part of its production from Asian plants to North America. The new facility will increase TOTO USA's production capacity in the high-end one-piece toilet segment by 150%, enabling a more effective response to growing market demand.

US constructions
Values in billions of Dollars



Source: Prometeia

home values reached new all-time highs, although price growth slowed compared with previous peaks. Transactions remain below pre-pandemic levels, signalling a more selective market. Although the share of imports used as inputs in residential construction is on average limited, tariffs on timber, gypsum, steel, kitchens and bathrooms are affecting construction costs, with a more significant impact on new-build housing. Housing Starts do not indicate any

short-term recovery for the new-build segment. Builders are currently facing a surplus of available supply on the market. According to the latest data from the U.S. Census Bureau, private Housing Starts in October 2025 totalled 1,246,000 units, down 4.6% from September (1,306,000) and 7.8% compared with October 2024 (1,352,000).

It should be noted that buyers have responded positively to the slight decline in financing costs in recent months, fuelling stronger demand for



Photo by Thomas Schroeder from Pixabay

mortgages and supporting an increase in transactions, particularly in the new-build segment. Sales of new single-family homes in October 2025 reached 737,000 units, according to estimates jointly released by the U.S. Census Bureau and the Department of Housing and Urban Development. This figure was down 0.1% on September 2025 (738,000 units) but up 18.7% compared with October 2024 (621,000 units).

According to the National Association of Realtors, sales of existing homes rose by 5.1% in December, reaching 4.35 million units. On an annual basis, sales increased by 1.4%. Despite slower price dynamics and a slight decline in mortgage rates, home ownership remains less affordable than in the pre-pandemic years.

The median sales price of new homes sold in October 2025 was USD

DELLAS, THE VERONA-BASED COMPANY

specialising in the production of diamond tools for the ceramic and stone industries, is strengthening its physical presence in the United States through a strategic investment aimed at providing an even more efficient and responsive service to local ceramic tile manufacturers. A key element of this presence is the longstanding partnership with GV Service, which operates two warehouses (in Georgia and Tennessee) ensuring a rapid response to the needs of American customers.

ITALCER GROUP AND DEL CONCA USA

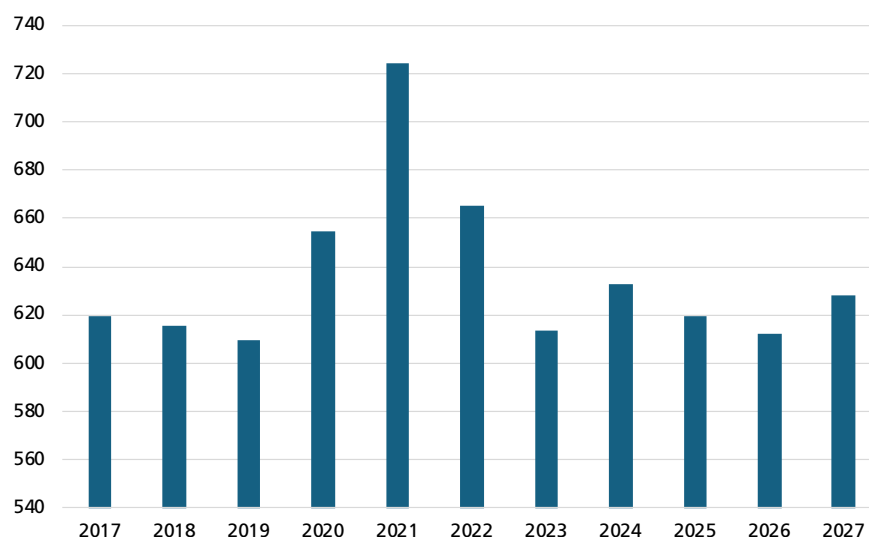
have entered into a significant strategic partnership aimed at expanding and diversifying the product offering for the North American market. Through this synergy, Italcerc Group will develop exclusive new collections for the US market at the Del Conca USA plant in Tennessee, operational since 2014. The facility represents a well-established hub for the Del Conca Group, which will continue to manufacture its collections inspired by the "Designed in Italy, Made in USA" concept without interruption.

FLORIM USA HAS OFFICIALLY ACHIEVED

B Corp Certification, a global standard for companies that balance profit with purpose. To obtain certification, Florim USA completed an independent assessment measuring its environmental impact, employee support, community engagement, and commitment to transparency and accountability. The company met rigorous standards across five key areas: governance, workers, community, environment and customers. Florim USA stated that it is now the only industrial-scale porcelain tile manufacturer in the United States to hold this distinction.

US new residential constructions

Values in billions of Dollars



Source: Prometeia



Chicago (Photo by Brigitte Werner from Pixabay)

392,300, down 3.3% from September 2025 (USD 405,800) and 8.0% compared with October 2024 (USD 426,300).

The S&P Case-Shiller U.S. National Home Price NSA Index, which covers all nine US census divisions, recorded a year-on-year increase of 1.4% in November. Chicago posted the highest annual gain among the 20 cities, with a 5.7% increase, followed by New York and Cleveland with respective annual increases of 5.0% and 3.4%. Tampa recorded the weakest performance, with a decline of 3.9%.

A key factor remains the structural shortage of supply. While the inventory of homes available for sale has risen from the lows recorded earlier in the year, it remains below levels that would define a fully balanced market. In this context, some sellers are choosing to temporarily withdraw properties from the market while waiting for more favourable

conditions. On the future supply side, builder confidence shows signs of improvement without reaching full expansion levels. High construction costs and cautious demand continue to limit the launch of new residential projects.

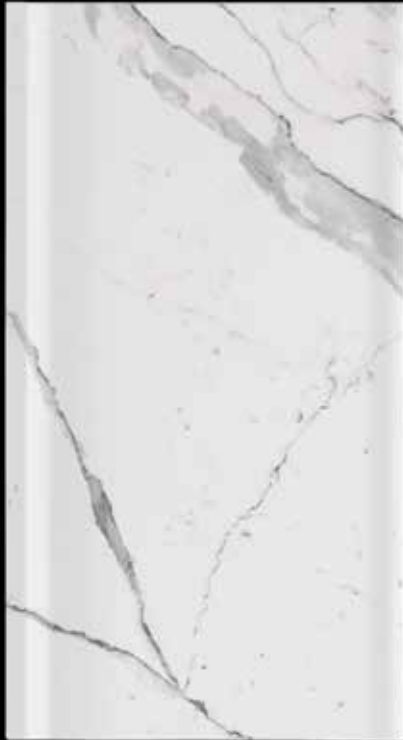
Within the US property market, Florida represents a particularly interesting case of transition. Average home values stand at around USD 372,000, with a slight year-on-year decline in 2025 and inventory levels remaining in an intermediate range. In many areas, a rebalancing

between supply and demand is underway, with longer selling times and more frequent price reductions compared with initial asking prices, strengthening buyers' negotiating power. Major markets display different profiles: in Miami, prices remain high, with reduced pressure due to longer selling times; in Orlando, average values of around USD 369,000 suggest more accessible entry points and a potential realignment with local demand; Tampa shows dynamic market segments, with selective demand favouring specific areas and property types; New Port Richey and surrounding areas maintain steady demand thanks to their proximity to Tampa and more affordable costs.

The Prometeia outlook for 2026-2027 points to a slight decline in total construction investment in 2026 (-0.5%) and a 1.2% contraction in the residential sector. Positive signals are expected only in 2027, when construction investment is forecast to reach USD 1,505.5 billion (+2.9%), with the residential segment returning to growth at +2.6%.

sseghedoni@confindustria.ceramica.it

**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



"A NEW ERA OF LUXURY design driven by organic materials"

by Brittney Harmond



Jamie Rezaie, Managing Partner DI Group

DI Group, a Beverly Hills-based firm, explains which ceramic products are leading the North American market

Interview with Jamie Rezaie, Managing Partner of luxury Los-Angeles based design studio DI Group and multi-year winner of the Ceramics of Italy Tile Competition. DI Group is focused on timeless, refined interiors rooted in Italian craftsmanship. The studio's philosophy is to create spaces that feel cohesive, architectural, and enduring by carefully balancing form, function, and material quality. Best known for luxury residential projects, their signature work is defined by clean lines, custom cabinetry and millwork, natural and engineered stone surfaces, expansive uses of ceramic and porcelain tile, and thoughtfully curated spaces.

Being based in Beverly Hills, your firm is at the heart of a very specific luxury market. How would you describe the current state of the design and building process in the area? What are high-end clients requesting in 2026 that differs from five years ago?

In Beverly Hills, we're seeing a clear shift into a new era of luxury design where organic materials are reshaping

modern spaces. Contemporary architecture is being softened with natural stone, warm woods, plaster finishes, and handcrafted details, moving away from the colder minimalism of five years ago. High-end clients in 2026 are more focused on authenticity, wellness, and long-term livability. They want highly personalized homes with thoughtful layouts, integrated technology, and materials that feel natural and enduring. Luxury today is less about polish and more about warmth, craftsmanship, and spaces that feel personal and intentional.

What emerging material trends do you believe are defining the next era of high-end residential architecture?

The next era of high-end residential design is defined by sculptural, tactile materials. Plasters bring softness and depth, transforming walls and ceilings into organic architectural elements. Defined-shape porcelain is used in fluted and three-dimensional forms, adding structure while maintaining precision and performance. Natural stone is embraced for its movement and



2020 Stradella, Bel Air, California



2020 Stradella, Bel Air, California



character, used more monolithically so it becomes part of the architecture itself. Together, these materials reflect a shift toward warm modernism rooted in form, texture, and material authenticity.

Your project, 2020 Stradella, was a winner in the 2025 Ceramics of Italy Tile Competition. In the design, you utilized Italian porcelain tile for the majority of the homes' surfaces, including a cascading pool waterfall and an integrated induction cooktop. What technical properties of these porcelain surfaces allowed you to push the boundaries of traditional tile application?

Italian porcelain allowed us to go beyond traditional tile because of its strength, durability, and versatility. Its resistance to heat, moisture, UV exposure, and chemicals made it ideal for demanding applications like the pool waterfall, kitchen surfaces, a porcelain-clad sink, and high-heat cooktop. Large-format slabs allowed for seamless, monolithic surfaces. Its low porosity also made it possible to create integrated sinks and countertops from the same material, improving hygiene and creating a clean, sculptural look. Additionally, porcelain's UV and freeze-thaw resistance allowed us to use the same material continuously across indoor and outdoor walls, ensuring durability and visual continuity.

Southern California has faced significant environmental challenges recently, including the major wildfires in LA County a year ago. Are you seeing more requests from



clients for "fire-hardened" materials, such as non-combustible porcelain facades?

Yes, absolutely. Since the major wildfires in LA County, we're seeing a clear increase in client requests for fire-hardened and non-combustible materials. Porcelain facades, stone, and other fire-resistant surfaces are being specified more often, especially in high-risk areas. Clients want materials that enhance safety and durability without compromising aesthetics, making fire resistance a core part of luxury architecture rather than a secondary consideration.

When specifying ceramic and porcelain tile, what weight do you give to international sustainability benchmarks such as LEED, EPDs, or Greenguard? How central is the "circular economy" story of Italian manufacturers to your firm's sourcing strategy?

Sustainability benchmarks like LEED, EPDs, and Greenguard play an important role in our specification process, particularly on larger or more technically complex projects. They provide a clear, measurable framework to evaluate material performance,

indoor air quality, and long-term environmental impact. That said, what's equally central to our sourcing strategy is the circular economy approach of Italian manufacturers. Many of the partners we work with lead the industry in recycled content, closed-loop water systems, energy-efficient production, and long product lifecycles. This combination of verified certifications and responsible manufacturing practices allows us to specify materials that align with both performance-driven design and a more thoughtful, long-term view of sustainability.

You attended Cersaie 2025 with the Ceramics of Italy North American delegation last fall. What were your main takeaways from the fair? Were there any products or new developments that stood out as ones you'd like to use in future projects?

Cersaie 2025 showed a clear shift toward ceramic and porcelain as true architectural materials, not just surface finishes. The strongest themes were textured and three-dimensional porcelains, more realistic stone and natural looks, and larger formats that create seamless, continuous surfaces. There was also a noticeable move toward warmer tones and material depth. These innovations stood out as highly versatile and are materials we're excited to use in future projects. Organic colors and natural looking materials such as travertine were vertically the main focus for most suppliers.

brittney@novitapr.com

VIVA LAS VEGAS!

Ceramics of Italy takes part in Coverings 2026

by Sara White

Ceramics of Italy brings new applications, collections and dynamic programming to Coverings

“”
Ceramics of Italy

 **Coverings returns** to the Las Vegas Convention Center from March 30 to April 2, 2026, bringing together the global tile and stone community for four days of discovery, dialogue, and design inspiration. Among the show's most anticipated destinations, Ceramics of Italy will once again present a broad cross-section of Italian ceramic innovation that reflects the industry's technical evolution, trendsetting innovations and the cultural values that define Italian manufacturing.

Now marking its 36th edition, Coverings continues to serve as a critical moment for architects, designers, developers, and specifiers seeking advanced surface solutions. With a wide range of leading Italian manufacturers in attendance, the Italian Pavilion will offer a comprehensive look at how Italian ceramic and porcelain tile continues to

push boundaries - balancing aesthetics, performance, and responsible production.

New material directions & emerging applications

Across the Italian Pavilion, exhibitors will reveal how ceramic and porcelain surfaces continue to evolve in response to changing design needs, offering a wide range of cutting-edge, versatile application solutions. From sophisticated drainage systems and removable shower trays, to new induction cooktops seamlessly embedded into porcelain countertops, prefabricated washbasins, vanities, dining tables, and furnishings, new product collections will illustrate tile's evolution from a surface material to a fully integrated design solution. Additionally, emerging surface technologies that enhance performance, including anti-slip and anti-microbial features, along with ultra-realistic finishes, will continue to be at the forefront, while striking decorative and graphic effects that showcase tile as a form of art – along with the latest color trends featuring cool, desaturated tones and monochrome schemes – will make a bold impact.

A Central Gathering Place Within the Italian Pavilion

Organized by Confindustria Ceramica (the Association of Italian Ceramics), the Italian Pavilion in the North Hall will present an immersive environment driven by hospitality. At its center, **Ceramics of Italy's booth (#1345)** - designed by global architecture firm



The Italian Pavillion with the Ceramics of Italy booth at Coverings 2025



branded campaign, **The Fine Art of Living**, along with powerful platforms such as Destination: Cersaie, Ceramics of Italy's signature delegation program. The program invites North American professionals to apply to experience CERSAIE, the International Exhibition of Ceramic Tile and Bathroom Furnishings, taking place from September 21–25, 2026, in Bologna, Italy.

Dialogue, education & industry recognition

Beyond the exhibit floor, Coverings 2026 will offer opportunities for professional exchange and learning. **Danielle McWilliams**, Executive Vice President of Novità Communications, will participate in the **Global Tile Trends** session on Monday, March 30 at 11:00AM in Room N250, examining international design movements through the lens of sustainability, wellness, luxury, and outdoor living. Afterwards, **Mauro Rullo**, Sustainability and Climate Policy Officer at Confindustria Ceramica, will participate in the dynamic panel "Leveraging Durability, Longevity and Adaptive Reuse to Position Tile & Stone at the Heart of Circular Design," at 12:30PM in Room N250.

Ceramics of Italy will also host its annual **International Press Conference**, led by Confindustria Ceramica and representatives from the Italian Trade Agency. During the event, the launch of the inaugural **2026 Ceramics of Italy Tile Competition** will be announced, spearheaded by jury chairman **Steve Clem**, Principal at Atlanta-based architecture and design



Danielle McWilliams & Mauro Rullo, Coverings 2025

firm TVS. The impactful new format will aim to celebrate innovative uses of Italian ceramic and porcelain tile all over the world, recognizing exemplary projects that demonstrate innovative uses of Italian ceramic and porcelain tile across multiple building typologies. Adding to the week's celebrations, the **2026 Confindustria Ceramica North American Distributor Award** will honor a distributor whose commitment and expertise have significantly advanced the presence of Italian ceramics in the North American market. The recipient will be recognized during a special aperitivo event.

With a strong roster of exhibitors, forward-looking applications, and a full schedule of programming, Ceramics of Italy's presence at Coverings 2026 will set the stage for the year ahead in ceramic design. From material innovation and integrated design solutions to education, networking, and industry recognition, the Italian Pavilion is set to bring together the people, products, and ideas shaping the next chapter of ceramic design.

sara@novitapr.com

HDR - will once again showcase stunning Italian tile collections and act as a social hospitality hub for networking and gathering.

Rather than a traditional exhibit, the booth features an open, welcoming landscape that encourages conversation and connection. Guests will be invited to pause, meet, network and recharge while enjoying Italian espresso and pastries. The booth's modular, sustainability-minded design underscores the adaptability of ceramic surfaces, with applications spanning flooring, integrated furnishings, and sculptural architectural elements, in line with this year's trends. Participating brands, including Appiani, Ceramica Vogue, Cotto d'Este, La Fabbrica, Lea Ceramiche, Mirage, Naxos, and Fila Surface Care Solutions, demonstrate the expansive possibilities of Italian ceramics across residential, commercial, and public spaces.

The booth will also be an information hub for announcements about exciting new campaigns and initiatives, featuring Ceramics of Italy's new

L'IDROTERMOSANITARIO vale 43 miliardi di euro

di Simone Ricci

**Da uno studio
Nomisma-Angaisa
il fatturato 2024
della filiera
dell'idrotermosanitario
è generato da 15.106
società di capitali
e 8.656 società di
persone**

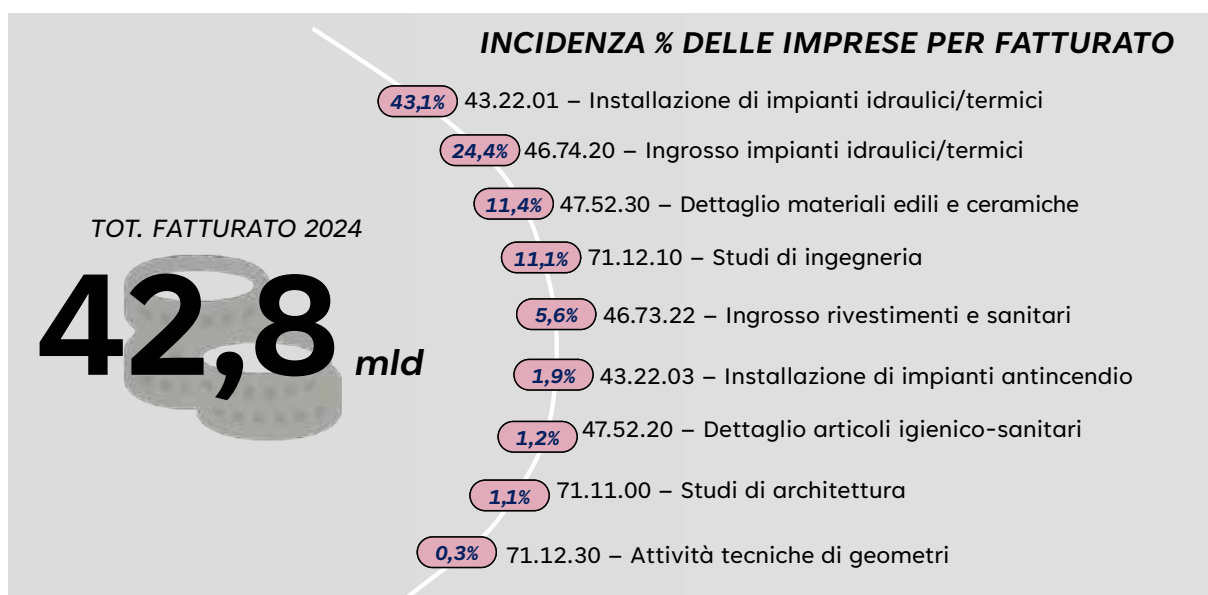
Un fatturato 2024 complessivo pari a 42,8 miliardi di euro, 23.762 imprese attive tra produttori, distributori, installatori e studi tecnici (l'11,4% operanti nella vendita al dettaglio di materiali edili e ceramiche) e 125.721 addetti (+6,4% rispetto all'anno precedente), con una media di 9 occupati per azienda. Questi sono alcuni dei dati del settore idrotermosanitario italiano, illustrati durante il XXVI Convegno Nazionale ANGAISA del 4 dicembre 2025 a Milano e frutto di uno studio realizzato da Nomisma. Il contesto macroeconomico è segnato da tensioni e incertezze che pesano sull'economia globale in modo rilevante: nel nostro Paese gli indicatori di produzione (-1,2%) e vendite (-0,3%) sono in calo rispetto al 2024, con un

trend dei prezzi al consumo che cresce più delle retribuzioni e una conseguente perdita del potere di acquisto pari al 6,4% (fonte Nomisma, dati ottobre 2025).

In questo quadro di volatilità, il fatturato 2024 del comparto idrotermosanitario ha raggiunto i 42,8 miliardi di euro, grazie all'attività di oltre 15mila società di capitali e più di 8.600 società di persone. Le prime registrano, per il secondo anno consecutivo, un calo di unità (-8,3% nel 2023 e -10,9% nel 2024), scontando i precedenti aumenti del numero di aziende registrati negli anni boom del bonus 110%. Andamento differente per gli occupati, che dopo una frenata nel 2023 (-17,4% rispetto al picco del 2022), sono in continua crescita nell'ultimo quinquennio,

I numeri della filiera idrotermosanitaria

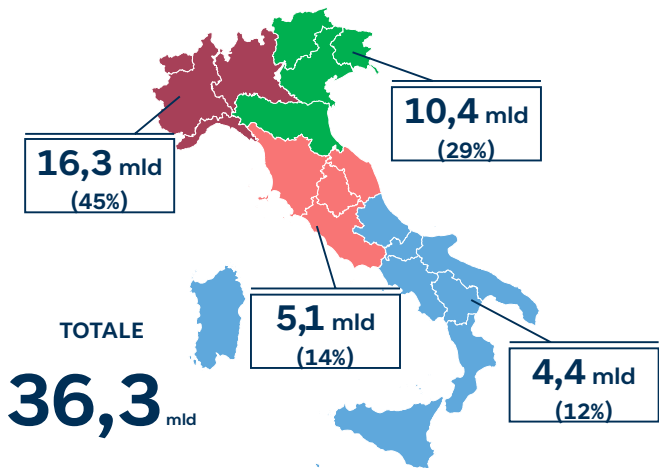
Overview delle dimensioni: giro d'affari e codici ateco considerati



Fonte: elaborazioni Nomisma su bilanci depositati - XXVI Convegno Nazionale Angaisa 2025
Le analisi si basano su dati 2024, con valori calcolati sulle società di capitale e stimati per le società di persone.

FOCUS SOCIETÀ DI CAPITALI
Anno 2024

Fatturato per area geografica



Numero di imprese per area geografica

Nord Ovest	4.755 (31%)
Nord Est	3.865 (26%)
Centro	3.266 (22%)
Sud e Isole	3.220 (21%)
Totale	15.106

VAR YoY FATTURATO PER AREA					
	2020	2021	2022	2023	2024
Nord Ovest	3,9%	35,3%	31,9%	2,5%	-10,0%
Nord Est	1,2%	34,4%	19,4%	13,1%	-24,6%
Centro	-2,4%	31,7%	23,7%	0,6%	-26,6%
Sud e Isole	0,5%	48,1%	29,2%	-3,8%	-22,0%
Totale	1,5%	36,0%	26,4%	4,3%	-18,6%

Fonte: elaborazioni Nomisma su bilanci depositati - XXVI Convegno Nazionale Angaia 2025

passando dai 111mila del 2019 agli oltre 125mila del 2024.

Se guardiamo la distribuzione geografica delle sole società di capitali (vendite 2024 a 36,3 miliardi di euro, -18,6%), il 74% del fatturato, pari a oltre 26 miliardi, viene generato nel Nord del Paese, mentre il 14% viene creato nel Centro e il 12% nel Sud Italia. Il Nord Ovest si conferma il territorio con il maggior numero di imprese (il 31% pari a 4.755) e con il minor calo di fatturato annuo (-10%).

Da un rapido confronto con il mondo della produzione, vediamo come i dati di fatturato e addetti delle società di capitali siano allineati: infatti le oltre duemila aziende produttrici (tra cui anche i produttori di ceramica) fatturano 38,6 miliardi euro e impiegano oltre 127mila addetti, contro appunto i 36,3 miliardi e 125mila addetti della distribuzione organizzata di ANGAISA.

In termini di valore aggiunto, l'impatto del settore idrotermosanitario sull'economia italiana ammonta a 93,1 miliardi di euro, se si includono quello indiretto e gli indotti: ogni euro di valore aggiunto generato dalle imprese dell'idrotermosanitario genera 4,2 euro nell'intera economia nazionale.



Nel dettaglio, Nomisma stima 22,3 miliardi di valore aggiunto diretto, 41 miliardi generati lungo la catena del valore (indiretto) e 29,8 miliardi derivanti dai consumi delle famiglie coinvolte (indotto).

L'effetto moltiplicatore dell'occupazione è anche maggiore: ogni occupato attivato dalle imprese della filiera idrotermosanitaria attiva 5,1 occupati a livello nazionale, arrivando quindi a sfiorare gli 1,3 milioni di addetti (oltre 250mila occupati diretti, 663mila indiretti e 405mila nell'indotto).



sricci@confindustriaceramica.it

VADEMECUM PER I periodi di cambiamento

di Andrea Ghiaroni

Dopo anni di crescita eccezionale, il comparto ITS entra in una fase di maturità: la sfida per le imprese ora è puntare su organizzazione, innovazione e servizi integrati per creare valore e sostenere la riqualificazione dell'abitare

Il settore idrotermosanitario entra in una nuova fase della propria storia industriale, segnata da maturità, concentrazione e trasformazioni organizzative. È questo il messaggio chiave emerso dall'intervento di **Alberto Bubbio**, *Senior Professor di Economia Aziendale presso la LIUC Università Cattaneo di Castellanza*, dal titolo "Il mercato della distribuzione ITS 2025-2026", presentato alla ventiseiesima edizione del Convegno Nazionale ANGAISA "Riqualificare per crescere", svoltosi a Milano a dicembre. Un contributo che ha intrecciato analisi strategica e prospettive di sviluppo della filiera dell'abitare, offrendo una lettura articolata delle dinamiche in atto. Secondo Bubbio, il comparto sta vivendo un momento di consolidamento strutturale. "Il mercato - ha dichiarato - ha raggiunto una fase di maturità, in cui la crescita non può più essere considerata scontata", sottolineando come il periodo post-pandemico, caratterizzato da un forte

competitivo. Al mercato idrotermosanitario sembra oggi mancare una vera scintilla in grado di innescare una nuova fase espansiva. Pur popolato da imprese mature e profondamente vicine ai bisogni reali delle famiglie, il comparto si confronta, così, con un contesto normativo e fiscale che tende a svalutare l'investimento sulla casa, riducendo la continuità degli interventi di riqualificazione. Come emerso nel corso della manifestazione, le opportunità esistono, ma richiedono una visione di sistema e politiche più stabili per tradursi in domanda strutturale.

In questo scenario, la distribuzione idrotermosanitaria è chiamata a svolgere un ruolo attivo: non più semplice anello di passaggio della filiera, ma soggetto capace di interpretare il cambiamento e orientare il mercato. Come ha evidenziato Alberto Bubbio, la maturità del settore non coincide con una fase di declino, ma con la necessità di un salto qualitativo nei modelli di gestione e nella proposta di valore. La crescita futura non sarà automatica, ma premierà le imprese che sapranno integrare formazione, innovazione e servizi personalizzati in una visione industriale di medio-lungo periodo. La distribuzione idrotermosanitaria si trova quindi di fronte a una trasformazione che è prima di tutto culturale e organizzativa, più che esclusivamente tecnologica. "Il cambiamento - ha affermato Bubbio - non è un rischio, ma un'opportunità di evoluzione", sottolineando come la capacità di adattamento strategico e la valorizzazione delle competenze saranno determinanti per consolidare la *leadership* del comparto e sostenere la

La crescita dei volumi non è più sufficiente a garantire redditività

incremento delle vendite e dal ricorso a incentivi straordinari, abbia rappresentato un picco difficilmente replicabile nel medio periodo. In questo contesto, ha richiamato l'attenzione sulla necessità di superare una visione puramente quantitativa dello sviluppo, evidenziando come "la crescita dei volumi non sia più sufficiente a garantire redditività" in un mercato ormai maturo e fortemente



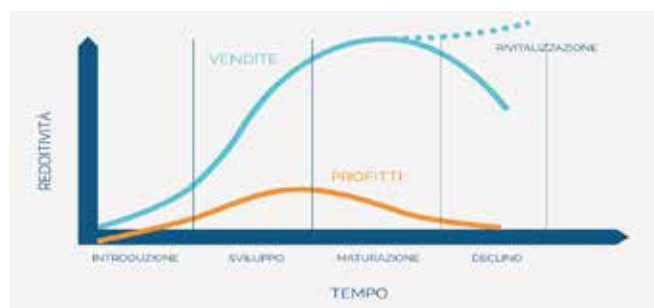
Alberto Bubbio



modernizzazione del patrimonio edilizio italiano. “Le famiglie - ha spiegato - cercano soluzioni che migliorino comfort, sicurezza ed efficienza energetica”, aggiungendo che “la distribuzione specializzata non è più solo fornitore, ma partner strategico nel percorso di riqualificazione dell’abitazione”. In questo scenario, la capacità di offrire consulenza tecnica, supporto progettuale e soluzioni integrate diventa un fattore competitivo cruciale. Un altro elemento centrale evidenziato da Alberto Bubbio riguarda la concentrazione del mercato. Il comparto, storicamente frammentato, sta assistendo a processi di aggregazione e ad una progressiva crescita dimensionale dei *player* più strutturati. “Assistiamo - ha sottolineato - ad un aumento delle operazioni di consolidamento, che ridefiniranno l’assetto competitivo nei prossimi anni”.

Al tempo stesso, ha evidenziato come le imprese locali possano continuare a competere se capaci di valorizzare la prossimità territoriale, la specializzazione dei servizi e la relazione con il cliente professionale. La redditività e la sostenibilità economica delle imprese hanno rappresentato uno dei passaggi centrali dell’intervento. In mercati maturi, la creazione di valore passa attraverso l’evoluzione dei modelli organizzativi, il rafforzamento delle competenze manageriali e una capacità di innovazione selettiva e coerente con il proprio posizionamento. In questo contesto, ha evidenziato che “senza strumenti di controllo adeguati è impossibile governare la marginalità”, sottolineando il ruolo strategico di sistemi di pianificazione,

Quando si è qua, cosa si fa?



- 1. Si resiste nella speranza che...**
- 2. Si cerca di essere ancora più "bravi" e si fanno acquisizioni**
- 3. Si esce dal business per cercare nuove opportunità**

Fonte: Alberto Bubbio - Quando arriva la maturità, XXVI Convegno Nazionale Angaisa 2025

Senza strumenti di controllo adeguati è impossibile governare la marginalità

analisi dei margini e monitoraggio delle *performance*. Secondo Bubbio, le imprese sono chiamate a superare approcci basati esclusivamente sull’esperienza imprenditoriale, orientandosi verso modelli gestionali più strutturati e *data-driven*. L’attenzione alla sostenibilità economica si traduce nella necessità di allocare le risorse in modo più consapevole, privilegiando investimenti in grado di generare valore lungo l’intera filiera. In questa prospettiva, redditività e solidità aziendale non sono più il

semplice risultato di una fase favorevole del mercato, ma l’esito di scelte strategiche di medio-lungo periodo fondate su organizzazione, competenze e capacità di adattamento.

Guardando alle prospettive per il biennio 2025-2026, il professore di Economia Aziendale ha delineato uno scenario di crescita selettiva, legata alla capacità delle imprese di integrare innovazione, competenze e servizio al cliente. In questa prospettiva, ha ribadito che “Il valore non si crea più solo con il prodotto, ma con la capacità di accompagnare il cliente nelle scelte”, attraverso consulenza, assistenza e visione di lungo periodo.

andrea.ghiaroni@gmail.com

CONOSCERE il nuovo abitare italiano

di Andrea Ghiaroni

**Secondo l'analisi
Nomisma presentata
al convegno
ANGAISA, famiglie
più consapevoli,
ristrutturazioni
mirate ed efficienza
energetica
ridisegnano il futuro
della casa in Italia**

□ La casa resta al centro. Non solo come bene patrimoniale. Ma come spazio di vita, comfort e protezione del valore nel tempo. È questo l'identikit che emerge dall'intervento di **Emanuele Di Faustino**, *Head of Industry and Retail* di Nomisma, dal titolo "Famiglie, edilizia e immobiliare: percorsi di sviluppo e scenari evolutivi", presentato a Milano, nei mesi scorsi, in occasione del XXVI Convegno Nazionale ANGAISA "Riqualificare per crescere". Un quadro articolato, supportato dai dati della survey "Bene casa, benessere casa", che fotografa un Paese prudente ma tutt'altro che immobile. "Per sei italiani su dieci - ha spiegato Di Faustino - la casa è prima di tutto un luogo da vivere oggi, che deve garantire il massimo comfort". Solo in seconda battuta emerge la dimensione dell'investimento futuro. Gli italiani indicano come principale fattore di soddisfazione per la propria abitazione la vivibilità rispetto al clima interno (76%), seguita dal numero e dalla dimensione delle camere disponibili (73%), dagli arredi (70%) e dalla qualità di pavimenti e rivestimenti (69%). Elementi concreti, che raccontano un'idea di casa costruita intorno al benessere reale e alla funzionalità degli spazi. Non a caso, il livello di soddisfazione complessiva per la casa in cui si vive raggiunge il 75%. Dietro questa soddisfazione, però, c'è anche una forte consapevolezza della necessità di intervenire. La casa è una scelta strategica, non una semplice voce di spesa.

"Oltre sette italiani su dieci - ha sottolineato ancora Emanuele Di Faustino - ritengono fondamentale la manutenzione per preservare il valore dell'a-

bitazione". Il 47% prevede interventi nei prossimi dodici mesi, mentre due italiani su tre guardano alla ristrutturazione come ad un progetto concreto nei prossimi due o tre anni. Non si tratta di rivoluzioni radicali.

Gli italiani scelgono una ristrutturazione pragmatica, mirata, che parte da ciò che incide maggiormente sulla vita quotidiana. Il bagno si conferma l'intervento simbolo, seguito da *living*, cucina e spazi esterni. Ma non solo: il 55% di chi ristrutturerà casa prevede di rinnovare arredi e mobili, mentre il 51% intende sostituire pavimenti e rivestimenti, confermando come estetica, comfort e qualità dei materiali restino centrali nelle scelte di investimento. "Non si vuole - ha osservato l'*Head of Industry and Retail* di Nomisma - stravolgere la casa, ma migliorarla nei punti che fanno davvero la differenza". Il *driver* principale resta il comfort, seguito dalla manutenzione necessaria. L'efficienza energetica cresce in importanza, ma senza diventare l'unico criterio decisionale. "La sostenibilità - ha chiarito Di Faustino - convince, ma è il risparmio energetico che mobilita l'azione". L'82% degli italiani considera rilevante l'efficientamento per ridurre le spese di gestione, mentre la motivazione ambientale resta un elemento di contesto, spesso subordinato alla sostenibilità economica dell'intervento. Il tema è cruciale se si guarda allo stato del patrimonio immobiliare italiano: oltre la metà degli edifici residenziali è in classe energetica F o G e più del 50% è stato costruito prima delle normative sul risparmio energetico. In questo scenario si inserisce la direttiva europea "Case



Emanuele Di Faustino, Nomisma

Quali ambienti gli italiani avrebbero intenzione di ristrutturare nei prossimi 2-3 anni?

% Totali rispondenti;

[% dei rispondenti che avevano indicato "Sì, e mi sto già informando" alla domanda precedente]



Zona notte



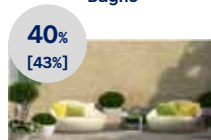
Bagno



Cucina e/o sala da pranzo



Zona giorno/living



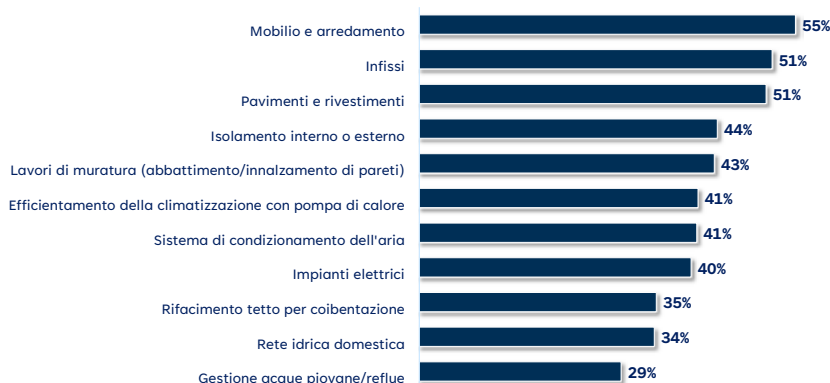
Spazi esterni e/o facciate

LE PRIORITÀ SONO NETTE. IL BAGNO È L'INTERVENTO SIMBOLO, SCELTO DA 1 SU 2; LIVING SEGUE COME LEVA DI QUALITÀ DELLA VITA.

Gli italiani non puntano a rivoluzionare la casa: vogliono migliorare subito gli ambienti che fanno la differenza nel quotidiano.

Quali elementi e caratteristiche degli spazi da lei indicati saranno oggetto di lavoro/rinnovamento nei prossimi 2-3 anni?

Risposta multipla



Fonte: Indagine sulla popolazione Nomisma per Angaisa - Bene casa, benessere casa, 2025
XXVI Convegno Nazionale Angaisa 2025

Green", che pone obiettivi particolarmente sfidanti per l'Italia. "È una sfida - ha quindi ricordato Di Faustino - impegnativa, ma anche un'occasione per migliorare uno stock edilizio vetusto". Sul fronte del mercato immobiliare, i segnali sono di moderata ripresa. Le compravendite residenziali hanno ritrovato dinamismo nel primo semestre 2025 e le previsioni indicano una crescita graduale fino al 2027. Si prevede, così, che le compravendite di abitazioni continuino a crescere nel prossimo triennio, passando dalle 720mila del 2024, ad oltre 780mila nel 2027. Anche il mercato dei mutui mostra segnali di riattivazione, sostenuto dal calo dei tassi e da una lenta ripresa del potere d'acquisto delle famiglie: ottima crescita nel 2025, confermata (moderatamente) nelle previsioni al 2027. "Le famiglie italiane - ha evidenziato il manager di Nomisma - si confermano resilienti e tornano ad affacciarsi al mercato con maggiore fiducia". Resta centrale il ruolo degli incentivi. Per il 25% degli italiani, senza bonus non ci sarebbe alcuna ristrutturazione; per quasi uno su due, la presenza di agevolazioni è stata decisiva. Tuttavia, accanto alla leva fiscale emergono anche criticità strutturali: costi elevati, tempi incerti, burocrazia. "Semplificare - ha evidenziato ancora Di Faustino - è la chiave per trasformare l'intenzione in intervento reale". Il quadro che ne emerge è quello di un *new normal* dell'abitare: meno eccessi, più selettività, maggiore attenzione alla qualità e al valore nel tempo. Un percorso di sviluppo che passa dalla riqualificazione, dall'efficientamento e da una filiera capace di accompagnare

le famiglie in scelte sempre più consapevoli. Un ulteriore elemento emerso riguarda il rapporto tra famiglie e tecnologia. La *smart home* non è più percepita come un vezzo per pochi, ma come un'estensione naturale del concetto di comfort. Oggi circa metà degli italiani si dichiara pronta o interessata ad adottare soluzioni domotiche, soprattutto per migliorare il benessere domestico, l'efficienza energetica e la gestione della casa anche a distanza. "La tecnologia ha affermato Emanuele Di Faustino - diventa rilevante quando semplifica la vita quotidiana e rende più prevedibili i consumi", sottolineando come il valore percepito sia legato alla concretezza dei benefici. In questo contesto, la filiera dell'edilizia e dell'impiantistica è chiamata ad un cambio di passo culturale, oltre che industriale. La domanda non

chiede solo prodotti, ma competenze, accompagnamento e capacità di tradurre complessità tecniche in soluzioni comprensibili. "La comprensione reale degli strumenti di incentivazione e delle opportunità di efficientamento resta selettiva: chi opera sul mercato ha un ruolo chiave nel colmare questo gap informativo". Famiglie più attente, un patrimonio immobiliare da rinnovare e un quadro normativo in evoluzione disegnano uno scenario in cui la crescita non passerà più da spinte eccezionali, ma da una riqualificazione continua e strutturale. È qui che si giocherà la sfida dei prossimi anni: trasformare il bisogno diffuso di comfort, sicurezza e risparmio in un percorso sostenibile di sviluppo per l'intero sistema casa.

andrea.ghiaroni@gmail.com

Q-ROLL

BACK PRINTING MACHINE



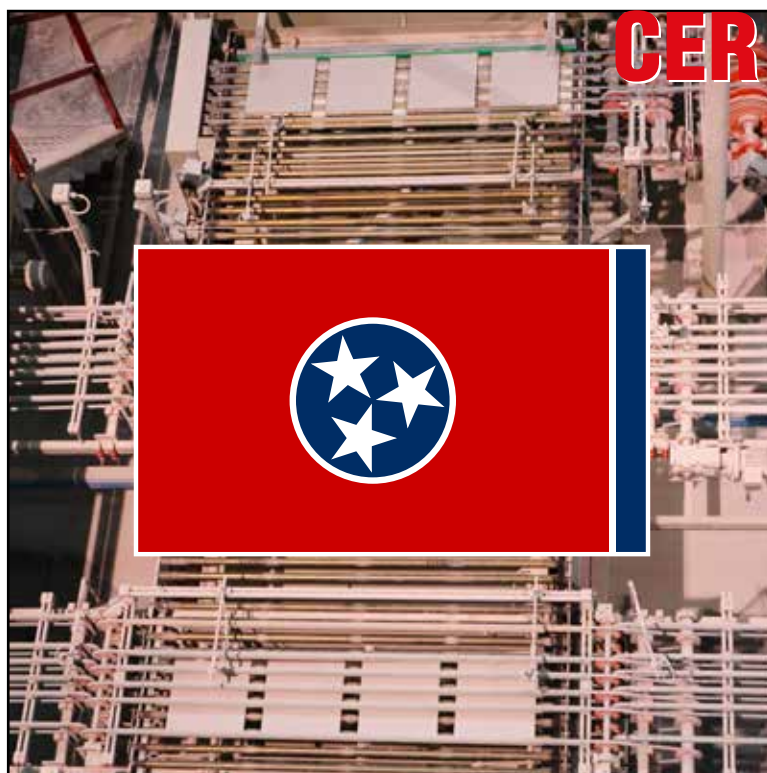
THE DEFINITIVE INNOVATION TECHNOLOGY FOR ENGOBE PRINTING



OFFICINE SMAC SPA

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

DOSSIER



La tecnologia
italiana in
Tennessee

TECNOLOGIE ITALIANE

in Tennessee: strategie e prospettive

di Barbara Benini



È la vera e propria versione statunitense del distretto ceramico di Sassuolo. E parla italiano. È il Tennessee, terra “baciata dalla fortuna” e da scelte politiche favorevoli al settore. Da un decennio, infatti, il Tennessee ha dato il via allo sviluppo di piani di incentivazione degli investimenti diretti esteri che hanno reso possibile a numerose aziende del settore di aprire stabilimenti di diritto statunitense in loco. A rendere lo Stato USA appetibile per le nostre imprese ceramiche ci sono poi altri fattori: la rete infrastrutturale che, con 95,5mila miglia di autostrade, 1,1mila miglia di strade interstatali, 3mila miglia di linee ferroviarie, 800 miglia di vie navigabili e 6 aeroporti avvantaggiano notevolmente la capacità del territorio; la posizione geografica tra il fiume Mississippi e la catena montuosa degli Appalachi che

rende possibile raggiungere, in sole 11 ore di guida, 240 milioni di americani, ossia il 75% della popolazione; la ricchezza di acqua e materie prime, in particolare di argilla, fondamentale per il settore ceramico. Il risultato è che il Tennessee produce circa il 35% dei circa 85 milioni di metri quadrati di piastrelle prodotti in USA. Tenendo conto del fatto che gli Stati Uniti consumano 280 milioni di metri quadrati di piastrelle e ne importano, stando ai dati del 2025, oltre 137 milioni (di cui circa 24 milioni dall'Italia, terzo importatore mondiale in volume dopo Spagna e India) per un valore di 1,490 miliardi di dollari, è facile capire quanto importante ed attrattivo sia il Tennessee per le aziende ceramiche italiane.

Come **System Ceramics**, che è presente negli Stati Uniti dal 2001, un percorso iniziato con un piccolo magazzino ricambi in New Jersey e sviluppato negli anni attraverso investimenti costanti in persone, competenze e infrastrutture. Oggi l'azienda opera con una struttura articolata: Alpharetta (GA) come sede principale, Nashville (TN) come *hub tecnico*, un presidio operativo in Texas e una rete di specialisti che garantisce una presenza capillare e continuativa sul territorio.

«Il mercato statunitense è tra i più dinamici e competitivi al mondo. Per lavorare qui non basta esportare tecnologia: serve essere presenti, vicini ai clienti, veloci nelle risposte, preparati tecnicamente», afferma **Luca Bazzani**, *amministratore delegato di System Ceramics*. Negli anni l'azienda ha ampliato significativamente la propria struttura locale,



Luca Bazzani,
System Ceramics



System Ceramics, Fiorano Modenese (MO)

passando da un supporto focalizzato sui ricambi a un vero e proprio modello di *customer service* evoluto. Oggi System Ceramics fornisce servizi che spaziano dall'installazione alle manutenzioni programmate, fino alle attività di emergenza, garantendo copertura per i clienti che richiedono un'assistenza più intensiva. A Nashville è inoltre in corso l'allestimento di un laboratorio specializzato nella revisione e riparazione dei materiali di consumo, operativo dalla primavera 2026: un investimento che rafforza ulteriormente la capacità della filiale di offrire soluzioni rapide e servizi tecnici avanzati direttamente in loco.

«Abbiamo investito nel Paese in modo concreto: spazi, competenze, magazzino, risorse umane, servizi. È un impegno che nasce dall'ascolto del mercato e dalla volontà di supportare i nostri clienti nel lungo periodo, negli USA come nel resto del mondo, con le nostre 40 filiali in 20 paesi, che sono costruite e pensate per essere vicine ai clienti, localizzate nei comprensori produttivi, anche quando questi sono dislocati in zone diverse all'interno dello stesso paese», prosegue Bazzani.

Il contesto americano rimane complesso: la domanda è influenzata da elementi geopolitici, dalle dinamiche degli scambi internazionali e dalla forte concorrenza di materiali alternativi come l'LVT, che negli ultimi anni ha modificato le abitudini di consumo e installazione. Comunque gli Stati Uniti continuano a rappresentare un mercato strategico per le imprese italiane della ceramica e della tecnologia industriale. System Ceramics, mette a disposizione del mercato USA il *know how* relativo a



Sacmi Usa, Des Moines (USA)

tutta la propria offerta tecnologica consentendo ai propri clienti di utilizzare al meglio le innovative potenzialità della linea di decorazione completamente digitalizzata e delle linee di scelta e pallettizzazione di ultima generazione, così come delle ultime novità tecnologiche presentate. La distanza dall'Europa rende particolarmente preziosa la capacità di offrire servizi specializzati, manutenzione qualificata e un supporto costante, soprattutto per tecnologie ad alta intensità come quelle sviluppate da System Ceramics.

«In un mercato che cambia, il valore non sta soltanto nella tecnologia, ma in tutto ciò che la sostiene: tempi di risposta, disponibilità di ricambi, consulenza tecnica, capacità di affiancare il cliente 24 ore su 24. Su questo stiamo continuando a investire negli Stati Uniti», conclude Bazzani.

Con un presidio ormai consolidato, una rete di tecnici esperti e l'evoluzione dei nuovi laboratori, System Ceramics conferma il proprio impegno negli USA con una visione orientata alla crescita



Paolo Mongardi, Sacmi

sostenibile, al servizio ed alla qualità. Nel "distretto ceramico americano" non poteva mancare un altro colosso del settore. **SACMI** è presente in Tennessee dal 2016, con un secondo magazzino, in ordine di tempo, dopo quello in Iowa del 1994. «La vicinanza al cliente ed al mercato di riferimento è il biglietto da visita di SACMI nel mondo, da sempre», dice il *presidente dell'azienda*, **Paolo Mongardi**. «Con le tre sedi in Iowa, Tennessee e California fin dal 2019, e il nostro *team* locale siamo attrezzati per offrire supporto costante ai nostri clienti in tutto il Pa-



Nashville, Tennessee, USA

ese. Come SACMI non vendiamo solo macchine, ma una consulenza completa nello sviluppo del prodotto ed è questo, insieme alla capillarità dei nostri servizi di assistenza, che ci distingue dai nostri principali competitor. Con il nostro Laboratorio Ceramico possiamo accompagnare il cliente in tutte le fasi, dalla caratterizzazione delle materie prime al prodotto finito e su questo aspetto stiamo concentrando ulteriori risorse per aumentare ancora la qualità della nostra *partnership* e dei nostri servizi».

Innovazione, dunque, sempre in primo piano per rispondere alle richieste di un mercato che guarda al *made in Italy* come sinonimo di eccellenza e che quindi impone alle nostre aziende di lavorare nel presente pensando già al futuro. «La qualità e il design italiano continuano a rappresentare eccellenze che tutto il mondo ci riconosce. Naturalmente, per proiettare questo modello nel futuro, occorre interpretare i nuovi *driver* del mercato che, dal punto di vista della produzione ceramica, fanno riferimento alla ricerca di soluzioni capaci di portare ad un nuovo livello l'efficienza degli impianti. Per questo abbiamo proposto l'approccio *easyFactory*, una fabbrica iperproduttiva, digitale, sostenibile che mette al centro la qualità del prodotto ottenibile attraverso il controllo di processo», continua Mongardi. «Il mercato statunitense chiede qualità e innovazione sul prodotto e oggi c'è una chiara tendenza ad interpretare il

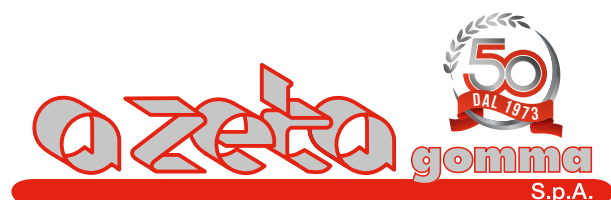
prodotto ceramico estendendone gli usi e le funzioni dal classico pavimento e rivestimento all'interior design, ai mobili e ai complementi d'arredo coordinati. Grazie alle nostre tecnologie di formatura, decorazione, finitura, possiamo realizzare prodotti dal contenuto tecnico ed estetico ineguagliabile, anche a imitazione dei materiali naturali, ma realizzati in ceramica, materiale sostenibile e durevole. A questo si aggiunge la nuova gamma di sistemi di visione disponibili su ogni fase del processo che semplificano la gestione delle macchine, evitando costi e sprechi e migliorando la qualità».

Qualità e innovazione, dunque, sono le linee guida per raccogliere le sfide del mercato USA. Sfide che per SACMI rappresentano anche altrettante opportunità di crescita e radicamento sul territorio. «Oltre a ottimizzazione ed efficienza», spiega il Presidente, «la principale opportunità riguarda la diversificazione del prodotto, sia nei nuovi formati sia nelle decorazioni e finiture coordinate, realizzabili con le nostre tecnologie. A questi si affiancano i grandi *driver* del futuro – digitalizzazione, automazione e sostenibilità – che stanno ridefinendo i modelli produttivi del settore. In questo scenario, la capacità di accompagnare i progetti di innovazione dei nostri clienti con nuove competenze, tecnologie e servizi ad alto valore aggiunto farà la differenza. Per SACMI, gli Stati Uniti restano un mercato chiave sul quale continuiamo a investire con una visione di lungo periodo».

benini71@gmail.com

QUALITÀ M.E.C.®

GARANZIA PER OGNI APPLICAZIONE INDUSTRIALE.



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



Official Partner

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

APPROCCI "CROMATICI"

al mercato americano

di Barbara Benini

La ceramica non è solo... ceramica, materia lavorata grezza, ma anche decorazione, colore, finitura. Ecco perché il Tennessee, vero e proprio "tile district" statunitense grazie a posizione geografica, ricchezza di materie prime e ricchezza ed efficienza infrastrutturale, rappresenta la frontiera del presente e del futuro per tutte quelle aziende che realizzano prodotti "al servizio" della ceramica. A partire dai colorifici specializzati.

È il caso di **Smalticeram** che, approdata negli Stati Uniti nel 2015, con un magazzino di stoccaggio e consegna in Georgia, è stato il primo colorificio italiano ad aprire un proprio stabilimento in USA. Da quel momento, in soli tre anni, l'azienda è riuscita a mettere radici anche in Tennessee con un vero e proprio sito produttivo di smalti ceramici e colori. «Nel 2015», ci spiega **Carlo Alberto Ovi**, CEO di **Smalticeram USA**, «distribuiamo i nostri prodotti importandoli dall'Italia, ma questo ci creava problemi di competitività rispetto ai nostri concorrenti messicani che importavano dal Messico. Così abbiamo aperto un nostro ufficio commerciale di diritto americano e poi abbiamo fatto il salto di qualità e autonomia con la sede produttiva in Tennessee nel 2018: un capannone di 5mila metri quadrati e 12 acri di terreno dove installare l'impiantistica e realizzare il primo smalto *made in USA*. La presenza in loco ci ha permesso di offrire un servizio porta a porta, miglior flessibilità e completezza di gamma con tempi di consegna ridotti». Da quel momento gli investimenti non si sono mai fermati, destinati soprattutto a tecnologie produttive che permettano di incrementare la gamma dei prodotti realizzati in loco e i servizi alla clientela, fatta sia di distaccamenti di aziende italiane ma anche di aziende americane. «Attualmente stiamo investendo in tecnologie per la produzione di smalti e ingobbi, per la miscelazione di graniglie e micrograniglie (rispetto alle quali siamo nel pieno di un profondo cambiamento tecnologico) e per la distribuzione degli inchiostri. L'obiettivo finale è ampliare ulteriormente la quantità di prodotti di-



Carlo Alberto Ovi
Smalticeram USA



Smalticeram, USA



Marco Eumenidi,
Sicer USA

sponibili, migliorandone al contempo la qualità e la distribuzione».

Nonostante il mercato statunitense stia vivendo una fase di contenuta contrazione dei volumi di produzione nel settore ceramico, rimane essenziale nelle politiche industriali di Smalticeram. «Gli Stati Uniti sono un mercato da 250 milioni di metri quadrati di ceramiche consumati e solo 80 milioni di metri quadrati prodotti localmente e quindi rappresentano una grande sfida ma anche una grande opportunità», continua Carlo Alberto Ovi. «Naturalmente dobbiamo fare i conti con una concorrenza messicana molto forte oltre ad i nuovi player da poco approdati sul territorio. Tuttavia abbiamo molte frecce al nostro arco, prima fra tutte il fatto che il mercato USA produca materiali dal gusto italiano che richiedono prodotti di decoro che siano dello stesso livello. E su questo non temiamo in alcun modo la concorrenza né dei messicani né di nessun altro. Per quel che riguarda i dazi, poi, possiamo dire che ci hanno stimolato ad essere più indipendenti localmente. E poi c'è la voce "servizi", sui quali siamo fortemente competitivi. I servizi sono fondamentali per le vendite, fanno parte del pacchetto delle nostre offerte, e rappresentano un alto valore aggiunto sul mercato statunitense».

Altro attore italiano di primaria grandezza in quel del Tennessee è **Sicer**, presente nello Stato USA con un sito produttivo a Lebanon inaugurato nel 2023. «La scelta di investire nel distretto ceramico statunitense è stata dettata dalla volontà di essere sempre più vicini ai nostri clienti storici anche oltre oceano. Una scelta vincente, considerando

che la maggior parte dei produttori di ceramica americani sono aziende partecipate da gruppi italiani», spiega **Marco Eumenidi**, direttore commerciale dell'azienda e responsabile della sede americana insieme a Edoardo Ferrari, General Manager Sicer USA. Che continua: «Nonostante questa scommessa americana, la ricerca di base viene fatta nel nostro Paese, perché i nostri principali stabilimenti sono in Italia. D'altra parte, se ceramica equivale a innovazione, qualità e bellezza, è quasi scontato che sia italiana. Nonostante il mercato americano non voli e vi sia molta incertezza, seppure segnata da un leggero miglioramento nell'ultimo periodo, la ceramica è un prodotto ancora molto ricercato e certamente più economico rispetto, per esempio, al legno e alle pietre naturali. Pertanto c'è ancora parecchia strada da percorrere e un ampio spazio da riempire». E per ri-

empirlo sono certamente fondamentali gli investimenti, che Sicer incrementa nella struttura USA soprattutto al fine di renderla sempre più autonoma rispetto alla casa madre italiana, così da poter essere ancora più vicina ai clienti locali. «I nostri investimenti», spiega Eumenidi, «interessano sia l'impiantistica, in particolare quella per produrre gli smalti, che le risorse umane (a Lebanon abbiamo quattro tecnici italiani laureati fissi) e la struttura per seguire direttamente i clienti americani. Quest'ultima, in particolare, è composta per l'area manager e tecnica da personale che viene dall'Italia e che quindi porta con sé l'expertise della casa madre».

Certo, la politica dei dazi crea incertezza sul mercato, ma il fatto che l'unità produttiva di Sicer negli Stati Uniti sia di diritto americano favorisce l'azienda rispetto agli altri competitors stranieri, sebbene alcune delle materie prime utilizzate per realizzare i prodotti del colorificio siano acquistati in Paesi esterni agli Usa e siano quindi soggette a dazi.

Nonostante queste incertezze, il mercato americano è ancora pieno di opportunità per le aziende italiane, soprattutto perché garantiscono "l'importazione" di un certo gusto. «Per i prodotti che trattiamo noi», dice Marco Eumenidi, «il trasferimento di prodotto dall'Italia è fondamentale, perché l'80% delle aziende ceramiche in USA sono emanazione di imprese italiane. Il prodotto ceramico è sempre più apprezzato negli Stati Uniti, che amano molto il Made



Fabio Avoni,
Colorobbia Italia

in Italy, e le ceramiche italiane prodotte in America sono percepite come sinonimo di qualità. Dirò di più: alzando l'asticella della qualità con i nostri prodotti "educiamo" anche gli americani a produrre cose belle. La competizione industriale e commerciale sul prodotto povero non è vincente».

È invece dagli anni Novanta che **Colorobbia** guarda al mercato statunitense, inizialmente come fornitore di smalti e poi, dal 2018, con una propria filiale in Tennessee. «L'impianto di Cookeville nasce come polo logistico, con personale addetto all'assistenza tecnica. A seguire, gli investimenti sul sito hanno riguardato la parte produttiva inerente a smalti ed inchiostri. È su questo tipo di prodotti che si concentrano i nostri investimenti, che ci permettono di allinearci al mercato italiano quanto a offerta, perché nella maggior parte dei casi i nostri clienti negli Stati Uniti sono aziende italiane con impianti produttivi in loco», spiega **Fabio Avoni**, *sales manager di Colorobbia Italia*.

Le strategie industriali dell'azienda hanno dovuto tenere conto della contrazione produttiva che ha interessato il mercato statunitense negli ultimi due anni, rispondendo con nuove proposte sempre più in linea con le richieste dei clienti per riuscire a guadagnare fette di mercato. «Per il 2026 ci aspettiamo un graduale incremento della produzione interna nonostante la forte incertezza che perdura negli USA. Dopo continui mesi dove si sono registrate vendite di appartamenti e case ai minimi storici, ci si auspica una graduale ripresa del

comparto immobiliare che possa quindi creare nuovamente spazi di mercato alla nostra clientela».

Ma cosa chiede il mercato USA? «Negli Stati Uniti c'è una grandissima attenzione al servizio, alla qualità e alla competitività», dice Avoni. «Il primo è particolarmente importante perché le produzioni cambiano molto spesso e le catene di approvvigionamento sono molto frammentate, quindi c'è bisogno di referenti che rispondano tempestivamente e in modo adeguato. La *supply chain* si è accorciata, pertanto i fornitori devono essere rapidi, che vuole anche dire vicini. Per rispondere a questa necessità, disponiamo di ben 10 tecnici di assistenza e 5 grafici digitali. Questo ci consente di coprire in modo capillare la rete dei nostri clienti fornendo nuove proposte di materiali, introducendo nuove tecnologie, dando supporto tecnico e portando soluzioni ai quesiti della nostra clientela. La richiesta di qualità, poi, ci impone di offrire prodotti di alta gamma, perché i nostri clienti sono abituati all'elevato standard del *made in Italy* e quindi offrire articoli anche solo di fascia media non è una strategia vincente. Infine, la competitività. La con-

correnza per i nostri clienti è spietata, specialmente da parte di India, Turchia, Brasile e Spagna e a ciò si devono aggiungere gli alti costi sia dell'energia, che rende la produzione economicamente molto onerosa, ma anche delle maestranze. Davanti a questa situazione si capisce bene come il mercato cerchi un prodotto sempre più competitivo. Su questo versante, per noi la collaborazione tra consociate, in particolare con Colorobbia Messico, è fondamentale, perché è ciò che ci permette di proporre prezzi competitivi mantenendo la qualità del prodotto e l'efficienza dei servizi». Nonostante queste difficoltà, le prospettive di crescita nel breve-medio periodo rendono la presenza negli USA una grande opportunità. Avoni ne è sicuro: «Noi siamo sempre molto attivi sul versante delle nuove tecnologie e questo rappresenta senz'altro un'occasione, perché ci permetterà di essere pronti a rispondere alle esigenze del mercato statunitense quando inizierà a crescere produttivamente chiedendo proprio nuove tecnologie».

benini71@gmail.com



Colorobbia USA

THE AESTHETICS OF LONGTIME SAFETY

MICROTECH
TECHNICAL MICRO GRITS

WEAR
RESISTANCE
OVER TIME

NON-SLIP MATT
EFFECT

SOFT TEXTURE
PLEASANT TO
TOUCH

EASY
CLEANING

COLOROBIA

One Brand Infinite Solutions

LA SFIDA DELLA DECARBONIZZAZIONE nei settori *hard-to-abate*

di R. Pascolo¹, E. Franzoni¹, M.C. Bignozzi², A. Catalano³,
A. Allegri³, S. Albonetti³, R. Scaccabarozzi⁴, L. Cretarola⁵

Progetto CCS4CER: prospettive e risultati nella valorizzazione della circolarità in ceramica

 L'inizio del 2026 segna l'entrata in vigore della fase definitiva del CBAM (*Carbon Border Adjustment Mechanism*), che estende ai beni importati la logica del prezzo del carbonio già alla base dell'EU *Emissions Trading System*, tutt'ora limitato all'ambito europeo. Tale linea di gestione delle emissioni, in particolare dei GHG (*Greenhouse Gas Emissions*), pone l'accento sull'importanza per i settori *hard-to-abate* di trovare soluzioni nuove volte alla decarbonizzazione. Contemporaneamente, in quest'ottica, assumono radicale importanza soluzioni che valorizzino i rifiuti dell'industria stessa, riutilizzandoli opportunamente come materia prima.

Nel settore dell'industria ceramica, dove sono già stati compiuti enormi sforzi per la riduzione delle emissioni e la sostenibilità, acquisiscono necessariamente sempre più importanza soluzioni innovative per la decarbonizzazione del sistema produttivo attuale e l'ulteriore valorizzazione, già pregevole, della circolarità del settore.

In tale ottica è nato il progetto CCS4CER: *Carbon Capture storage and CO₂ mineralization for Ceramic Industry*, finanziato con i fondi Europei della Regione Emilia-Romagna, PR-FESR 2021/2027, Asse 1 Ricerca, Innovazione e Competitività, Azione 1.1.2 (<https://www.ccs4cer.it/>). CCS4CER si trova nel vivo del terzo anno di attività con risultati concreti sia nello studio di soluzioni impiantistiche volte alla cat-

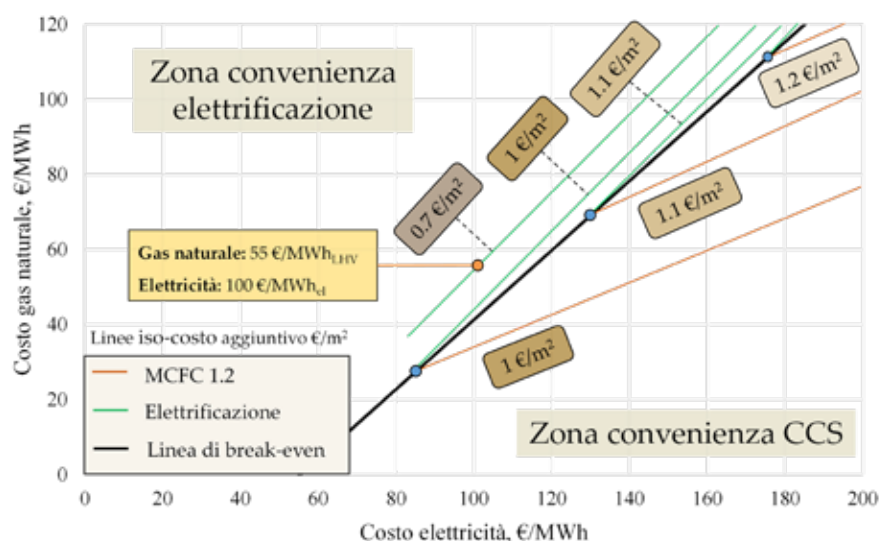
tura dell'anidride carbonica, sia nella valorizzazione del principale rifiuto industriale ad oggi caratterizzante il settore ceramico ed altri settori energivori: la calce esausta derivante dai filtri a maniche usati per la deacidificazione dei fumi di cottura provenienti dai forni. Il progetto, coordinato dal Centro Ceramico, trae forza dalla collaborazione di laboratori altamente specializzati della Rete Alta Tecnologia della Regione Emilia-Romagna, cioè CIRI-FRAME (Università di Bologna), LEAP (Politecnico di Milano) e Romagna Tech, nonché dal coinvolgimento di aziende del comprensorio ceramico (Ascot Gruppo Ceramiche, Panariagroup Industrie Ceramiche S.p.A. e SACMI Cooperativa Meccanici Imola S.C.).

In primo luogo, è stata svolta una campagna di campionamento di calci esauste prelevate presso numerose aziende ceramiche e ne è stata fatta una completa caratterizzazione chimico-fisica. La capacità di sequestrare CO₂ con questi rifiuti è correlata alla quantità di Ca(OH)₂ non reagito nel campione, che risulta abbastanza variabile a seconda dei protocolli di abbattimento gas acidi utilizzati nelle diverse aziende. La variabilità osservata nei campioni analizzati mostra una capacità di sequestro di CO₂ piuttosto alta, che si attesta nel range 190-390 grammi di CO₂ per kg di rifiuto.

I materiali campionati, a diversa composizione, sono stati utilizzati per test di mineralizzazione di CO₂ in processi *wet* (solido-liquido-gas) di tipo *batch* e semicontinuo a diversa scala.

Nel corso dello studio sono state esplorate diverse condizioni di reazione,





Andamento del costo incrementale di produzione delle piastrelle ceramiche al variare del costo dell'energia elettrica (asse orizzontale) e del gas naturale (asse verticale) per le tecnologie di decarbonizzazione basate su MCFC (in basso a destra) e elettrificazione (in alto a sinistra).

modificando la pressione operativa, il flusso e la composizione del gas contenente CO₂, nonché la concentrazione della sospensione e la tipologia di rifiuto specifico. I profili di reazione, raccolti mediante l'analisi in continuo del consumo di CO₂ nel tempo, hanno permesso di studiare la cinetica del processo dimostrando che i fattori che influenzano maggiormente l'efficienza del processo di mineralizzazione delle calci esauste in condizioni *wet* sono il rapporto liquido-solido, il flusso di CO₂ e il tempo. I dati ottenuti hanno inoltre dimostrato che la rimozione di CO₂ dal flusso di gas mineralizzando questa tipologia di rifiuti è molto efficiente anche in condizioni blande (bassa temperatura e pressione) e con contenuto diluito di CO₂.

Le prove effettuate sinora mostrano che la mineralizzazione riduce il rilascio di sostanze inquinanti delle calci esauste, che, nei test effettuati, passano da una classificazione come rifiuti speciali pericolosi a rifiuti non pericolosi, con notevoli benefici anche semplicemente per il conferimento in discarica. È poi stato studiato il riutilizzo della calce esausta sottoposta a processo di mineralizzazione all'interno di leganti cementizi, affinché il rifiuto di un comparto industriale possa diventare risorsa per un altro. Il settore dei cementi è da tempo, infatti, impegnato nella ricerca di soluzioni volte alla riduzione del contenuto di clinker e dell'impatto ambientale dei suoi prodotti. Si è stu-

diato l'impiego del materiale mineralizzato sia come *filler* in sostituzione del calcare naturale (cementi Portland al calcare), sia come componente di una nuova classe di cementi a ridotto impatto ambientale con calcare e argilla calcinata (LC3, *Limestone Calcined Clay Cement*). I risultati dei test mostrano come il comportamento del prodotto mineralizzato all'interno di malte cementizie sia del tutto comparabile al calcare puro, sia in termini di prestazioni meccaniche sia di caratteristiche chimico-fisiche, o addirittura comporti dei benefici in termini di *performance* nelle malte a base di LC3. Si conferma, nelle malte cementizie, come si riduca il rilascio in fase acquosa di eventuali metalli pesanti presenti nelle calci esauste originarie.

Inoltre, per valutare le tecnologie di cattura della CO₂ nei fumi dei processi ceramici, sono state condotte simulazioni utilizzando dati industriali e considerando un impianto che produce 10.000 m² di piastrelle al giorno (spessore 1 cm). Senza sistemi di cattura, lo stabilimento selezionato consuma 10,3 MWPCI di gas naturale ed emette 18 kt/anno di CO₂. La decarbonizzazione del processo produttivo avviene tramite celle a combustibile a carbonati fusi (MCFC), che consentono sia la rimozione della CO₂ dai fumi dell'impianto ceramico sia la produzione di energia elettrica decarbonizzata, utile per alimentare i sistemi di compressione della CO₂ catturata. Operando a

circa 600°C, le MCFC possono essere integrate nel processo, migliorando l'efficienza energetica ma aumentando la complessità impiantistica. Le prestazioni delle celle a combustibile sono state confrontate con un processo di assorbimento chimico a base di ammine e con l'elettrificazione dei processi che sostituisce la combustione del gas naturale. L'analisi tecnico-economica mostra che la soluzione con solventi raggiunge un livello di cattura del 90%, ma mostra i costi di decarbonizzazione più elevati tra i casi analizzati a causa dei fattori di scala sfavorevoli. Il sistema con MCFC riduce la CO₂ dell'84% e porta il consumo di gas naturale a 9,4 MWPCI. L'elettrificazione raggiunge una decarbonizzazione del 94%, emettendo solo la CO₂ delle reazioni di cottura, ma richiede rilevanti modifiche agli impianti e l'uso di 11,3 MWel. Entrambe le soluzioni aumentano il costo della piastrella ceramica di 0,7-1,2 €/m², pari a un incremento dei costi di produzione tra l'8% e il 22%, a seconda della qualità del prodotto e dei prezzi energetici.

¹Centro Ceramico, Sassuolo, Modena;

²Dipartimento di Ingegneria Civile, Chimica, Ambientale e dei Materiali, Bologna;

³CIRI-FRAME, University of Bologna, Dipartimento di Chimica Industriale, Bologna.

⁴LEAP, Laboratorio Energia e Ambiente Piacenza;

⁵Politecnico di Milano, Dipartimento di Energia, Milano

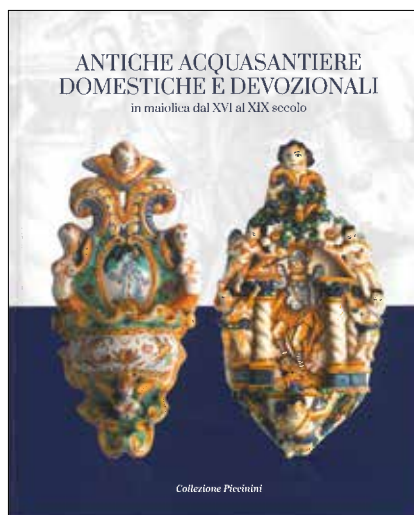
QUANDO LA CERAMICA coniuga storia e devozione

Uno straordinario volume illustra le antiche acquasantiere in maiolica della Collezione Piccinini, dando lustro a manufatti di una prospera tradizione artigiana

di Simona Malagoli

Il distretto ceramico rivela a volte passioni inaspettate, nate dal vissuto di un passato artigiano in cui diverse botteghe erano legate alle produzioni di maioliche artistiche e laterizi; poi, mai più abbandonate. Interessi coltivati per anni, nonché per decenni, anche quando il fervore innovativo richiedeva di rivolgere l'attenzione a problematiche della ceramica industriale e delle sue innovazioni tecniche. È questo il caso del fondatore di Smaltochimica Ivano Piccinini che, giunto a Sassuolo in qualità di chimico agli inizi degli anni Settanta, si è subito sentito attratto - come lui stesso afferma - da quei manufatti ceramici in cui emergeva la qualità delle composizioni e la struttura architettonica e plastica dei modelli. Affascinato dalle maioliche, accuratamente decorate nelle rifiniture pittoriche, Ivano Piccinini inizia a collezionare acquasantiere devozionali, senza prestare particolare attenzione alla loro epoca e provenienza. Rappresentative del sentimento popolare e della realtà sociale del periodo - presenti sia nelle case dei ricchi signori che della gente comune - esse racchiudono in sé il soprannaturale e tutta la protezione divina propria della fede cristiana, diventando patrimonio culturale, storico e religioso dei territori in cui venivano prodotte.

In trent'anni di collezionismo Piccinini ha riunito circa duecento manufatti, ora mostrati e divulgati attraverso splendide immagini nel volume *Antiche acquasantiere domestiche*



e devozionali in maiolica dal XVI al XIX secolo, a cura dello stesso Ivano Piccinini, delle professoresse Carola Fiocco e Gabriella Gherardi, e del collezionista privato Giuseppe Matricardi. Provenienti dai diversi centri di produzione italiani - in particolare Deruta, Castelli, Napoli, Cerreto Sannita, Ariano Irpino, Vietri - e da epoche differenti comprese tra la fine del Cinquecento e l'Ottocento, le acquasantiere sono state suddivise in base alla regione di appartenenza, indicandone i siti e le manifatture più conosciute a livello territoriale, cercando poi di raggrupparne il più possibile i modelli simili per struttura e decorazione. Un lavoro tutt'altro che semplice se si considerano

i pochi studi e la scarsa bibliografia sull'argomento, tant'è che la loro collocazione si è rivelata a volte incerta o dubbia. Le acquasantiere sono un soggetto di nicchia di cui per troppo tempo si è trascurato il valore storico e religioso, oltre che l'abilità tecnica di anonimi maestri maiolicari a cui ne dobbiamo la realizzazione.

Inserendosi a pieno titolo nella storia del collezionismo di maiolica in Europa e ambendo umilmente a colmare, per qualità e quantità degli oggetti rappresentati, una lacuna ingiustificabile generata dallo scarso interesse che questi manufatti hanno in passato suscitato - rispetto invece al loro significato ed impatto sociale - la Collezione Piccinini contribuisce a restituire tutta l'attenzione che meritano. Non è un caso che la Collezione sia composta da acquasantiere prevalentemente del XVII e XVIII secolo: nei periodi rinascimentale e barocco diversi

erano, infatti, i centri di produzione di maiolica in Italia; inoltre le acquasantiere erano maggiormente diffuse nel '600 e '700, in quanto, a seguito del Concilio di Trento nel 1563, la Controriforma cattolica riservava grande importanza alle immagini nell'intento di rivendicare i



Acquasantiera con Madonna orante, Castelli, primo quarto sec. XVIII, maiolica decorata, con applicazioni plastiche, h 29 cm.



valori cattolici. La loro ispirazione è legata all'architettura barocca, in particolare alla struttura degli altari, dove si affiancano temi cristologici come la Passione - per il legame tra il Cristo e l'acqua benedetta - o anche il culto dei santi protettori quali testimoni della fede, o di madonne venerate localmente. Concepite come piccole cappelle domestiche dinanzi alle quali esprimere la propria devozione, le acquasantiere della Collezione Piccinini appartengono in prevalenza a questa tipologia di produzione, di area centro-meridionale e di dimensioni relativamente modeste, dove lo schema strutturale è caratterizzato da elementi comuni alla maggioranza dei manufatti antichi prodotti dal XVII al XIX secolo - piastra di base, vaschetta di acqua benedetta, pannello centrale, cimasa -, poi con infinite variazioni nelle composizioni e nelle tecniche espressive a seconda delle singole manifatture regionali. La produzione di Deruta, ad esempio - distinta per eleganza, qualità e bellezza - ha una struttura di base caratterizzata da pochi elementi architettonici (raramente colonne), per lo più realizzata



a stampo ad eccezione della vaschetta. L'area campana si distingue invece per ricchezza di fantasia creativa e apporti architettonici: in particolare, la produzione di Cerreto Sannita ricorre sempre alle colonne, anche in doppio e triplo ordine, a volte tortili, e molti modelli sono realizzati mediante l'applicazione in successione sulla piastra di vari elementi a rilievo preparati manualmente a parte; oppure Ariano Irpino, forse il sito più ricco per fantasia cromatica e decorativa tipica della vocazione popolare delle manifatture campane, non utilizza le colonne per limitare la zona centrale, ma eleganti lesene laterali.

Le strutture architettoniche delle acquasantiere antiche, per la loro varietà, ricchezza di forme, motivi plastici e decorativi, rappresentano un *unicum* difficilmente ripetibile; l'interesse della critica di oggi per l'arte applicata e popolare ha permesso però di comprendere l'importanza del lasci-



Da sinistra:

Acquasantiera con Crocifisso, Deruta, sec. XVII, foggatura a stampo con applicazioni plastiche, h 34 cm;

Acquasantiera con San Leonardo di Noblat, Cerreto Sannita, sec. XVIII, maiolica decorata, con applicazioni plastiche, h 42 cm;

Acquasantiera con l'Arcangelo Michele, Ariano Irpino, fine sec. XVIII - inizio sec. XIX, maiolica decorata, con applicazioni plastiche, h 31 cm.

to a noi pervenuto, frutto di una tradizione che non dovremmo disperdere. Un monito, questo, che Ivano Piccinini con la sua collezione di acquasantiere antiche - di cui ha saputo cogliere le più intrinseche qualità e cercato, attraverso la realizzazione di questo volume, di diffonderne significato e conoscenza - interpreta con positività e fiducia: "Il mio augurio è che la gente torni ad amare la maiolica e che i tanti artisti e artigiani che ancora oggi, con caparbietà, operano nelle loro botteghe sappiano, con la loro creatività e abilità tecnica, mantenere in vita quest'arte ceramica maiolicata, emblema per tanti secoli dell'arte, del gusto e della bellezza dei manufatti italiani".

smalagoli@confindustriaceramica.it

Foto: Studio Garbati (Genova)

SCOPRI I VANTAGGI
DEL **LATERIZIO**
PER L'**EFFICIENTAMENTO**
ENERGETICO.

LATERIZIO
Italiano

exp.rmo

PROGETTA LA TUA CASA
CONFORTEVOLE CON IL LATERIZIO.

LATERIZIO.IT

GALLERIA



- Tecnologie per ceramica sanitaria e laterizi
- Materie prime e additivi

SACMI

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

Cabina di smaltatura con pannello autopulente - verso la circolarità totale del processo di smaltatura

L'evoluzione del processo di smaltatura con una soluzione sostenibile, che genera valore aggiunto nelle operazioni di quotidiana gestione del processo, è alla base della nuova cabina di smaltatura SACMI con pannello autopulente. La principale novità di questa cabina di smaltatura risiede nella speciale pannellatura frontale in resina porosa con funzionalità autopulente. Questo pannello è dotato di "servizi" aria e acqua e, sfruttando gli stessi principi di funzionamento e gestione del sistema di asservimento stampi in resina utilizzati nei processi di collaggio - su cui SACMI è leader mondiale - ne rende possibile il lavaggio con quantità controllate per rimuovere il film di smalto depositato ad ogni ciclo del processo. Fornita con le nuove cabine ma facilmente installabile anche su celle esistenti, la soluzione consente di recuperare il 100% dell'overspray depositato sul pannello frontale dopo ogni ciclo di smaltatura, recuperando tutto lo smalto con densità non inferiore a 1.700 g/l, che è quindi completamente recuperabile nel processo. Il recupero dell'overspray e la totale riciclabilità dello smalto nel processo è solo uno dei vantaggi del sistema che minimizza la frequenza e la durata degli interventi da parte dell'operatore per la pulizia della cabina. Il primo risultato è una drastica riduzione (anche dell'85%) dei tempi di fermata delle cabine per la pulizia, aumentando di conseguenza la produttività. Un secondo insieme di vantaggi riguarda le condizioni di lavoro degli operatori che possono evitare mansioni ripetitive ed a basso valore aggiunto come il lavaggio manuale della cabina, da effettuarsi più volte nell'arco del turno. Con questo sistema, il residuo di smalto depositato sul pannello è estremamente ridotto, le operazioni di pulizia più rapide, meno frequenti e gravose. Non solo il processo ma anche la cabina stessa è stata progettata da SACMI nell'ottica della sostenibilità e nell'ambito di un più ampio approccio alla gestione delle macchine e degli asservimenti mirato a integrare, ove possibile, materiali a minore impatto ambientale. Da questo punto di vista, la struttura della cabina di smaltatura è realizzata in policarbonato riciclato, un materiale che offre caratteristiche di resistenza meccanica, all'abrasione e di resistenza chimica ai detergenti in linea con i materiali tradizionali. Lo stesso pannello autopulente frontale in resina porosa è realizzato con una quota importante (circa il 25%) di sfridi di lavorazione degli stampi ottenuti da lavorazione *by tooling* (fresatura diretta via CAD-CAM).



Glazing booth with self-cleaning panel - towards total circularity in the glazing process

The key concept behind the new SACMI glazing booth with self-cleaning panel was to develop the glazing process with a sustainable solution, giving added value to daily process management operations.

The main innovation of this glazing booth lies in the special frontal panel made of porous resin with self-cleaning functions. Air and water is supplied to the panel and, by utilizing the same operating and control principles as the system serving resin moulds used in the casting processes (in which SACMI is international market leader) it is possible to perform washing with controlled quantities to remove the film of glaze deposited during each process cycle.

Supplied with new booths but easily installable on existing cells too, the solution assures 100% recovery of the overspray deposited on the front panel after each glazing cycle. All the glaze with density of 1.700 g/l is retrieved and can be fully reused in the process. Overspray recovery and total recyclability of the glaze in the process constitute just one of the advantages of this system. A further benefit is that it cuts to a minimum the frequency and length of jobs performed by the operator for booth cleaning. The result is a drastic reduction (even by 85%) in booth stoppage time required for cleaning, thus increasing productivity as a result.

Another set of advantages concerns operator working conditions since the solution avoids repetitive operations with low added value, such as manual cleaning of the booth to be carried out multiple times in the course of a work shift. With this system, the glaze residue deposited on the panel is greatly reduced and cleaning operations are made quicker, lighter and less frequent.

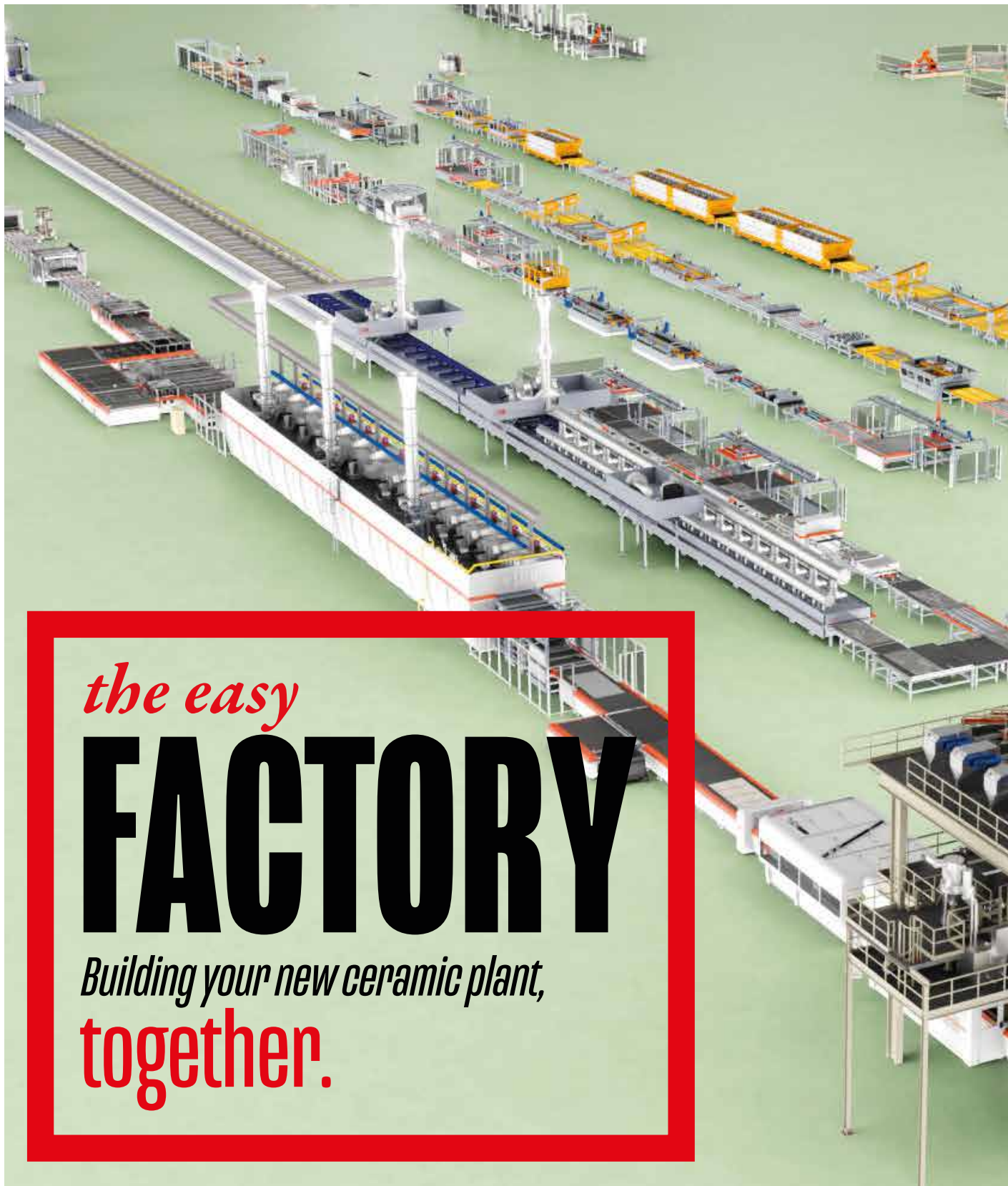
Not just the work process, but the booth itself has been designed by SACMI with a focus on sustainability and as part of a wider approach to running machines and their auxiliary equipment in such a

way as to integrate, wherever possible, materials with a lower environmental impact. From this point of view, the structure of the glazing booth is made of recycled polycarbonate, a material that offers mechanical strength, resistance to abrasion and chemical resistance to detergents in line with traditional materials. The front self-cleaning panel made of porous resin is produced with a significant proportion (approx. 25%) of waste material from mould processing obtained from the "by tooling" process (direct tooling via CAD-CAM).



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
INTRALOGISTICS

MINERALI INDUSTRIALI ENGINEERING

Via A. Coppi, 56 - 41043 Formigine (MO)

Tel +39 059 5779700

www.mineraliengineering.it - info@minerali.com

REC Tiles e REC Pitcher - recupero degli scarti cotti ceramici

La gestione dei rifiuti speciali non pericolosi prodotti dalle attività industriali richiede soluzioni di recupero sempre più efficaci e circolari. Da qui nasce l'impegno di Minerali Industriali Engineering: trasformare un costo in una risorsa, riducendo l'impatto ambientale e aumentando la competitività dei processi. Il recupero e la valorizzazione degli scarti sono nel DNA del Gruppo Minerali e pratiche consolidate nei suoi impianti minerari.

Le soluzioni REC Tiles e REC Pitcher rappresentano un'innovazione decisiva nel recupero degli scarti cotti ceramici, permettendo al mondo delle piastrelle e dei sanitari di chiudere il ciclo produttivo con tecnologie sicure e ad alta efficienza, in linea con la visione MIE360. REC Tiles tratta scarti cotti di piastrelle e grandi lastre (big slab). Il processo prevede pre frantumazione con calibratore seguita da macinazione fine con mulino a martelli; la classificazione su vaglio ad alta efficienza genera un prodotto uniforme <5 mm con capacità 5–6 t/h. La frazione grossa (>5 mm) è reimmessa automaticamente per garantire continuità e massima resa.

REC Pitcher è dedicato agli scarti cotti della ceramica sanitaria. Dopo pre frantumazione, macinazione in mulino a martelli e vagliatura con riciclo degli oversize, il materiale conforme alimenta la cilindrata ad alta pressione (RHP - High Pressure Roll Mill) per una rimacinazione selettiva, ottenendo polveri <250 µm o <75 µm secondo specifica cliente, con produttività 2–3 t/h e alta ripetibilità dei parametri. Coerenti con le migliori pratiche di economia circolare, le soluzioni REC sostengono un modo di produrre più razionale e lungimirante, contribuendo a rafforzare l'efficienza e la resilienza dell'industria ceramica.

REC Tiles and REC Pitcher - recovery of fired ceramic waste

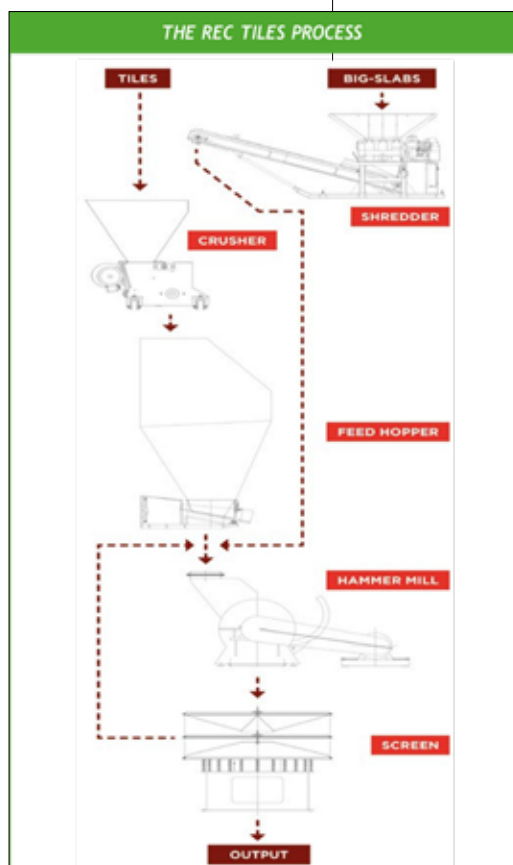
The management of non-hazardous special waste generated by industrial activities requires increasingly effective and circular recovery solutions. This is where Minerali Industriali Engineering commitment comes in: transforming a cost into a resource, reducing environmental impact and increasing process competitiveness. Waste recovery and valorisation are part of the DNA of the Minerali Group and long established practices in its mining plants.

The REC Tiles and REC Pitcher solutions represent a decisive innovation in the recovery of fired ceramic waste, enabling tile and sanitaryware manufacturers to close the production cycle with safe, high efficiency technologies, in line with the MIE360 vision.

REC Tiles processes fired waste from ceramic tiles and large slabs (big slabs). The process includes pre crushing with a calibrator followed by fine grinding in a hammer mill; high efficiency screening produces a uniform product <5 mm, with a capacity of 5–6 t/h. The coarse fraction (<5 mm) is automatically recirculated to ensure continuity and maximum yield.

REC Pitcher is dedicated to fired waste from sanitaryware production. After pre crushing, hammer mill grinding and screening with oversize recirculation, the compliant material is fed to the high pressure roll mill (RHP – High Pressure Roll Mill) for selective regrinding, producing powders <250 µm or <75 µm according to customer specifications, with a capacity of 2–3 t/h and high repeatability of process parameters.

Aligned with best practices in the circular economy, the REC solutions support a more rational and forward looking way of manufacturing, helping strengthen the efficiency and resilience of the ceramic industry.



RHP - High Pressure Roll Mill

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

Moduli compatti per la decorazione dei mattoni faccia a vista all'uscita dell'estrusore

Smac negli ultimi anni si è impegnata a studiare moduli compatti che permettono in pochi metri di combinare metodi di decorazione diversi fra loro per ottenere effetti finali di notevole impatto e superfici sempre più ricche.

- Copertura uniforme. L'applicazione avviene tramite cabine a dischi, modelli SIT, con diffusione centrifuga del colore. La diffusione centrifuga dello smalto/ingobbio avviene per mezzo di rotazione ad alta velocità di pacchi disco di diversi diametri e disegno. Questo metodo è cresciuto enormemente e viene riconosciuto il migliore per la copertura uniforme con smalti/ingobbi, sia dei pezzi standard sia della sempre più crescente varietà di pezzi speciali.
- Sistema di spruzzatura MULTICOLOR®. Il sistema MULTICOLOR® è un brevetto esclusivo di Smac ed è caratterizzato da un'unica cabina di spruzzatura equipaggiata con speciali aerografi che permettono di spruzzare fino a 4 colori diversi con lo stesso ugello. L'effetto finale sarà una variazione cromatica graduale senza sovrapposizioni di colori. MULTICOLOR® oltre ad offrire effetti di sfumatura esclusivi è la soluzione migliore per impianti con poca disponibilità di spazio.
- Decorazione con polveri colorate. Smac ha sviluppato nuovi modelli di macchina per applicazione di ingobbi colorati in polvere sui tre lati visibili del mattone, denominati STABLDY e DECOBRICK. Con questo metodo si potranno ottenere, per esempio, effetti finali che variano da punti concentrati, chiazze diffuse a effetti di tipo copertura uniforme.
- Decorazione con applicazione di sabbie. Un'ulteriore possibilità di decorazione a secco è l'applicazione a pressione di sabbie, su materiale "verde" all'uscita dell'estrusore. Per fare ciò, è utilizzata la macchina sabbiatrice modello MAS. Una ulteriore decorazione sarà possibile grazie alla possibilità di installare un dispositivo con speciali rulli 3D incisi al laser che permettono di realizzare strutture e textures per effetti rustici.

Nei moduli compatti realizzati da Smac, vengono combinate più tipologie di decorazione come sopra descritte a seconda dello spazio disponibile e dell'effetto che si vuole realizzare sulle superfici.



Compact modules for decoration of facing bricks at the extruder exit

In recent years, Smac has been committed to studying compact modules that in a few meters combine different decoration methods to obtain final effects of considerable impact and richer surfaces.

- *Uniform coverage. The application is made with slinger cabins, SIT models, with centrifugal color diffusion. The centrifugal diffusion of the glaze/engobe is made by means of high-speed rotation of disc packs of different diameters and design. This method is widely used and is recognized as the best one for uniform coverage, both of standard pieces and of the ever-increasing variety of special pieces.*
- *MULTICOLOR® spraying system. MULTICOLOR® is a patented system for Smac and is characterised by a spraying booth equipped with special spray-gun allowing to apply up to 4 different colours with the same nozzle. The final effect is a chromatic variation with gradual blending from one colour to another and with no apparent overlaying of colours. MULTICOLOR® offers not only a great effect but it is also the best solution in production plant where the available space is reduced.*
- *Decoration with dry engobe powders. Smac has developed a new model of dry application machines called STABLDY and DECOBRICK to allowing the decoration with powders of all the three visible sides of the brick. With this method, it's possible to obtain, for example, effects that vary from concentrated points, diffused splashes and uniform cover effects.*
- *Decoration with sand application. One of the possibility of dry decoration is the application of sands by pressure, on "green" material, just after the extruder. For doing that it's used the sand blasting machine model MAS. A further decoration comes from the possibility to apply at the exit of the sand blasting machine a module with 3D engraved and shaped rollers giving to the final brick a rustic effect with the desired texture.*

The combination possibilities are the most varied while always respecting the spaces available at the extruder outlet.



A ZETA GOMMA

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

FLEX 360 - soluzione evoluta per squadratrici a secco

FLEX 360 nasce dall'esperienza diretta di A Zeta Gomma all'interno del distretto ceramico di Sassuolo, dove da quasi cinquant'anni l'azienda affianca i produttori di piastrelle nello sviluppo di soluzioni tecniche pensate per affrontare condizioni di lavoro sempre più gravose. È in questo contesto che prende forma una cinghia progettata specificamente per le squadratrici a secco, una delle applicazioni più impegnative in termini di usura e stress termico.

Il progetto FLEX 360 è il risultato di un percorso di ricerca e sviluppo mirato, che ha portato alla selezione di materiali e mescole in grado di garantire prestazioni elevate e costanti nel tempo. La cinghia è realizzata in poliuretano nero ad alta resistenza all'abrasione e rivestita in gomma verde con una mescola studiata per sopportare temperature elevate e sollecitazioni intense, offrendo un netto miglioramento rispetto alle soluzioni tradizionali.

Un elemento distintivo di FLEX 360 è rappresentato dalle speciali scanalature realizzate per trattenere il talco più a lungo sulla superficie. Questa lavorazione consente di ridurre l'usura, favorire il raffreddamento durante il funzionamento e migliorare la stabilità delle prestazioni, contribuendo in modo concreto ad allungare la vita utile della cinghia. La maggiore durata operativa si traduce in meno interventi di manutenzione, riduzione dei fermi macchina e ottimizzazione dei costi di esercizio, aspetti centrali per gli impianti ceramici ad alta produttività. Con una resistenza termica fino a 130°C e affidabilità anche nelle condizioni più critiche, FLEX 360 si inserisce tra le soluzioni più avanzate oggi disponibili per le squadratrici a secco, confermando l'approccio di A Zeta Gomma: trasformare l'esperienza sul campo in innovazione concreta per il settore ceramico.

FLEX 360 - advanced solution for dry squaring machines

FLEX 360 is the result of A Zeta Gomma's long-standing experience in the Sassuolo ceramic district, where for nearly fifty years the company has supported tile manufacturers in the development of technical solutions capable of meeting increasingly demanding operating conditions. Within this context, a belt specifically engineered for dry squaring machines took shape, one of the most challenging applications in terms of wear and thermal stress.

The FLEX 360 project stems from a focused research and development process, leading to the careful selection of materials and compounds designed to ensure high and consistent performance over time. The belt is manufactured in black polyurethane with high abrasion resistance and coated with a green rubber layer featuring a compound formulated to withstand high temperatures and intense mechanical stress, offering a clear improvement over traditional solutions.

A distinctive feature of FLEX 360 is its specially designed grooves, which allow talc to be retained on the surface for extended periods. This design reduces wear, enhances cooling during operation, and improves performance stability, making a tangible contribution to extending the belt's service life.

The resulting longer operating life translates into fewer maintenance interventions, reduced machine downtime, and optimized operating costs, key factors for high-productivity ceramic plants. With thermal resistance up to 130°C and reliable performance even under the most



critical conditions, FLEX 360 stands among the most advanced solutions currently available for dry squaring machines, confirming A Zeta Gomma's approach of transforming field experience into concrete innovation for the ceramic industry.

SACMI

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

Intralogistica per la gestione delle grandi lastre

SACMI potenzia il tema dell'intralogistica "customer oriented" con l'obiettivo di offrire nuove opportunità ai propri clienti, con soluzioni calzate sulle esigenze specifiche, e con precise ambizioni di sviluppo extra-business.

Nel ceramico, il tema dell'intralogistica tocca in modo particolare le grandi lastre dalla gestione del semilavorato allo stoccaggio del prodotto finito alla composizione dell'ordine. Anche in questo caso il punto di partenza non è una singola macchina o soluzione tecnologica ma lo stesso software di supervisione e gestione dell'impianto.

Con l'estensione di HERE SACMI e il *real-time tracking*, cioè la possibilità di assegnare un'identità digitale ad ogni singola lastra, è possibile concretizzare un approccio completamente nuovo alla gestione del magazzino. Il primo, il magazzino vero e proprio, continua ad operare al servizio della produzione. Il secondo diventa un "buffer dinamico", finalizzato alla composizione dell'ordine nel modo più efficiente e rapido possibile, sfruttando nuovi concetti come le soluzioni con isole di *picking* e sequenziatori automatici, di recente sviluppo, raddoppiando l'efficienza rispetto ad altri sistemi manuali o semi-automatici e garantendo un controllo totale sulla tracciabilità, la qualità e l'integrità di ogni singola lastra movimentata. La piattaforma digitale SACMI Intralogistics, completa di applicazioni di visione ed intelligenza artificiale, permette l'integrazione di ogni soluzione automatica di *material handling*. La formula è quella di approcciare Intralogistica con logica "distribuita e diffusiva" declinata attraverso applicazione di robotica e veicoli industriali a guida autonoma (LGV ed AMR).

Modulare e configurabile in base alle esigenze del cliente, questo tipo di offerta consegue all'opportunità di "svincolare" - nel senso di separare produzione da spedizione - i flussi produttivi, quindi non dipende da una tecnologia specifica: sarà SACMI a definire con il cliente la configurazione più opportuna. Ne deriva l'opportunità di applicare ogni tipo di soluzione funzionale a conseguire gli obiettivi desiderati.

Software, veicoli a guida autonoma, soluzioni robotizzate, sistemi di visione artificiale, SACMI Intralogistics è attrezzata per fornire al cliente una risposta a 360°, comprese simulazioni avanzate (*digital twin*) e tempi di ritorno dell'investimento. Completando così l'offerta in un ambito chiave per il futuro dei propri *core business* e con nuove opportunità di crescita extra-settore.

SACMI, con la nuova BU Intralogistics, completa il concetto di Easy factory e chiude il cerchio sulla fabbrica ceramica e non solo, ponendosi come unico fornitore di impianti completi e "chiavi in mano" dalla materia prima alla spedizione del prodotto finito.

Intralogistics for large slab material handling

SACMI is strengthening its customer-oriented intralogistics. The goal is to provide customers with new opportunities tailored to their specific needs, with an ambitious focus on extra-business development.

In the ceramics industry, intralogistics is especially relevant to large slabs, from semi-finished product management to finished product storage and order composition. Here too, the starting point is not a single machine or technological solution, but the plant supervision and management software itself.

With the SACMI HERE extension and real-time tracking - that is, the ability to assign a digital ID to individual slabs - it's possible to implement a completely new approach to warehouse management. The former, the actual warehouse, continues to serve production requirements. The latter acts as a 'dynamic buffer', helping to make up orders as efficiently and quickly as possible. This is achieved by implementing newly-developed solutions with picking islands and automatic sequencers, doubling efficiency compared to other manual or semi-automatic systems and ensuring full control over the traceability, quality and integrity of every single slab handled. The SACMI Intralogistics digital platform, complete with vision and AI applications, allows smooth integration of any automatic material handling system. The formula is to take a 'distributed and diffusive' approach to intralogistics by deploying robotics and autonomous industrial vehicles (LGVs and AMRs).

Modular and configurable as per customer requirements, this solution provides the opportunity to 'split' production flows (i.e. to separate production from shipping) and does not, therefore, depend on a specific technology: in short, SACMI works in concert with the customer to define the most suitable configuration. This provides opportunities to apply any solution (already in use or derived from other industries) that helps achieve the desired goals.

Software, autonomous vehicles, robotics and artificial vision systems ensure SACMI Intralogistics is equipped to provide customers with an all-round response that includes cutting-

edge 'digital twin' simulations and a swift return on investment. This completes the range in an area that's crucial to the future of SACMI's core businesses and offers new opportunities for growth beyond them.

With its new Intralogistics BU, SACMI completes the easy Factory concept and comes full circle on ceramic plants - and beyond - positioning itself as a sole provider of complete, turnkey lines, from raw materials to finished product shipment.



SMALTOCHIMICA

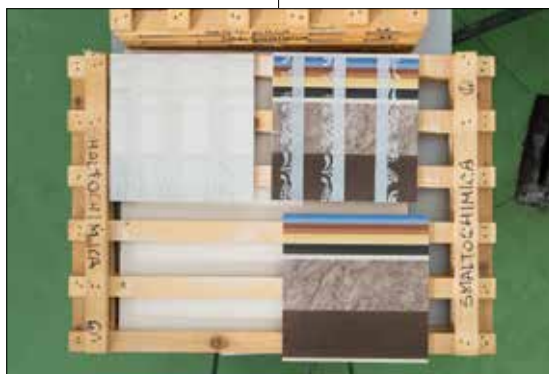
Via del Crociale, 52 - 41042 Spezzano (MO)
Tel +39 0536 845055 - Fax +39 0536 843600
www.smaltchimica.it - info@smaltchimica.it

Digicol - serie di colle per applicazione inkjet

La famiglia Digicol rappresenta la più completa serie di colle per applicazione inkjet disponibile per il settore ceramico. Tutti i prodotti della serie sono idonei sia all'utilizzo in macchine dotate di granigliatore integrato, che in stampanti tradizionali che prevedono l'impiego di granigliatore separato.

Studiate per massimizzare il potere di adesione sono idonee all'impiego nella maggior parte delle decoratrici installate e mostrano ottima compatibilità con gli inchiostri di normale utilizzo.

- Digicol Plus - Adatte praticamente ad ogni tipologia di testina installata, permettono ottime prestazioni e grande facilità di utilizzo in produzione. Estremamente flessibili consentono di ottenere effetti materici senza rinunciare alla definizione grafica. Sono disponibili in un'ampia gamma di texture dall'extra-glossy al matt antilucente.
- Digicol Pure - Queste esclusive formulazioni nate per ridurre le emissioni di carbonio organico durante le fasi di cottura, migliorano la qualità delle emissioni e riducono sensibilmente anche lo sviluppo delle componenti odorogene migliorando l'impatto ambientale. Adeguate alle decoratrici digitali installate e compatibili con la maggior parte degli inchiostri utilizzati, non necessitano particolari modifiche alle linee produttive. Disponibili nelle versioni lucida e matt.
- Digicol Next - Le colle digitali a base acqua sono prodotti di elevato contenuto tecnologico che consentono un significativo abbattimento di tutti i parametri emissivi comunemente rilevati nei monitoraggi ambientali, compresi gli odorigeni. Garantiscono ottime prestazioni applicative, sia a campo pieno che nella realizzazione di grafiche, buona compatibilità con gli inchiostri digitali di comune utilizzo, consentendo lo sviluppo di prodotti materici con alto valore aggiunto. Permettono l'adesione di elevati quantitativi di graniglia, rendendole adeguate alla produzione di levigati. Necessitano l'utilizzo di testine compatibili.



Digicol - series of glues for inkjet application

The Digicol range represents the most complete series of glues for inkjet application for the ceramic sector. All the products in this range are suitable for integrated shot blast machines and traditional printers that require the use of a separate shot blast machine.

Designed to maximize adhesion power, they are suitable for most types of decorating machines and show excellent compatibility with the majority of inks used in the ceramic sector.

- Digicol Plus - Suitable for every type of printing head, they feature excellent performance and tremendous ease of use in production. Extremely flexible, they permit the attainment of material effects without compromising graphic definition. They are available in a wide range of textures from extra-glossy to anti-light matt finish.
- Digicol Pure - These exclusive formulations created specifically to reduce organic carbon emissions during firing, improve the quality of emissions and significantly reduce the development of the odorous components, therefore considerably reducing the negative impact on the environment. Suitable for most types of decorating machines and compatible with the majority of inks, they do not require particular changes to the production lines. Available in glossy and matt finish.
- Digicol Next - Water-based digital glues are products with a high technological content that means a significant reduction of all parameters commonly detected in environmental monitoring, including odour-emissions. They guarantee excellent application performance, both for full-filled graphics or special effects, good compatibility with the most prevalently used digital inks, leading to the development of material products with high added value. They empower the adhesion of high quantities of grit, making them suitable for the production of smooth surfaces. They require the use of compatible printing heads.

GEOMIX

Viale Regina Pacis, 82 - 41049 Sassuolo (MO)
Tel. +39 0536 823722 - Fax +39 0536 990465
www.geomixsrl.it - info@geomixsrl.it

Argille, caolini, prodotti plastici argillosi e altre materie prime per la produzione di impasti ceramici

Geomix è un'azienda italiana che opera nel settore della lavorazione e distribuzione di materie prime per l'industria della ceramica, dei sanitari e materiali refrattari. Con sede nel cuore del distretto ceramico, si è affermata in pochi anni come azienda di riferimento per la peculiarità delle proprie materie prime e per l'orientamento continuo verso lo sviluppo di nuovi prodotti e miscele che possano soddisfare le continue esigenze dei clienti, sempre volte alla ricerca di nuove soluzioni per seguire le continue evoluzioni tecnologiche ed impiantistiche.

La società rappresenta e commercializza direttamente per il mercato italiano storiche aziende di argille tedesche come Goerg & Schneider e Maroton.

A queste si aggiungono nuove realtà emergenti europee, di cui Geomix detiene l'esclusiva per il mercato italiano, come la portoghese Corbario con la loro ampia gamma di argille e caolini, le società turche Erven e Errenk e la società rumena Iris-Aly Explorer, anch'esse con vari prodotti plastici argillosi assolutamente necessari alla produzione di impasti ceramici.

A chiudere il pacchetto prodotti, vanno inoltre citati i pregiati caolini francesi e ucraini SOKA, le argille bianche spagnole della ditta Arcillas BYB, le argille indiane della società Jay Ganesh oltre a varie altre materie prime come bentoniti, feldspati turchi e allumine idrate e calcinate.

L'azienda è dotata di un laboratorio tecnologico, GeomixLAB, equipaggiato con i più moderni strumenti per la caratterizzazione

tecnologica di materie prime e impasti ceramici, e di strumentazione e tecnologie all'avanguardia per analisi chimiche su qualsiasi prodotto. GeomixLab oltre a concentrarsi sulla ricerca di nuove materie prime, offre un controllo costante su tutti i prodotti commercializzati, con verifiche regolari sui materiali in arrivo ai terminali portuali o agli scali intermodali e direttamente presso le aziende ceramiche.

Clays and kaolins, clayey plastic products and other raw materials for the production of ceramic bodies

Geomix is an Italian company which operates in the processing and distribution of raw materials for the ceramic, sanitary-ware and refractory materials industry. Located in the heart of the ceramic district, it has established itself in a few years as a leading company for the peculiarity of its raw materials and for the continuous orientation towards the development of new products and blends that can satisfy the continuous needs of customers, always looking for new solutions to follow the continuous technological and plant evolution.

The company represents and markets historical German clay companies directly for the Italian market such as Goerg & Schneider and Maroton. To these are added new emerging European companies, of which Geomix holds the exclusive for the Italian market, such as the Portuguese Corbario with their wide range of clays and kaolins, the Turkish companies Erven and Errenk and the Romanian company Iris-Aly Explorer, also with various clayey plastic products absolutely necessary for the production of ceramic bodies.

To close the product package, we should also mention the precious French and Ukrainian SOKA kaolins, the white Spanish clays from Arcillas BYB, the Indian clay from Jay Ganesh company as well as various other raw materials such as bentonites, Turkish feldspar and hydrated and calcined aluminas. The company has a technological laboratory, GeomixLAB, equipped with the most modern instruments for the technological characterization of raw materials and ceramic bodies, and state-of-the-art instrumentation and technologies for chemical analysis on any product. In addition to focusing on the search for new raw materials, GeomixLab offers constant control over all the products marketed, with regular checks

on materials arriving at the port terminals or intermodal ports and directly into ceramics.

	Germany	Germany	Portugal	Turkey	France	India	Romania
Argilla / Clay	AT-711	2313/B	ID-9	GE-50	CS-21	AG-30	BHQ
Analisi chimica / Chemical analysis							
SiO ₂	63,00	64,00	63,50	63,00	69,50	52,00	63,00
Al ₂ O ₃	21,00	23,50	26,00	22,50	21,00	30,00	23,00
Fe ₂ O ₃	2,00	1,25	1,20	2,60	0,70	1,20	2,70
TiO ₂	2,10	1,30	0,40	1,10	0,30	1,10	1,10
CaO	0,70	0,20	0,05	0,40	0,15	1,60	0,30
MgO	0,80	0,30	0,20	0,60	0,20	0,40	0,40
Na ₂ O	0,50	0,25	0,10	0,50	0,25	0,30	0,30
K ₂ O	2,30	2,30	2,15	2,00	1,10	1,20	2,20
P.F.	7,60	6,90	6,50	7,30	6,80	12,20	7,00
Analisi mineralogica / Mineralogical Analysis							
Illite	18	16	10	22	4	20	26
Kaolinite	37	39	44	39	55	67	41
Quartz	34	42	43	36	38	10	31
Others mineral	11	3	3	3	3	3	2
Caratteristiche meccaniche / Mechanical characteristic							
Module of ropture (N/mm ²)	9,1	6,5	5,0	8,0	4,5	7,3	6,7
Specific Surface (M ² /gr)	150	80	40	130	20	105	85
Shrinkage (%)	7,8	7,4	5,0	8,6	1,0	9,0	7,2
Water Absorbion (%)	1,0	2,0	7,0	0,1	15,0	1,8	0,2
Colore di cottura / Firing colour							
L	61,0	76,4	85,0	60,5	90,0	78,0	58,0
a	4,2	2,7	4,0	1,6	0,5	0,5	3,0
b	25,7	10,3	9,0	17,2	4,5	13,0	15,0

ELLEK AUTOMAZIONI

Via per Reggio, 30/0 - 42019 Arceto di Scandiano (RE)
Tel. +39 0522 764011 - Fax +39 0522 764034
www.ellek.it - info@ellek.it

Impianti di preparazione materie prime per l'industria ceramica

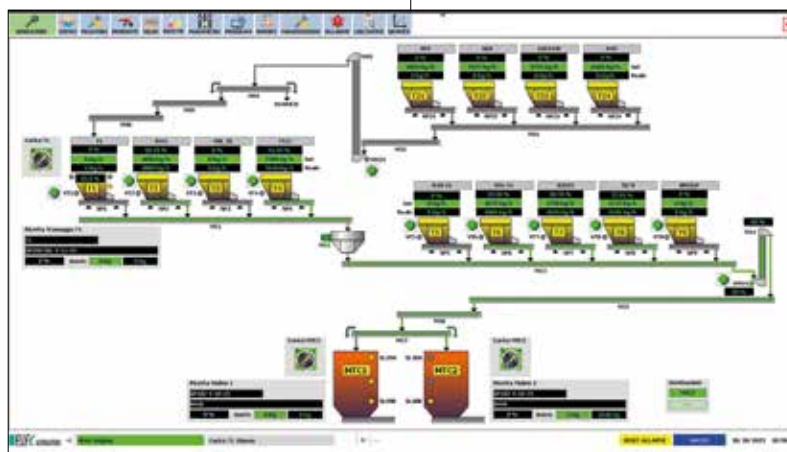
Gli impianti Ellek dedicati alla preparazione degli impasti ceramici sono concepiti come sistemi integrati, nei quali automazione, controllo di processo e affidabilità meccanica operano in modo sinergico. Dalla gestione dei silos di stoccaggio alla dosatura delle materie prime, fino alle fasi di macinazione, miscelazione e omogeneizzazione, ogni sezione dell'impianto è studiata per assicurare precisione, ripetibilità e continuità produttiva.

Un elemento distintivo delle soluzioni Ellek è l'elevato livello di automazione dei processi di dosaggio e miscelazione. L'utilizzo di sistemi di pesatura accurati e di logiche di controllo avanzate consente di mantenere costante la composizione degli impasti, riducendo le variazioni qualitative e gli scarti di produzione. La gestione automatizzata delle ricette permette inoltre rapidi cambi di produzione, migliorando la flessibilità dell'impianto e riducendo i tempi di fermo.

Gli impianti di preparazione materie prime realizzati da Ellek Automazioni integrano sistemi di supervisione e controllo che consentono il monitoraggio continuo dei parametri di processo. Attraverso interfacce intuitive, l'operatore può verificare in tempo reale lo stato dell'impianto, intervenire in caso di anomalie e ottimizzare il funzionamento delle singole sezioni. La raccolta e l'analisi dei dati di processo rappresentano un supporto fondamentale per il miglioramento continuo e per la tracciabilità della produzione.

Particolare attenzione è dedicata all'affidabilità e alla manutenzione degli impianti. Le soluzioni Ellek sono progettate per operare in ambienti gravosi, tipici dell'industria ceramica, garantendo robustezza e facilità di intervento. L'integrazione di funzioni di diagnostica avanzata consente di prevenire guasti e ridurre i tempi di inattività. Grazie a un approccio su misura e a una profonda conoscenza dei

processi ceramici, Ellek Automazioni si propone come partner tecnologico per le aziende del settore, offrendo impianti di preparazione delle materie prime in grado di coniugare qualità del prodotto, efficienza produttiva e affidabilità nel tempo.



Raw material preparation systems for the ceramic industry

Ellek's plants for the preparation of ceramic mixtures are designed as integrated systems in which automation, process control and mechanical reliability work in synergy. From the management of storage silos to the dosing of raw materials, through to the grinding, mixing and homogenisation stages, each section of the plant is designed to ensure precision, repeatability and production continuity.

A distinctive feature of Ellek's solutions is the high level of automation of the dosing and mixing processes. The use of accurate weighing systems and advanced control logic allows the composition of the mixtures to be kept constant, reducing



quality variations and production waste. Automated recipe management also allows for rapid production changes, improving plant flexibility and reducing downtime.

The raw material preparation plants manufactured by Ellek Automazioni integrate supervision and control systems that allow continuous

monitoring of process parameters. Through intuitive interfaces, the operator can check the status of the plant in real time, intervene in case of anomalies and optimise the operation of individual sections. The collection and analysis of process data provide fundamental support for continuous improvement and production traceability.

Particular attention is paid to the reliability and maintenance of the plants. Ellek solutions are designed to operate in harsh environments, typical of the ceramic industry, ensuring robustness and ease of intervention. The integration of advanced diagnostic functions prevents breakdowns and

reduces downtime.

Thanks to a tailor-made approach and in-depth knowledge of ceramic processes, Ellek Automazioni is a technological partner for companies in the sector, offering raw material preparation plants that combine product quality, production efficiency and long-term reliability.

AVVIAMO IL TUO FUTURO

DAL 1999

DALLA PROGETTAZIONE DEL
SOFTWARE ALLA REALIZZAZIONE
DELL'IMPIANTO FINITO



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

www.ellek.it

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

info@ellek.it

SMALTICERAM

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

SJW, SJU, SJK e SJS - Tecnologie digitali per l'evoluzione dei processi ceramici

Nel panorama delle tecnologie per la produzione ceramica, Smalticeram presenta soluzioni digitali avanzate per applicazioni ad alto scarico - SJW, SJU, SJK e SJS - sviluppate per migliorare l'efficienza dei processi, l'affidabilità produttiva e il controllo applicativo nelle linee ceramiche.

Le nuove tecnologie nascono da un percorso di sviluppo orientato a un'innovazione responsabile e progressiva, progettata per integrarsi nei processi esistenti.

La serie SJW, comprende colle, effetti ceramici *glossy*, *matt* e quadricromia, ed è stata studiata per applicazioni digitali a base acqua. Garantisce stabilità, qualità estetica e continuità produttiva, contribuendo al miglioramento delle condizioni di processo grazie alla riduzione di odori ed emissioni. SJU è una applicazione digitale brevettata a bassa emissione, pienamente compatibile con le stampanti digitali a base solvente. Consente un'adozione immediata in

produzione, favorendo una transizione tecnologica fluida. La colla SJU004 rappresenta la prima applicazione industriale di questa soluzione.

La serie SJK amplia le possibilità applicative degli Smalti Digitali, permettendo la realizzazione di strutture e smaltature digitali con elevato controllo e ripetibilità, aprendo nuove prospettive per il digitale strutturale in ambito industriale.

SJS affronta una delle principali sfide della decorazione ceramica digitale: sincronizzare rilievo e decorazione in un'unica applicazione, intensificando il colore nei bassorilievi e ottimizzando tempi e risorse produttive. Con SJW, SJU, SJK e SJS, Smalticeram consolida il proprio sviluppo nelle tecnologie digitali, offrendo soluzioni progettate per supportare l'evoluzione dei processi produttivi ceramici ad alto contenuto tecnologico.



SJW, SJU, SJK e SJS - Digital technologies for the evolution of ceramic processes

Within the landscape of technologies for ceramic production, Smalticeram introduces advanced digital solutions for high-discharge applications - SJW, SJU, SJK and SJS - developed to enhance process efficiency, production reliability, and application control in ceramic lines.

These new technologies stem from a development path focused on responsible and progressive innovation, designed to integrate seamlessly into existing processes. The SJW series includes glues, glossy and matt ceramic effects, and four-color solutions, and has been specifically developed for water-based digital applications. It ensures stability, aesthetic quality, and production continuity,

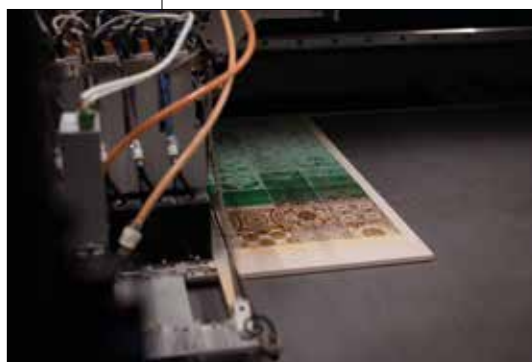
contributing to improved process conditions through the reduction of odors and emissions.

SJU is a patented low-emission digital application, fully compatible with solvent-based digital printers. It enables immediate adoption in production, supporting

a smooth technological transition. The SJU004 glue represents the first industrial application of this solution. The SJK series expands the application possibilities of Digital Glazes, enabling the creation of digital structures and glazing with a high level of control and repeatability, opening new perspectives for structural digital applications in the industrial field.

SJS addresses one of the main challenges of digital ceramic decoration: synchronizing relief and decoration in a single application, intensifying color in bas-reliefs while optimizing production time and resources.

With SJW, SJU, SJK and SJS, Smalticeram strengthens its development in digital technologies, offering solutions designed to support the evolution of high-tech ceramic production processes.



CERCOL

Via Valle d'Aosta, 48 - 41049 Sassuolo (MO)
Tel. +39 0536 801007 - Fax 0536 804860
www.cercol.com - info@cercol.it

F.72 BASE DRY 3 - membrana desolidarizzante, antifrattura e impermeabilizzante

CERCOL, attenta alle esigenze del mercato e all'innovazione tecnologica, propone F.72 BASE DRY 3, una membrana desolidarizzante, antifrattura e impermeabilizzante per la posa di pavimentazioni ceramiche e lapidee su supporti fessurati, umidi e/o non perfettamente stagionati.

Composta da tre strati in polipropilene, garantisce un'elevata adesione sia al sottofondo sia alla pavimentazione e consente la posa su supporti problematici senza la necessità di rispettare i

giunti di frazionamento o dilatazione esistenti. F.72 BASE DRY 3 è indicata per l'impermeabilizzazione di balconi e terrazzi e crea uno strato di separazione che consente la compensazione della pressione del vapore, risultando ideale anche in presenza di umidità residua. Il prodotto è adatto alla posa di pavimentazioni ceramiche e lapidee in ambienti residenziali, commerciali, strutture sanitarie, hotel, locali umidi, balconi e terrazzi, sia in nuove costruzioni sia in interventi di ristrutturazione. Può essere applicato su diversi tipi di sottofondo, tra cui calcestruzzo, massetti cementizi o in anidrite (anche con impianto radiante),

vecchie pavimentazioni in ceramica, resina o parquet, utilizzando un adesivo cementizio migliorato (con primer ove necessario). La pavimentazione può essere posata direttamente sulla membrana con lo stesso adesivo.

L'applicazione di F.72 BASE DRY 3 assicura:

- controllo delle fessurazioni con funzione antifrattura,
- impermeabilizzazione del sottofondo in abbinamento alla bandella elastica F.25 BAND e all'adesivo bicomponente rapido F.72 BASE DRY ADHESIVE per la tenuta delle giunzioni fra i teli affiancati e i punti critici,
- gestione del vapore anche su massetti umidi,
- elevata resistenza meccanica e distribuzione uniforme del calore nei sistemi radianti,
- adesione ottimale della pavimentazione grazie alla rete in polipropilene dello strato superiore.

F.72 BASE DRY 3 - decoupling, anti-fracture and waterproofing membrane

CERCOL, with a constant focus on market requirements and technological innovation, presents F.72 BASE DRY 3, a decoupling, anti-fracture and waterproofing membrane specifically designed for the installation of ceramic and natural stone floor coverings on cracked, damp and/or insufficiently cured substrates.

Manufactured with three layers of polypropylene, the membrane provides excellent adhesion to both the substrate and the floor covering. It allows installation on problematic substrates without the need to respect existing movement or expansion joints. F.72 BASE DRY 3 is suitable for the waterproofing of balconies and terraces and creates a separation layer that enables vapour pressure equalisation, making it ideal even where residual moisture is present.

The product is suitable for the installation of ceramic and natural stone floor coverings in residential and commercial environments, healthcare facilities, hotels, wet areas, balconies and terraces, both in new build projects and refurbishment works. It can be applied to various types of substrates, including concrete, cementitious or anhydrite screeds (also with underfloor heating systems), existing ceramic, resin or parquet flooring, using an improved cement-based adhesive (with primer where required). The floor covering can be installed directly onto the membrane using the same adhesive.



The use of F.72 BASE DRY 3 ensures:

- control of cracking with an effective anti-fracture function,
- waterproofing of the substrate when used in combination with F.25 BAND elastic sealing tape and the fast-setting two-component adhesive F.72 BASE DRY ADHESIVE for sealing joints between adjacent sheets and critical areas,
- effective vapour management, even on damp screeds,
- high mechanical strength and uniform heat distribution in underfloor heating systems,
- optimal adhesion of the floor covering thanks to the polypropylene mesh incorporated in the top layer.

BAAN INDUSTRIAL RAW MATERIALS

Via Maestri del lavoro 10 - 41043 Colombaro di Formigine
Tel. +39 059 553283 / +39 335 7740438
baanmaterials.com - info@baanmaterials.com

Anortosite - minerale per l'applicazione in ceramica

BAAN nel 2026 vuole introdurre nel comprensorio ceramico di Sassuolo il minerale anortosite per l'applicazione ceramica. L'anortosite che andrà a commercializzare BAAN è una roccia di giacitura magmatica intrusiva batolitica, quasi interamente composta da plagioclasio. Si trova sottoforma di corpi intrusivi all'interno di scudi precambriani, pertanto è un materiale estremamente antico. Il colore della roccia va dal grigio scuro al grigio chiaro, quando è più ricco in calcio. Chimicamente è un silico alluminato di calcio, nello specifico: SiO₂ 53%-55%; Al₂O₃ 26%-27%; CaO 8%-9%; Na₂O 6%-7%; Fe₂O₃+TiO₂ 0,40%-0,50%; LOI 1,0%-2,0 (Durezza Mohs: 6; peso specifico: 2,75 gr/cm³)

E come mineralogia è composto principalmente da anortite, quindi albite e diopside, infine nefelina ed ortoclasio. Il giacimento da cui verrà tratto il materiale è ubicato nel nord Europa, ma quelli più estesi e conosciuti sono in Canada (Labrador) ed in Groenlandia (200km a nord-ovest di Nuuk). L'anortosite è un prodotto molto interessante poiché libera in atmosfera bassissime quantità di CO₂ rispetto alle altre materie prime, come ad esempio i feldspati, e soprattutto limita fortemente il ritiro in cottura, quindi diventa valutabile per i produttori di piastrelle ceramiche che utilizzano la pressa con stampo e che quindi devono limitare il ritiro del manufatto ceramico, mantenendolo il più contenuto possibile. Infine, ma non meno interessante, la sua quotazione economica è molto competitiva.

Anorthosite - mineral for ceramic applications

In 2026 BAAN wants to introduce in the Sassuolo ceramic district, anorthosite mineral for ceramic applications. The anorthosite that BAAN will market is a rock of intrusive batholith magmatic origin, composed almost entirely of plagioclase. It is found in the form of intrusive bodies within Precambrian shields (making it an extremely ancient material). The color of the rock ranges from dark gray to light gray when it is richer in calcium. Chemically, it is a calcium aluminate silicate, specifically: SiO₂ 53%-55%; Al₂O₃ 26%-27%; CaO 8%-9%; Na₂O 6%-7%; Fe₂O₃+TiO₂ 0.40%-0.50%; LOI 1.0%-2.0% (Mohs hardness: 6; specific gravity: 2.75 g/cm³).

In terms of mineralogy, it is mainly composed of anorthite, then albite and diopside, and finally nepheline and orthoclase. The deposit from which BAAN will extract the material is located in northern Europe, but the largest and best known deposits are in Canada (Labrador) and Greenland (200 km northwest of Nuuk).

Anorthosite is a very interesting product because it releases very low amounts of CO₂ into the atmosphere compared to other raw materials such as Na and K feldspars and, above all, it greatly limits shrinkage during firing, making it valuable for ceramic tile manufacturers who use mould presses and therefore need to limit the shrinkage of the ceramic product, keeping it as low as possible. Last but not least, its selling price is also interesting.



INDICE PUBBLICITÀ

■ IMPIANTI PER CERAMICHE

A ZETA GOMMA SPA	p. 53
ELLEK AUTOMAZIONI SRL	p. 73
OFFICINE SMAC SPA	p. 48
SACMI IMOLA SC	p. 65
SYSTEM CERAMICS SPA A COESIA GROUP	p. 80
ZAMA SETER SRL	p. 79

■ COLORIFICI E MATERIALI PER CERAMICHE

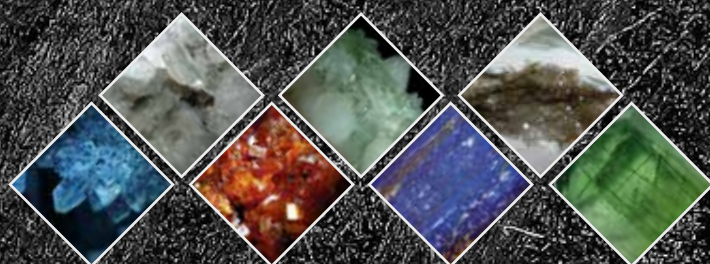
BAAN INDUSTRIAL RAW MATERIALS	p.77
COLOROBIA ITALIA	p.57
MAPEI SPA	p. 3
SMALTICERAM UNICER SPA	p. 2
SMALTOCHIMICA SRL	p.6

■ SERVIZI E LAVORAZIONI SPECIALI

ASSOPOSA	p. 7
CER GIORNALE NEWS	p. 78
CER MAGAZINE DIGITAL	p. 14
CERAMICS OF ITALY	p. 8
CERSAIE	p. 28
GRA-E-BA SRL	p. 4
LATERIZIO ITALIANO	p. 62
RAINBOW INC	p. 37

BAAN

Industrial Raw Materials



**ARGILLE • CAOLINI • FELDSPATI
CROMITE • SBIANCANTI
CIOTTOLI E BIGLIE PER MACINAZIONE
ZIRCONIO • ALLUMINA • ULEXITE
BENTONITE • WOLLASTONITE • TALCO**



BAAN Industrial Raw Materials

Via Maestri del lavoro 10
41043 Colombaro di Formigine (MO) - Italy
info@baanmaterials.com
www.baanmaterials.com

CER giornale NEWS

Il primo emagazine
per la più **aggiornata e completa**
informazione e formazione
degli operatori del settore ceramico



ITALIANO
e
INGLESE



10 numeri/anno

12.000 interlocutori qualificati

Responsabili di produzione - R&S - Università - Laboratori di ricerca

INFO AZIENDALI

FINANZA

FIERE

INNOVAZIONE TECNOLOGICA

ENERGIA

COUNTRY REPORT

SOSTENIBILITÀ

CULTURA

Per ricevere l'emagazine, inviare una email a redazione@confindustriaceramica.it
indicando nome, cognome, azienda ed indirizzo email.

Emagazine edito ed inviato da Edi.Cer. spa, promosso da Confindustria Ceramica.

Zama SETER[®]



Leader nella produzione di termocoppie...

INFINITY DRY



DIGITAL PRECISION, EXTRAORDINARY FINISHES

Infinity Dry is the new advanced digital technology for **selective grit application**, developed by System Ceramics to redefine ceramic surfaces with **precision-applied textures** and **extraordinary tactile effects**.

Powered by **intelligent software** and **vision systems**, Infinity Dry ensures accurate alignment between graphic design and **grit placement**, releasing only the exact amount of material precisely on the designated areas. The result: **consistently high-quality finishes, lower material usage**, and a truly **distinctive aesthetic**.

Its seamless integration into digital production lines maximizes efficiency while promoting **sustainability** through reduced waste and energy needs.

A smart and reliable solution that **redefines surface design**, in the spirit of **continuous innovation** that makes System Ceramics a global technology leader.



Visit systemceramics.com
to discover more!

