

CERAMIC WORLD

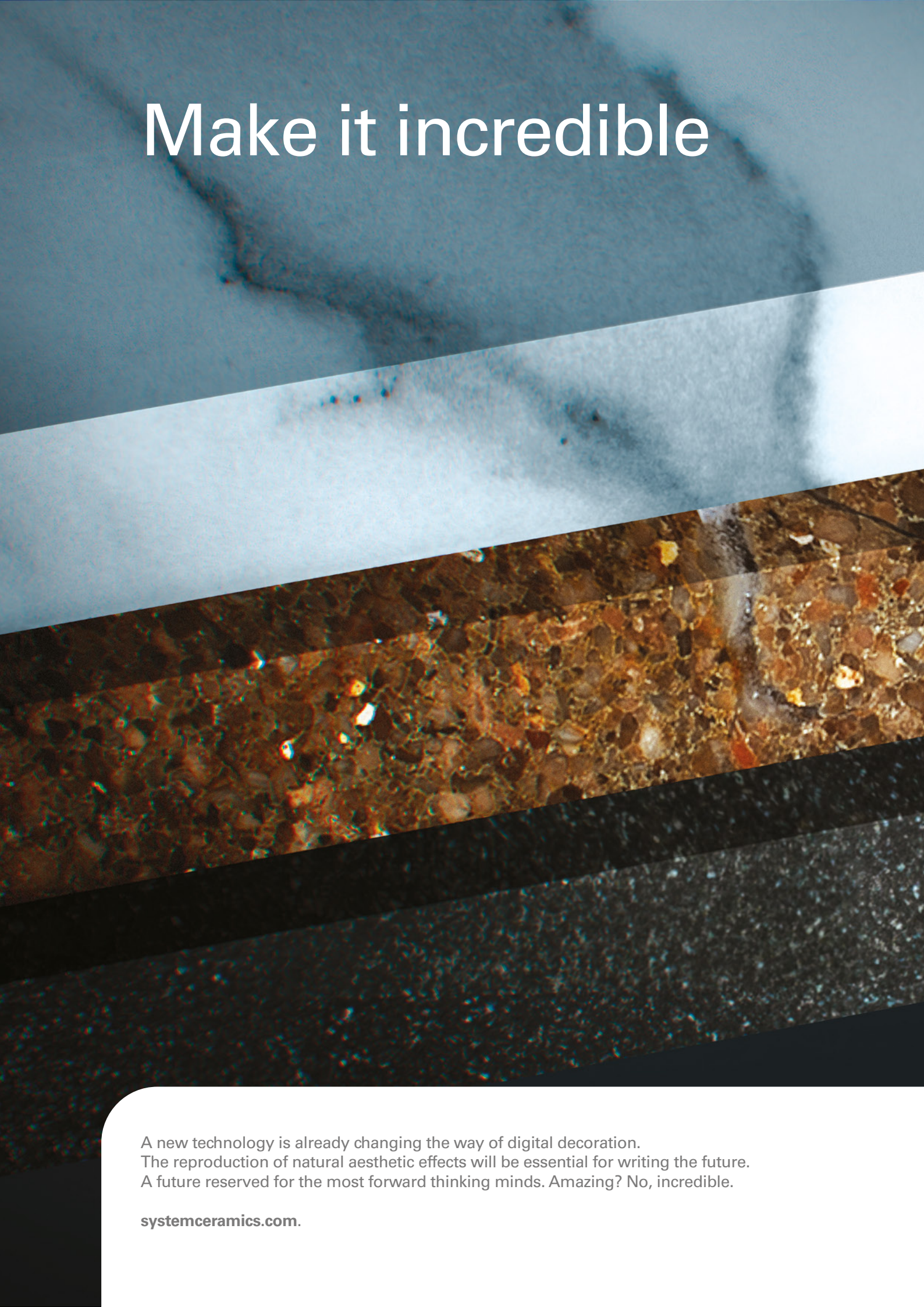
R eview

technology
news
markets



FOCUS ON:

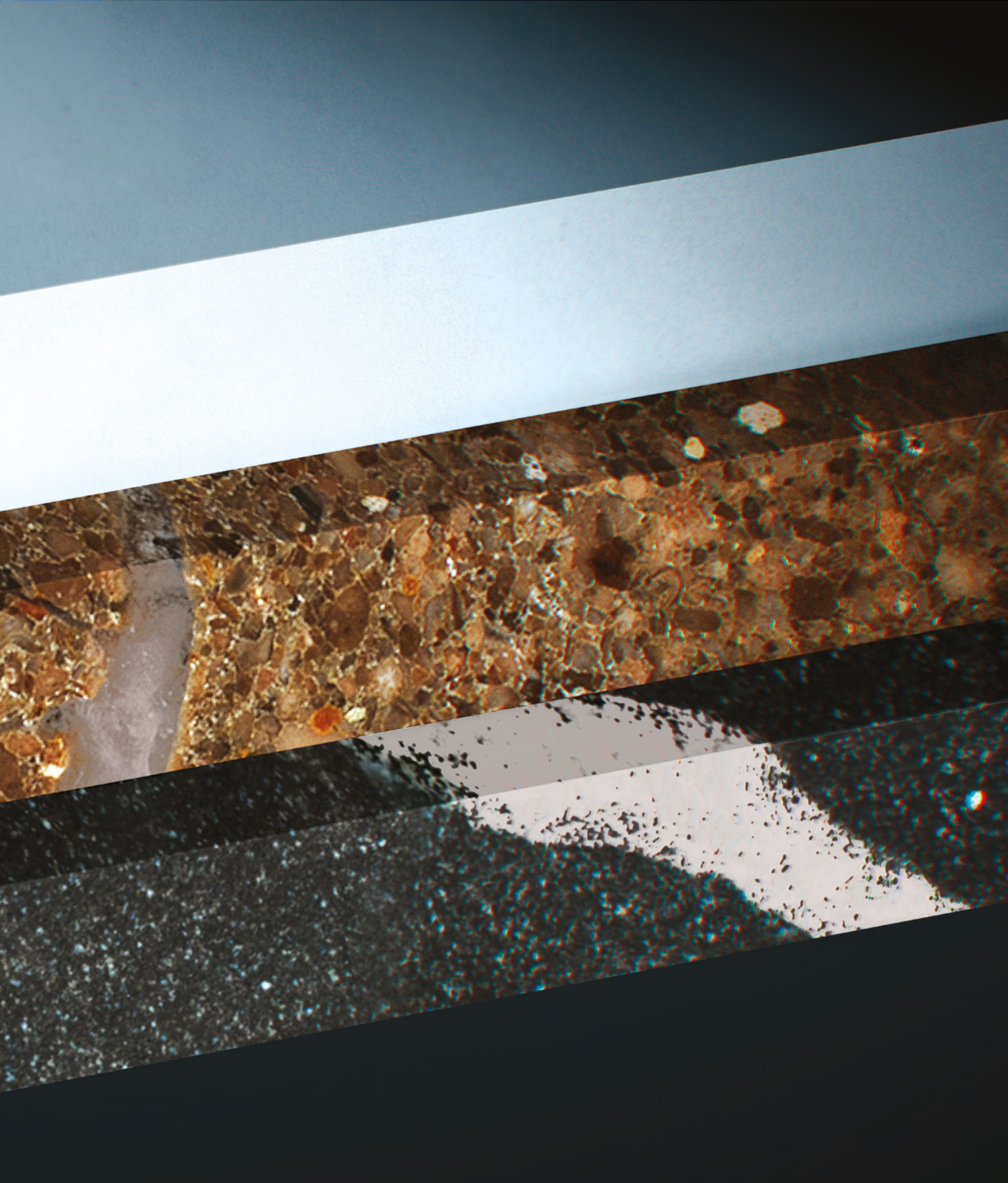
- Sanitaryware & Raw Materials
- Sanitari e Materie Prime
- *Villeroy & Boch passes one-billion-euro revenue mark*
- *Villeroy & Boch vola oltre il miliardo*
- *Gemma, innovation and sustainability in Egypt*
- *Gemma, innovazione e sostenibilità in Egitto*



Make it incredible

A new technology is already changing the way of digital decoration.
The reproduction of natural aesthetic effects will be essential for writing the future.
A future reserved for the most forward thinking minds. Amazing? No, incredible.

systemceramics.com.



GENESIS™



a coesia company



Incredible is next



a coesia company



TORRECID

A Family & Green Company

Innovating with you through
Creativity and Sustainability

www.torrecid.com

having
CHEMISTRY
our with
CUSTOMERS

vidres
www.vidres.com



NATURALLY UNIQUE

Durst Gamma DG for high-resolution digital structure printing with ceramic glazes. Achieves remarkably natural results that are virtually indistinguishable from the original.

- > Unique tile designs
- > Unlimited, non-repetitive structures
- > Sustainability
- > Natural look & feel
- > Materiality



DURST — THE INNOVATION
LEADER IN CERAMICS

durst-group.com/en/ceramics

durst

The Green Engineering

Technologies to reduce energy costs for a lower environmental impact.
Since 1986

Ceramic

Frits & Glaze

Bricks & Rooftile

Glass And Plast

Metal Foundries



www.poppi.it

Cover picture by: Giancarlo Pradelli

9	EDITORIAL	Ceramics of value Ceramica di valore	Paola Giacomini
10	WORLD NEWS		
26	EVENTS	5,000 people gather for Sacmi's 105 th anniversary celebrations In cinquemila per i 105 anni di Sacmi	
28		Cersaie, 95,000 visitors and a focus on nuclear energy Cersaie, 95.000 visitatori e un focus sull'energia nucleare	Davide Miserendino
32	TECNA	Tecna 2024, another successful edition Tecna 2024, un'altra edizione di successo	
36		The winners of the TecnaAwards 2024 I vincitori dei TecnaAwards 2024	
40	ECONOMICS	Mohawk Industries reports slight downturn in third quarter Mohawk Industries in lieve flessione nel terzo trimestre	
44		Italcer Group at the forefront of sustainability Gruppo Italcer all'avanguardia nella sostenibilità	
48	INTERVIEW	Gemma, innovation and sustainability in Egypt Gemma, innovazione e sostenibilità in Egitto	Paola Giacomini

FOCUS ON sanitaryware

TECHNOLOGY

World sanitaryware exports and imports
Export e import mondiale di sanitari

Luca Baraldi

The big players in the sector
I big del settore

Villeroy & Boch passes one-billion-euro revenue mark
Villeroy & Boch vola oltre il miliardo

Milena Bernardi

Geberit outperforms expectations despite challenging conditions
Geberit batte le attese malgrado le condizioni avverse

Sanidecor, the leading sanitaryware producer in Algeria
Sanidecor, il leader del sanitario in Algeria

Milena Bernardi

Digital Product Development: the rise of digital modelling in the sanitaryware industry
Digital Product Development: nel sanitario la modellistica è sempre più digitale

Sacmi Sanitaryware

A new clay for sanitaryware production
Una nuova argilla per la produzione di sanitari

Effediesse

Altadia Group: The hydrogen route to decarbonisation
Gruppo Altadia: La decarbonizzazione passa anche dall'idrogeno

Energy recovery: a step forward in heat management technology
Recupero energetico: un salto tecnologico nella gestione del calore

Poppi Clementino Spa

Id-Tiles, for authentic Italian-made slabs
Id-Tiles, la lastra "DOC"

Digital grit and powder application
Applicazione digitale di graniglie e polveri

System Ceramics

FOCUS ON raw materials

88		More sustainable and higher quality ceramic bodies Impasti ceramici più sostenibili e di qualità	Minerali Industriali
90		LATEST TECHNOLOGIES raw materials	
106		Travel notes of a backpacking geologist - Chapter 2: The 1990s Appunti di viaggio di un geologo "zaino in spalla" - Capitolo 2: Gli anni '90	Gian Paolo Bertolotti
108	TOPICS	The Transition 5.0 Plan for the ceramic industry Il Piano Transizione 5.0 per l'industria ceramica	Stefano Lugli, Priscilla Russo
119	ADVERTISERS' LIST		

QUALITY STARTS HERE



sanLine®

by STEPHAN SCHMIDT

customised clay solutions

excellent deflocculation
characteristics

minimal deformation

high purity

outstanding quality
consistency



**stephan
schmidt group**

Stephan Schmidt KG
DE-65599 Langendernbach · Fon +49 6436 609-0 · www.schmidt-tone.de

ADVERTISING



Publisher / Editore:

Administration and Editorial Office
Amministrazione e Redazione

KAIROS MEDIA GROUP Srl
Via Fossa Buracchione, 84
41126 Baggiovana (MO) - Italy
Tel. +39 059 512103
Fax +39 059 512157
info@kairosmediagroup.it

Iscritto al registro delle imprese
di Modena C.F./P.IVA IT02778050365
Capitale Sociale: € 51.400,00
R.E.A. 329775.
Iscrizione ROC n. 9673
Periodico bimestrale registrato
presso il Tribunale di Modena
al n. 21/17 in data 10/08/2017

- **CEO:**
Gian Paolo Crasta
g.crasta@kairosmediagroup.it
- **Managing Editor / Direttore Editoriale:**
Davide Miserendino
d.miserendino@kairosmediagroup.it
- **Editor / Direttore responsabile:**
Paola Giacomini
p.giacomini@kairosmediagroup.it

- **Editorial Board / Comitato Editoriale:**
Luca Baraldi, Milena Bernardi,
Gian Paolo Crasta, Stefano Lugli

- **Advertising / Pubblicità:**
KAIROS MEDIA GROUP SRL:
Tel. +39 059 512103
Fax +39 059 512157
- Paola Giacomini
mobile +39 335 1864257
p.giacomini@kairosmediagroup.it
- Silvia Lepore
mobile +39 345 7218245
s.lepore@kairosmediagroup.it
- Elisa Verzelli
mobile +39 338 5361966
e.verzelli@kairosmediagroup.it

- **Translation / Traduzioni:**
John Freeman

- **Subscriptions / Abbonamenti:**
www.kairosmediagroup.it/it/shop/abbonamenti-riviste
- **Each copy / una copia** € 4
- **Annual subscription (5 issues)**
Abbonamento annuale (5 numeri)
Italy: € 35; International: € 50;
Special tariffs for group subscriptions are available on request.
- Tariffe speciali per abbonamenti
collettivi sono disponibili su richiesta.

Spedizione in a.p. art. 1 comma 1
DL 353/2003 DCB MODENA

L'IVA sugli abbonamenti, nonché
sulla vendita dei fascicoli separati, è
assolta dall'Editore ai sensi dell'art.
74 primo comma lettera C del DPR
26.10.72 N. 633 e successive
modificazioni e integrazioni.

- **Printer / Stampa**
Faenza Printing Industries SpA
Via Vittime Civili di Guerra 35
48018 Faenza (RA)
- **Graphic Layout, photolits, typesetting**
Progetto grafico e pre stampa
Sara Falsetti
s.falsetti@kairosmediagroup.it

Entire contents copyright
Kairos Media Group. All rights reserved.
*Opinions expressed by writers are not
necessarily those held by the publisher who
is not held responsible. Editorial material,
manuscripts, photographs, transparencies
and artwork will not be returned.*
**Tutti i diritti di riproduzione e
traduzione degli articoli pubblicati
sono riservati.** È vietata la riproduzione
anche parziale senza l'autorizzazione
dell'Editore. Manoscritti, disegni, fotografie
e altro materiale inviato in redazione,
anche se non pubblicati, non verranno
restituiti. La Direzione non assume
responsabilità per le opinioni espresse dagli
autori dei testi redazionali e pubblicitari.

DATE OF GOING TO PRESS / CHIUSO IN REDAZIONE IL: 13/12/2024

KAIROS MEDIA GROUP S.r.l., in conformità al "Testo unico sulla privacy",
garantisce la riservatezza dei dati usati per gli abbonamenti e per gli scopi tipici
della stampa specializzata e la possibilità di modificarli o cancellarli
(art. 7 del D.L. 196/2003) a mezzo richiesta scritta.



ACIMAC
Associazione Costruttori Italiani
Macchine Attrezzature per Ceramica

PROMOTED BY



KAIROS MEDIA GROUP ALSO PUBLISHES:



MATERIALICASA



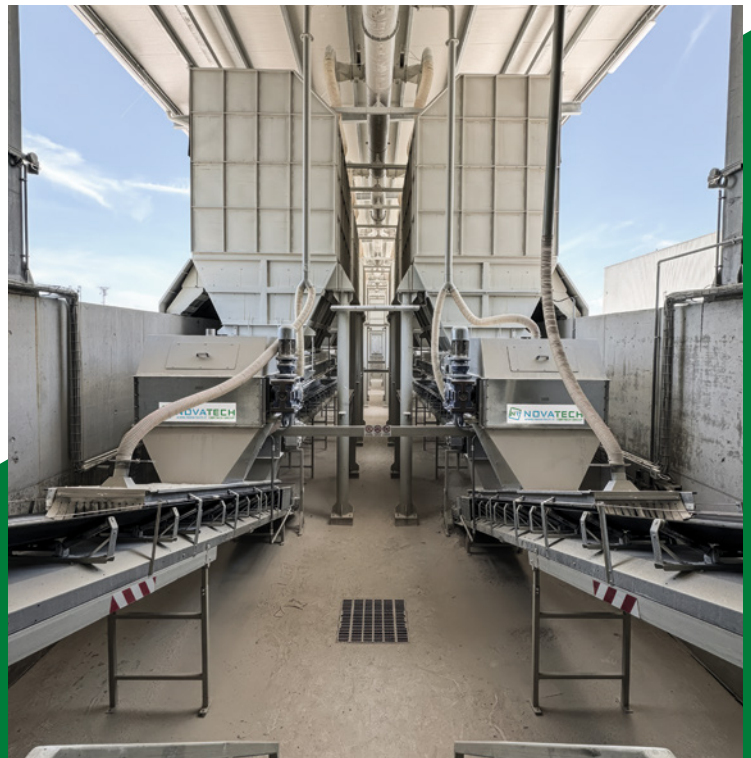
NOVATECH
— CERTECH GROUP —

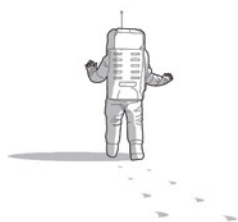
HANDLING RAW MATERIALS *for Passion*



FRONT VIEW OF HOPPERS FOR RAW MATERIALS RECEIPT.

HOPPERS FOR RAW MATERIALS RECEIPT PROVIDED OF EXTRACTOR-WEIGHING BELT AT THE UNLOADING.





PASSION FOR CERAMIC SINCE 1969



GLAZING LINE EQUIPMENTS FOR CERAMIC TILES AND SLABS

CERAMICS OF VALUE

In 2025, Ceramic World Review will be celebrating its 35th anniversary – 35 years of engaging with a readership that has grown steadily over the decades and now spans 187 countries. This ongoing dialogue is sustained not only through the magazine itself but also via the e-magazine CeramicWorldWeb, social media, newsletters, webinars, trade fairs and annual technical conferences organised in collaboration with Acimac.

The most recent of these events, entitled **Ceramica di Valore** ("Ceramics of Value"), was held on 11 December in Modena and was attended by more than 250 professionals from across the Italian ceramic industry's entire supply chain. The conference offered a packed day of discussions and networking opportunities aimed at evaluating the state of the art in ceramic technology and exploring new materials, processes and applications capable of enhancing – and in some cases revolutionising – the production of tiles and slabs. "This is certainly a challenging period for the ceramic industry, but it is precisely for this reason that we believe events like Ceramica di Valore are so important," said Acimac Chairman **Paolo Lamberti** in his opening comments. "They provide an opportunity to explore key topics and discuss the new frontiers of our sector to identify where and how we can further raise standards within our industry."

The conference was divided into two sessions featuring a total of 16 presentations offering high-level, forward-looking content. The morning session, entitled "Innovations in Digital Decoration", included contributions from **System Ceramics, Colorobbia, Sacmi, Vettriceramici, Projecta, Sicer, Kerajet, Smaltochimica and Durst**. The afternoon session, "Innovations for more efficient and sustainable processes", featured presentations by **Imerys, Sacmi, Solar Turbines, BMR, Surfaces Group and Gruppo B&T**.

The central theme of all the presentations was the value of ceramic products and the way in which technologies and materials can boost their competitiveness through a focus on aesthetics, customisation, technical quality and sustainability, ultimately raising industry standards. The morning session explored new forms and functions of ceramics, structures, materiality and digital applications, including their synchronisation and the gradual transition towards digital glazing. The afternoon session focused on more sustainable materials and processes: from raw materials that resolve the issue of free crystalline silica to forming and finishing techniques, and decarbonisation by means of electric thermal machines, highlighting both their benefits and limitations.

The upcoming issues of Ceramic World Review will publish abstracts of all the presentations, which are already available on CeramicWorldWeb.com in full versions consisting of both video and slides.

Happy reading and a successful 2025 to you all! ■

CERAMICA DI VALORE

Nel 2025 Ceramic World Review compie 35 anni. 35 anni spesi tenendo vivo lo scambio con una community di lettori sempre più ampia (oggi distribuita in 187 Paesi), con cui dialoghiamo attraverso queste pagine, l'e-magazine CeramicWorldWeb, i social, le newsletter, i webinar, le fiere e i convegni tecnici organizzati annualmente in collaborazione con Acimac.

Come l'ultimo, "**Ceramica di Valore**", lo scorso 11 dicembre a Modena, capace di coinvolgere in una densa giornata di networking e confronto oltre 250 professionisti dell'intera filiera dell'industria ceramica italiana, dai fornitori di tecnologie e materiali ai produttori di piastrelle. Obiettivo: fare il punto sullo stato dell'arte della tecnologia per la ceramica, sui nuovi materiali, processi e applicazioni in grado di migliorare – e in qualche caso rivoluzionare – la produzione di piastrelle e lastre. "Il momento che sta attraversando la ceramica non è semplice, ma proprio per questo riteniamo sia ancora più importante organizzare momenti come 'Ceramica di Valore', dove possiamo approfondire i temi e confrontarci sulle nuove frontiere del nostro settore, su dove e come alzare l'asticella", ha detto il presidente di Acimac **Paolo Lamberti** nel suo intervento iniziale.

Di altissimo livello e tutti proiettati verso il futuro i contenuti offerti nei 16 interventi che si sono succeduti nelle due sessioni del seminario: "Innovazioni nella

decorazione digitale", al mattino, con le relazioni di **System Ceramics, Colorobbia, Sacmi, Vettriceramici, Projecta, Sicer, Kerajet, Smaltochimica e Durst**; e "Innovazioni per processi più efficienti e sostenibili", al pomeriggio, con gli interventi di **Imerys, Sacmi, Solar Turbines, BMR, Surfaces Group, Gruppo B&T**.

Centrale, per tutti, il valore del prodotto ceramico, ossia come tecnologie e materiali possono incrementarne la competitività puntando su estetica, personalizzazione, qualità tecnica e sostenibilità, alzando, appunto, l'asticella. E se al mattino si è diffusamente parlato di nuove forme e funzioni della ceramica, di strutture e materialità tramite applicazioni digitali, di sincronizzazione delle stesse e di progressivo approdo alla smaltatura digitale, la sessione pomeridiana ha virato sui materiali e processi più sostenibili: dalle materie prime che risolvono il problema della silice cristallina libera, ai processi di formatura e finitura, alla decarbonizzazione tramite macchine termiche elettriche, sottolineandone sia i vantaggi che i limiti. Molto apprezzato anche l'intervento di Stefano Lugli (Acimac), sulle novità del Piano Transizione 5.0 per il settore ceramico, pubblicato qui a pag. 108.

I prossimi numeri di Ceramic World Review ospiteranno gli abstract di tutte le relazioni, già disponibili in versione integrale (video e slide) su CeramicWorldWeb.com.

Buona lettura e buon 2025 a tutti! ■

LAMOSA ORDERS A SECOND I-NK FILLER® SYSTEM

Following the successful implementation of I-Nkfiller® at the Cerámica San Lorenzo facility in Peru, the Lamosa Group – the world's second-largest tile producer – has placed a further order for the technology produced by I-Tech and distributed by Inter Ser for its factory at Guanajuato, Mexico.

The system supplied to the Mexican factory will manage four colours across 13 production lines, each equipped with digital printers from four different manufacturers. To accommodate this large number of digital machines, Lamosa has selected the top-tier I-Nkfiller® PRO version featuring PIM Pro-color management and remote consumption monitoring capabilities.

Based on data from the first few months following installation of the system, results have exceeded expectations and initial evaluations: a return on investment (ROI) in under a year, an increased yield of first-choice products thanks to tone stability and reduced sedimentation defects, fewer production stops for printhead cleaning, and a corresponding increase in productivity. These performance advantages are complemented by operational and management benefits, including the elimination of human error, reduced transport costs and CO2 emissions, and a lower environmental

impact thanks to the elimination of plastic canisters and reduced waste.

I-Nkfiller® is the original automatic filling system for inks, materials and glues for digital printers. With 179 installations worldwide and counting, it is one of the most popular solutions on the market renowned for its performance and shorter-than-expected payback time.

"For the Guanajuato facility, we have installed a complex system in terms of both scale and types of machinery," commented **Paolo Zanoni**, CEO of Inter Ser. "The challenge was successfully met thanks to the reliability of the components and the use of I-Nkfiller® technology, which I-Tech has continued to improve over decades of experience and numerous installations. This solution has completely automated what was once an expensive manual process, simplifying digital ink management and delivering significant economic and operational benefits for ceramic companies."

LAMOSA FA IL BIS CON I-NK FILLER®

Dopo gli ottimi risultati ottenuti con I-Nkfiller® in Perù, nello stabilimento San Lorenzo, il Gruppo Lamosa, secondo maggiore produttore mondiale di piastrelle, conferma la tecnologia prodotta da I-Tech e distribuita da Inter Ser anche per lo stabilimento di Guanajuato in Messico.

Il sistema fornito alla fabbrica messicana serve 4 colori su 13 linee dotate di stampanti tutte diverse, prodotte da quattro costruttori. Dato l'elevato numero di macchine digitali da rifornire, si è optato per il sistema top di gamma: I-Nkfiller® versione PRO con PIM Pro-color management e controllo consumi da remoto.

Dall'analisi dei dati dei primi mesi dall'installazione del sistema, Lamosa ha confermato risultati superiori alle aspettative e alle valutazioni effettuate in fase di studio: ROI inferiore ad un anno, aumento della prima scelta per stabilità del tono e diminuzione dei difetti dovuti a sedimentazione, riduzione dei fermi produzione per la pulizia delle testine e conseguente aumento della produttività. Performance che si sommano agli altri vantaggi operativi e di gestione: dalla totale eliminazione dell'errore umano, alla riduzione dei costi di trasporto e delle emissioni di CO2, con un minore impatto ambientale dovuto anche all'eliminazione delle tanichette in plastica e alla riduzione degli sprechi.

zione degli sprechi.

I-Nkfiller® è l'originale sistema di riempimento automatico per inchiostri, materie e colle per stampanti digitali. Con un numero di installazioni in rapida crescita (179 ad oggi nel mondo), è una delle soluzioni attualmente più richieste dal mercato, proprio in virtù delle sue prestazioni e di un payback più veloce del previsto.

"Nello stabilimento di Guanajuato – ha commentato **Paolo Zanoni**, CEO di Inter Ser - abbiamo realizzato un impianto complesso sia per dimensioni che per tipologie di macchine. La sfida è stata vinta grazie all'affidabilità dei componenti ed alla tecnologia del sistema I-Nkfiller®, che I-Tech ha continuato a migliorare grazie all'esperienza decennale sul campo e alle numerose installazioni realizzate. Questa soluzione ha automatizzato completamente un processo manuale e costoso, semplificando la gestione legata agli inchiostri digitali, con notevoli vantaggi economici e operativi per le aziende ceramiche".



LB GROUP RELEASES ITS SUSTAINABILITY REPORT

The LB Group of Fiorano Modenese has released its third Sustainability Report, providing a transparent overview of its progress, efforts and results in improving its ESG performance in 2023.

In terms of the environment, the LB Group stands out not only

for its technology aimed at maximising resource efficiency and promoting a circular economy, but also for its reductions in energy consumption and emissions. These results were made possible thanks to improved energy efficiency and the installation of photovoltaic systems at the Fiorano and Sassuolo facilities, which generated approximately 613 GJ of electricity in

2023. Additionally, at the start of 2024, LB secured a contract for energy deriving entirely from renewable sources. The group's attainment of ISO 14001 certification for environmental management and ISO 45001 for occupational health and safety in 2023 further demonstrates its commitment to sustainability.

The LB Group is deeply committed to social responsibility, ac-

tively supporting key educational and solidarity initiatives within the local community.

As for its economic results, the group – which consists of LB, Sermat and Barcom – achieved 2% year-on-year revenue growth in 2023, reaching €63.3 million. Almost all of these earnings were distributed to stakeholders. This positive performance was mainly driven by strong sales of equip-

ment for the ready-mixed product sector. The LB Group's Sustainability Report can be found on www.lb-technology.it.

GRUPPO LB PRESENTA IL BILANCIO DI SOSTENIBILITÀ

Il Gruppo LB di Fiorano Modenese ha presentato il suo terzo Bilancio di Sostenibilità che descrive in maniera trasparente i progressi, le attività svolte e i risultati raggiunti nel 2023, finalizzati a migliorare le performance ESG. In campo ambientale, il gruppo, oltre a distinguersi per l'offerta

tecnologica orientata al massimo risparmio di risorse e all'economia circolare, segnala anche una riduzione del consumo energetico e delle emissioni: questo è stato possibile grazie sia agli sforzi per migliorare l'efficienza energetica, sia al contributo proveniente dagli impianti fotovoltaici installati sugli stabilimenti di Fiorano e Sassuolo che nel 2023 hanno generato circa 613 GJ di energia elettrica. All'inizio del 2024, inoltre, LB ha siglato un contratto per l'approvvigionamento di energia proveniente al 100% da fonti rinnovabili. L'ottenimento, nel 2023, delle certificazioni ISO 14001 per la

gestione ambientale e ISO 45001 per la salute e sicurezza sul lavoro sottolineano ulteriormente la validità del percorso intrapreso. Molto attivo anche in ambito sociale, Gruppo LB ha confermato la sua vicinanza alla comunità locale sostenendo importanti progetti educativi e di solidarietà. Infine, i risultati economici del gruppo, a cui fanno capo le aziende LB, Sermat e Barcom: i ricavi sono saliti a 63,3 milioni di Euro (+2% sul

2022), quasi totalmente distribuiti agli stakeholder.

Al risultato positivo ha contribuito soprattutto il buon andamento delle vendite di impianti nel settore premiscelati. Il Bilancio di Sostenibilità di Gruppo LB è disponibile su www.lb-technology.it.



BMR OPENS NEW PRODUCTION FACILITY IN SCHIO

In April 2024, BMR completed a strategic investment of over €10 million in the construction of a new production facility in Schio (Vicenza). This new facility marks a major step forward for the company, which had previously been operating a plant for the production of ceramic slab lapping and surface treatment machinery that was no longer able to meet growing demand. The new site spans 17,000 square metres, with 7,000 square metres dedicated to production and office space. The state-of-the-art factory is equipped with the most advanced technologies for every stage in the machinery manufacturing process, from design through to production. The design of the facility prioritised energy efficiency and workplace comfort. It is equipped with advanced heating, cooling

and extraction systems, as well as a photovoltaic array that testifies to the company's commitment to environmental sustainability. Additionally, BMR's strong ties with the local community are demonstrated by the involvement of 50 local companies in the construction work. The new factory currently employs more than 30 local workers and uses exclusively Italian materials, with a preference for those sourced nearby. As a global leader for over half a century in the production of end-of-line machinery for the ceramic industry, BMR reaffirms its Italian roots and commitment to strengthening Italy's industrial heritage. As CEO Giovanni Lancieri points out, BMR's technologies lead the field in terms of digital innovation and deliver the highest levels of quality thanks to an all-Italian production process and strict quality controls that ensure exceptional performance in ceramic production facilities.

BMR, NUOVO STABILIMENTO PRODUTTIVO A SCHIO

Nell'aprile 2024, BMR ha completato un investimento strategico di oltre 10 milioni di euro per la costruzione di un nuovo stabilimento produttivo a Schio (Vicenza). La nuova struttura rappresenta un passo avanti cruciale per l'azienda, che già operava nella zona con un impianto dedicato alla realizzazione di macchinari per la lappatura e il trattamento superficiale delle lastre ceramiche, ormai insufficiente per rispondere alle crescenti esigenze produttive. Il nuovo sito si estende su un'area complessiva di 17.000 mq, di cui 7.000 dedicati alla produzione e agli uffici. Il capannone, all'avanguardia sotto ogni aspetto, è dotato delle tecnologie più avanzate per gestire l'intero ciclo produttivo, dalla progettazione alla realizzazione dei macchinari BMR. Impianti di riscaldamento, raffreddamento e aspirazione, oltre al si-

stema fotovoltaico, sottolineano la cura nella progettazione di un sito all'insegna dell'efficienza energetica, del comfort lavorativo e della sostenibilità ambientale. Forte anche il legame col territorio: sono locali le 50 aziende coinvolte nella costruzione dello stabilimento, così come i 30 lavoratori impiegati attualmente, mentre i materiali utilizzati in produzione sono 100% italiani, per lo più approvvigionati nel distretto locale. BMR, leader internazionale da oltre mezzo secolo nella progettazione e realizzazione di macchinari per il processo completo del fine linea nel settore ceramico, ribadisce così il suo radicamento in Italia, continuando a valorizzare il patrimonio industriale del Paese. Per l'AD Giovanni Lancieri le tecnologie BMR sono all'avanguardia non solo in termini di innovazione digitale, ma anche per l'altissima qualità garantita da una produzione interamente italiana e da rigorosi controlli, capaci di assicurare prestazioni eccellenti sugli impianti ceramici.



SACMI CONTINUES ITS GROWTH IN THE SANITARYWARE & TABLEWARE SECTORS

In September, the Sacmi Group announced the acquisition of certain assets from the Industrial Solutions division of Lippert, a long-established German company renowned for its expertise in production process and intralogistics solutions for the sanitaryware and tableware sectors. The investment, which includes intellectual property rights and technological assets, enhances Sacmi's portfolio by incorporating advanced solutions for automat-

ed product flow management, kiln car loading systems, and production buffers and storage systems. The Italian group's objective, as confirmed by Chairman **Paolo Mongardi**, is to further solidify Sacmi's position as a global partner in the sanitaryware and tableware sectors by prioritising innovation, automation and efficiency. "Acquiring assets from Lippert's ceramic division allows the Sacmi Group to seize a valuable opportunity to incorporate a key piece of industrial history, together with its related technologies and skills," he said. Continuity of production, service and spare parts supply for Lippert machines will be guaranteed exclusively by **SAMA**, a Sacmi Group company headed by Winfried Hein, using the Sacmi Global Network's facilities and expertise. "This operation will deliver significant added value to all our customers as we will continue to supply machines with Lippert's re-

nowned, much-appreciated technology, alongside the SAMA range of forming, glazing and handling solutions," commented **Hein**.

SACMI CRESCE ANCORA NEL SANITARYWARE & TABLEWARE

Nel mese di settembre il Gruppo Sacmi ha annunciato l'acquisizione di alcuni asset della divisione "Industrial Solutions" di Lippert, storica azienda tedesca nota per il suo know how nel processo produttivo e soluzioni intralogistiche per la ceramica sanitaria e la stoviglieria. L'investimento, che include i diritti di proprietà intellettuale e gli asset tecnologici, arricchisce l'offerta del Gruppo Sacmi, integrando le soluzioni di gestione automatizzata del flusso di prodotti, sistemi di carico per carri forno, buffer di produzione e stoccaggio. Obiettivo del gruppo italiano, confermato dal Presidente **Paolo Mongardi**, è rafforzare ul-

teriormente il ruolo di Sacmi come partner globale nel settore del sanitario e della stoviglieria puntando su innovazione, automazione ed efficienza: "Con l'acquisizione degli asset della divisione ceramica di Lippert – osserva Mongardi – abbiamo colto l'opportunità di incorporare nel Gruppo Sacmi un importante pezzo di storia industriale, con relative tecnologie e competenze consolidate". La continuità della produzione, del service e della fornitura di pezzi di ricambio per le macchine Lippert sarà garantita in esclusiva da **SAMA**, società del Gruppo Sacmi guidata da Winfried Hein, avvalendosi delle strutture e delle competenze del Global Network Sacmi.

"Questa operazione – aggiunge **Hein** – rappresenterà un valore aggiunto significativo per tutti i nostri clienti ai quali continueremo a fornire macchine con tecnologia Lippert, già ben conosciuta ed apprezzata, affiancando l'offerta SAMA nelle soluzioni di formatura, smaltatura e handling".



ADVERTISING

GAME CHANGER

smaltochimica.it
f in @ y

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

 **SMALTOCHIMICA**
CHEMICALS FOR CERAMICS

EUROCER'S SECOND ACQUISITION IS IN ITALY

Eurocer Global Investments, a subsidiary of the Indian Xphere Global Group, successfully concluded its second transaction in Europe in October, acquiring the assets and ceramic business of Vibrantz Italia (formerly Ferro) through its Italian subsidiary Ferro Italy Specialities Srl.

The deal comes six months after an agreement with Vibrantz to acquire the Coverlink plant in Onda, Spain and the licence to use the Ferro brand name in the ceramic tile and sanitaryware sectors worldwide.

In particular, Ferro Italy Specialities has acquired the production plant and warehouse at the Fiorano Modenese factory, which is primarily dedicated to the production of ceramic pigments, integrating the entire workforce of ap-

proximately twenty employees.

"This acquisition represents a significant step forward in our growth journey, solidifying our presence in both the Italian and European markets," explains Eurocer's management. "By integrating the expertise and legacy of Vibrantz Italia (formerly Ferro) with our own resources and vision, Eurocer will be able to enhance its operational capabilities, expand its product offerings and deliver greater value to clients and partners.

This merger brings together a wealth of industry knowledge and innovative potential that will enable us to create even more impactful solutions for the ceramic market."

EUROCER: LA SECONDA ACQUISIZIONE È IN ITALIA

Eurocer Global Investments, con-

sociata del gruppo indiano Xphere Global, ha concluso con successo in ottobre la sua seconda operazione in Europa, acquistando gli asset e il business ceramico di Vibrantz Italia (precedentemente Ferro) attraverso la filiale italiana Ferro Italy Specialities Srl. L'operazione giunge a sei mesi dall'accordo con la stessa Vibrantz per l'acquisizione dello stabilimento Coverlink a Onda, in Spagna, e della licenza per l'utilizzo del brand Ferro nei settori delle piastrelle e dei sanitari di ceramica a livello mondiale.

In particolare, Ferro Italy Specialities ha rilevato l'impianto produttivo e il magazzino dello stabilimento di Fiorano Modenese, dedicato soprattutto alla produzione di pigmenti ceramici, integran-

do tutto il personale, circa una ventina di addetti.

"Questa acquisizione – spiega la direzione di Eurocer – rappresenta un passo importante nel nostro percorso di crescita, consolidando la nostra presenza sia nel mercato italiano che in quello europeo. Integrando l'esperienza e l'eredità di Vibrantz (Ex-FERRO) Italia con le nostre risorse e la nostra visione, Eurocer è in grado di potenziare le proprie capacità operative, ampliare l'offerta di prodotti e fornire un valore maggiore ai nostri clienti e partner. Questa fusione unisce una ricchezza di conoscenze nel settore e un potenziale innovativo che ci permetterà di creare soluzioni ancora più impattanti per il mercato ceramico".



ADVERTISING



REMAS

www.remas.com.tr

remas@remas.com.tr İstanbul / TURKEY
Tel : +90 216 3041360 Fax: +90 216 3041369

SICER PRESENTS ITS FIRST SUSTAINABILITY REPORT

Sicer, an Italian company based in Fiorano Modenese that specialises in developing, producing and distributing frits, glazes, grits and inks for ceramic glazing and decoration, has released its first Sustainability Report for 2023. This important milestone underscores the company's commitment to integrating more sustainable and responsible practices across all aspects of its operations.

The report was prepared in accordance with the Global Reporting Initiative (GRI) Sustainability Standards (2021 version) and addresses tangible issues alongside impact and diligence principles. It offers an in-depth overview of Sicer's environmental, social and governance initiatives, with particular emphasis on human rights and anti-corruption efforts.

The report covers Sicer's two Ital-

ian sites and will be drafted annually with the involvement of the heads of the company's various departments. This process aims to ensure that sustainability is considered in every business decision, supporting a business model that balances economic success with social and environmental progress.

"The decision to embark on this journey stems from the awareness that companies have both the power and the responsibility to make a significant impact on society and the economy," said Chairman **Gianfranco Padovani**. "Embracing sustainability reflects a new vision of entrepreneurial activity, where the company's ultimate goal is to generate long-term economic, environmental and social value, benefiting all stakeholders and addressing the needs of future generations." Sicer's 2023 Sustainability Report can be read here: www.sicer.it/ambiente-e-certificazioni/

SICER PRESENTA IL PRIMO BILANCIO DI SOSTENIBILITÀ

Sicer, colorificio ceramico italiano che sviluppa, produce e distribuisce fritte, smalti, graniglie ed inchiostri per la smaltatura e decorazione ceramica, ha pubblicato il suo primo Bilancio di Sostenibilità riferito al 2023.

Per l'azienda di Fiorano Modenese si tratta di un traguardo importante che evidenzia l'impegno concreto per integrare pratiche più sostenibili e responsabili in ogni aspetto dell'attività.

Il documento è stato redatto seguendo i Global Reporting Initiative (GRI) Sustainability Standards (versione 2021) e si concentra su tematiche materiali, oltre che

su concetti di impatto e di diligenza. Fornisce una panoramica dettagliata delle iniziative ambientali, sociali e di governance intraprese da Sicer, con un'attenzione particolare ai dati relativi al rispetto dei diritti umani e alla lotta contro la corruzione.

La rendicontazione del Bilancio copre le due sedi italiane di Sicer e sarà redatta annualmente, coinvolgendo i responsabili delle diverse funzioni aziendali. Questo processo mira a garantire



ADVERTISING

MINERALI INDUSTRIALI ENGINEERING



**Dedicated turn key solutions
for the treatment of raw materials & non-hazardous industrial waste
&
recovery solutions for waste materials**



PHASE 1
Geological
survey



PHASE 2
Laboratory
test



PHASE 3
Minerals
Treatment
Center
MTC



PHASE 4
Industrial
test



PHASE 5
Layout
definition
&
engineering



PHASE 6
Dedicated
turn-key
solutions



PHASE 7
Customer
care

SOLUTION
REC Reject
Recycle
Reuse

SOLUTION
REC
RECYCLING MUD

SOLUTION
REC
RECYCLING PITCHER

SOLUTION
REC
RECYCLING TILES

SOLUTION
REC
RECYCLING GREEN BODY

SOLUTION
REC
RECYCLING GLASS



MINERALI INDUSTRIALI ENGINEERING IS A COMPANY OF THE GROUP MINERALI INDUSTRIALI

Registered office and administrative headquarters: Piazza Martiri della Libertà, 4 - 28100 Novara (NO) - Website: www.mineraliengineering.it



che ogni decisione aziendale tenga conto della sostenibilità, contribuendo così a un modello di business che combina successo economico e progresso sociale e ambientale.

*“La decisione di intraprendere questo percorso – ha affermato il Presidente **Gianfranco Padovani** – nasce dalla consapevolezza che le aziende hanno il potere e la responsabilità di influenzare la società e l’economia in mo-*

do significativo. Parlare di sostenibilità significa fare riferimento a una nuova concezione dell’attività imprenditoriale, secondo cui il fine ultimo dell’azienda deve comprendere la creazione di valore economico, ambientale e sociale nel lungo periodo, a vantaggio di tutti gli stakeholder e delle esigenze delle generazioni future”.

Il Bilancio di Sostenibilità 2023 di Sicer è disponibile sul sito: www.sicer.it/ambiente-e-certificazioni/

KERAKOLL AND LB COLLABORATE IN INDIA

The Kerakoll group, a world-leading supplier of products and services for the construction industry, has chosen LB technology for a new dry mortar production line as part of an investment at its facility in Jaipur Mahindra World City, India.

Currently under installation, the line includes raw materials and additives storage systems, batching/weighing lines, and mixing and packaging line feeding systems.

This latest order strengthens the longstanding partnership between LB and Kerakoll and reaffirms LB’s global leadership in the design and construction of

building materials production plants.

KERAKOLL E LB, INSIEME IN INDIA

Il gruppo Kerakoll, multinazionale attiva nel settore dei materiali e servizi per l’edilizia, ha affidato alla LB di Fiorano Modenese la realizzazione di una nuova linea di produzione per premiscelati in polvere. Il nuovo impianto, in fase di installazione, si inserisce nell’ambito di un investimento realizzato dal gruppo italiano presso lo stabilimento che sorge nella Jaipur Mahindra World City, in India.

La fornitura consiste in una linea completa composta da stoccaggio materie prime e additivi, linee

di dosaggio/pesatura, miscelazione e alimentazione della linea di confezionamento.

Questo nuovo progetto rafforza una partnership consolidata tra LB e Kerakoll e riafferma la posizione di leadership mondiale di LB nella progettazione e realizzazione di impianti per la produzione di materiali per l’edilizia.



kerakoll



You call it efficiency We call it Eirich

Eirich is the worldwide standard in the ceramics industry since decades. The highly efficient and resource-saving Eirich technology makes you and your product better and better.

eirich.de

DURAVIT CHINA CONTINUES TO INVEST WITH SACMI

Duravit China is pressing ahead with its investment plan aimed at doubling the production capacity at its Chongqing facility. Launched in 2023 with an upgrade of the body preparation department to boost production to 2 million pieces annually, the plan has now reached another key milestone with the doubling of internal logistics capacity alongside further development of the casting department. Two additional AVI casting cells were recently put into operation, increasing the total number of these machines installed at the Chongqing plant to 10 since 2021. In keeping with previous investments, this latest project fits in with the AVI philosophy of a casting cell at the service of a robot, allowing for the production of highly complex pieces with maximum versatility and rapid mould changeover. As on all machines of this kind, the robot handles most operations automatically, from mould assembly and rim attachment to demoulding

and depositing in the pre-dryer. This investment further testifies to Sacmi's role as a valued partner in product development, thanks to its porous resin moulds that undergo advanced functionality tests to ensure the best possible results during production. The latest factory logistics project completed at the Chongqing plant is a new system for controlling and managing the routing of the 24 Sacmi LGVs, which are responsible for transporting pieces from the casting to the glazing departments. This system is now integrated with the new section of the plant, creating two interconnected, interchangeable networks that optimise the management of all processes through real-time data exchange. This solution demonstrates the effectiveness of the Sacmi LaserMove solution in conjunction with the HERE Sacmi supervision software, completing the automation of the entire sanitaryware production process. The plant is now one of the most advanced facilities of its kind in the world in terms of Industry 4.0 production flow management.

DURAVIT CHINA PROSEGUE GLI INVESTIMENTI CON SACMI

Duravit China prosegue il piano di investimenti finalizzato al raddoppio dell'unità produttiva di Chongqing. Avviato nel 2023 con il potenziamento della preparazione impasti, con l'obiettivo di portare la produzione a 2 milioni di pezzi l'anno, il progetto segna un'altra tappa strategica: da un lato, il completamento del raddoppio della logistica interna e, dall'altro, l'ulteriore potenziamento del reparto di collaggio.

In quest'ultimo ambito, infatti, sono recentemente entrate in produzione altre due celle di collaggio AVI che portano a 10 le macchine di questa gamma installate nello stabilimento di Chongqing dal 2021. In piena continuità con i precedenti, l'investimento valorizza la filosofia AVI, un concetto di cella di collaggio "al servizio" del robot che consente di realizzare articoli anche molto complessi, con massima versatilità e cambio rapido stampo. Come su tutte le macchine di questa tipologia, il robot gestisce in automatico la maggior parte delle operazioni, dalla com-

posizione dello stampo all'incollaggio della brida, sino alla sformatura e deposito nel pre-essiccatoio. L'investimento conferma anche il ruolo di Sacmi come partner nello sviluppo del prodotto, grazie alla produzione degli stampi in resina porosa, forniti dopo test avanzati di funzionalità a garanzia del miglior risultato in produzione.

Sul fronte della logistica di fabbrica, l'ultimo intervento completato a Chongqing ha riguardato il nuovo sistema di controllo e gestione dei percorsi effettuati dagli LGV Sacmi (24 oggi in totale) che gestiscono l'handling degli articoli dal collaggio sino alla smaltatura. Il nuovo sistema è stato collegato alla nuova porzione di fabbrica con il risultato di due sistemi interconnessi e tra di loro "intercambiabili" per una gestione ottimizzata di tutte le fasi grazie allo scambio dati in tempo reale. Ad essere premiata in questo caso è l'efficacia della soluzione Sacmi LaserMove, abbinata al software di supervisione HERE Sacmi per completare la totale automazione del processo di produzione del sanitario in uno stabilimento che si distingue oggi tra i più moderni al mondo in termini di gestione 4.0 dei flussi produttivi.



ALTADIA GOES SHOPPING IN INDIA

Altadia, the world-leading Spanish multinational operating in the field of glazes, frits, colours and digital inks, has taken a new step forward in its international growth strategy.

The group, which includes sector leaders such as Esmalglass-Itaca, Fritta, Vetriceramics, SPC, Younexa, Quimicer, Oximet, Zircosil, Endeka and Gardenia, announced in late September its acquisition of Nahar Colours & Coating Private Limited, India's largest frit producer. Headquar-

tered in Udaipur, Rajasthan, Nahar operates three production plants in Gujarat and reports a turnover of nearly €60 million. This acquisition enables Altadia to strengthen its presence not only in India, but also in the UAE and Bangladesh where Nahar Colours exports its products.

Nahar's integration into the Altadia group brings an additional 200 employees to Altadia's workforce of 3,500 across 51 factories in 19 countries worldwide. Altadia's management welcomed Nahar's executives and employees, noting that their collaborative efforts would focus on

enhancing customer service excellence and pursuing further growth.

SHOPPING IN INDIA PER ALTADIA

Nuovo tassello nella strategia di crescita internazionale di Altadia, la multinazionale spagnola leader mondiale nel settore degli smalti, fritte, colori e inchiostri digitali, a cui fanno capo aziende di primo

piano del comparto, quali Esmal-glass-Itaca, Fritta, Vetriceramics, SPC, Younexa, Quimicer, Oximet, Zircosil, Endeka e Gardenia.

Alla fine di settembre il gruppo ha annunciato l'acquisizione di Nahar Colours & Coating Private Limited, il maggiore produttore indiano di fritte, con sede centrale a Udaipur, in Rajasthan, tre impianti produttivi in Gujarat e un fatturato che sfiora i 60 milioni di Euro.

L'operazione consente ad Altadia

di rafforzare la sua presenza non solo in India, ma anche negli Emirati Arabi e in Bangladesh, mercati nei quali Nahar Colours esporta i suoi prodotti.

L'ingresso di Nahar nel gruppo spagnolo porta in dote anche uno staff di duecento addetti che si aggiungono ai 3.500 dipendenti di Altadia, impiegati nei suoi 51 stabilimenti sparsi in 19 Paesi nel mondo.

La direzione di Altadia ha dato il benvenuto ai dirigenti e ai dipendenti di Nahar, assicurando che il lavoro sinergico e congiunto sarà finalizzato a migliorare l'eccellenza nel servizio clienti per favorire l'ulteriore crescita.

altadia 

GRUPPO B&T PARTNERS WITH LASSELSBERGER GROUP IN THE CZECH REPUBLIC

With factories in Romania, Hungary, the Czech Republic and Russia and a portfolio of well-established brands such as RAKO, Cesarom, Zalakeramia and LB Ceramics, the Lasselsberger Group is one of the largest European ceramic producers and among the market leaders in Central and Eastern Europe. It recently started up two new lines at its factory in Borovany, Czech Republic for the production of tiles in sizes up to 120x240 cm and thicknesses from 8 mm to 20 mm. The technology supplier for this project was Gruppo B&T, which designed and built the two lines to ensure maximum energy efficiency and lowest possible consumption, a result made possible by its extensive expertise in plant engineering and continuous investments in R&D.

For the two lines at the Borovany facility, Gruppo B&T supplied two 7-tier horizontal dryers and a Titanium® twin-channel kiln with a 2950 mm infeed width, integrated with advanced hot air recovery

systems to maximise energy savings and minimise emissions. The innovative Titanium® firing technology ensures uniform temperatures across every point of the module, resulting in a fuel consumption reduction of over 30%.

The production efficiency of the plants was further improved with the installation of storage, loading and unloading stations to serve the kiln and dryers, as well as the supply of B&T-branded LGV automatic handling systems. The glazing line was built by Projecta, the group's specialist in digital decoration technologies.

Finally, for product finishing, Lasselsberger opted for two incision, cutting and squaring lines manufactured by Ancora. Equipped with advanced tools, these lines ensure maximum production efficiency for both standard and 20 mm thicknesses.

GRUPPO B&T PARTNER DI LASSELSBERGER GROUP IN REPUBBLICA Ceca

Con stabilimenti in Romania, Ungheria, Repubblica Ceca e Russia e brand affermati come RAKO, Cesarom, Zalakeramia e LB Ceramics, Lasselsberger Group è tra i maggiori gruppi ceramici europei e tra i leader di mercato nell'Europa centro-orientale. Recentemente, nello stabilimento di Borovany, in Repubblica Ceca, ha avviato due nuove linee per la produzione di piastrelle nei formati fino a 120x240 cm e spessori da 8 a 20 mm.

Partner tecnologico del progetto è Gruppo B&T che ha progettato e realizzato le due linee in modo da garantire la massima efficienza energetica e i consumi più bassi, un risultato possibile grazie al solido know how da impiantista completo e ai continui investimenti in R&S.

In dettaglio, per le due linee di Borovany sono stati forniti da Gruppo B&T due essiccatoi orizzontali a 7 piani e un forno bicanale Titanium® (con bocca 2950 mm), combinati con i più avanzati sistemi di recupero di aria calda, così da permettere il massimo risparmio energetico e la riduzione delle emissioni. In particolare, l'innovativa tecnologia di cottura Titanium® consente di mantenere le temperature uniformi in ogni punto del modulo, assicurando una riduzione dei consumi di combustibile anche oltre il 30%. L'efficienza produttiva degli impianti è stata ulteriormente potenziata con l'installazione di stazioni di stoccaggio, carico e scarico delle macchine termiche e con la fornitura dei sistemi di movimentazione automatica LGV a marchio B&T. Projecta, azienda del Gruppo specializzata nelle tecnologie di decorazione digitale, ha realizzato la linea di smaltatura.

Infine, per le lavorazioni di finitura del prodotto, Lasselsberger ha scelto due linee di incisione, spacco e squadratura realizzate da Ancora, complete di utensili, che consentono di ottenere la massima resa in produzione sia sugli spessori normali che sui 20 mm.



HOB CERTEC CELEBRATES 30 YEARS OF LEADERSHIP IN ROLLER INNOVATION

Hob Certec, based in Horni Briza, Czech Republic, is a renowned manufacturer of refractory rollers that will celebrate its 30th anniversary in 2025.

Founded in 1995, the company has pursued consistent growth in both size and turnover, achieving particularly impressive results over the past decade. This success is attributable to significant investments in new machinery, research and development, and the introduction of next-generation kiln rollers that guarantee the highest levels of performance of ceramic kilns. Since 2023, Hob Certec has been Europe's largest producer of refractory rollers, all of which are manufactured entirely at its facility in Horni Briza near Pilsen, an area long associated with ceramic and porcelain production and kaolin extraction.

Hob Certec's success is built on its unwavering commitment to innovation, supported by a unique production facility. This is paired with a strong focus on quality, safety, and environmental responsibility, as demonstrated by the company's ISO 9001, ISO 45001 and ISO 14001 certifications. A

strong presence in international markets is another of Hob Certec's distinctive features. This was further highlighted in 2023 with the opening of a new distribution centre in Delaware, USA, to better serve its American customers.

The company provides a comprehensive range of ceramic rollers complemented by expert technical support. These include standard rollers, super-technical rollers, USP (unique selling proposition) products and rollers with highly specific technical parameters. Among these are Hyperroll Dense, which features zero porosity and the highest modulus of elasticity achieved to date (200 GPa), and Hyperroll XT, tailored for the production of tiles and heavy slabs. The range also includes specialised rollers for the fast-cooling zone, such as Superringroll, alongside the RCZ, GR and RCX series. Additionally, the company offers Correctorroll, a custom-engineered solution for trajectory correction in the event of irregular tile transport.

Looking ahead, Hob Certec remains committed to further enhancing its products to meet the evolving demands of the ceramic market, which is expected to recover as early as 2025. The com-

pany's next trade fair appearance will be at Cevisama 2025 in February.

Pictured are Jan Roubal, CEO of Hob Certec, and sales manager Lucie Roubalova, at the evening organised during Tecna 2024 in Rimini.

HOB CERTEC: 30 ANNI DI LEADERSHIP NELL'INNOVAZIONE DEI RULLI

Hob Certec (Horni Briza, Rep.Ceca), noto produttore ceco di rulli refrattari è prossimo al compimento dei 30 anni di attività che festeggerà nel 2025.

Fondata nel 1995, fin dai suoi albori l'azienda ha intrapreso un percorso di crescita in termini dimensionali e di fatturato con performance particolarmente significative nell'ultimo decennio, investendo in nuovi macchinari, in ricerca e sviluppo e introducendo sul mercato rulli di ultima generazione che hanno garantito massime prestazioni ai forni ceramici. Dal 2023 l'azienda è il maggiore produttore europeo di rulli refrattari che realizza interamente nello stabilimento di Horni Briza, vicino a Pilsen, area tradizionalmente vocata alla produzione di ceramica e porcellana e all'estrazione di caolino.

Alla base del successo c'è l'innovazione continua che l'azienda persegue avvalendosi di un impianto di produzione unico nel suo genere, a cui affianca una grande attenzione alla qualità, alla sicurezza e all'ambiente: Hob Certec è certificata ISO 9001, ISO 45001, ISO 14001. L'ampia apertura ai mercati esteri è un altro segno distintivo di Hob Certec, sottolineato nel 2023 con l'inaugurazione del nuovo centro di distribuzione nello stato del Delaware (USA), al servizio della clientela statunitense.

L'azienda dispone di una vasta gamma di rulli ceramici a cui abbina una consulenza tecnica altamente qualificata: rulli standard, supertecnici, prodotti USP (unique selling proposition), e rulli con parametri tecnici molto specifici: tra questi, Hyperroll Dense, a porosità zero o con il più alto modulo di elasticità mai raggiunto (200 GPa), e Hyperroll XT per la produzione di piastrelle e lastre pesanti. Non mancano i rulli speciali per la zona di raffreddamento rapido come Superringroll, così come le serie RCZ, GR e RCX e Correctorroll, il rullo realizzato su misura per la correzione della traiettoria in caso di trasporto irregolare delle piastrelle.

Per il futuro, Hob Certec continuerà a concentrarsi sull'ulteriore miglioramento dei prodotti, in linea con le esigenze del mercato ceramico, di cui si prevede una ripresa già dal 2025. Il prossimo impegno fieristico dell'azienda sarà a Cevisama 2025, in febbraio. Nella foto, Jan Roubal, CEO di Hob Certec, e la sales manager Lucie Roubalova, alla serata organizzata in occasione di Tecna 2024 a Rimini.



VICTORIA PLC SELLS TURKISH COMPANY GRANISER

Victoria PLC, a British flooring group listed on the London Stock Exchange AIM market, has announced the sale of its Izmir-based tile manufactur-

er Graniser, which it acquired in 2021. The transaction, valued at €36.8 million, comprises a €10 million cash payment and the assumption of €26.8 million in net debt. The buyer, Hasan Akgün, is the founder of the Akgün Group, a prominent Turkish conglomerate operating in sectors such as

ceramics and building materials, automotive, logistics and oil which employs over 5,000 people across 17 factories.

The transaction is part of a strategy to improve Victoria's profitability, further supported by a long-term supply agreement with Hasan Akgün to procure tiles at

production cost prices. As stated by **Philippe Hamers**, CEO of Victoria, the sale and the new partnership with Akgün will positively impact Victoria's earnings by reducing the group's leverage by approximately 0.5 times.

Graniser has been negatively impacted by recent instabili-

ty in several of its key markets, and for the 12 months ended 30 March 2024, Graniser generated audited underlying revenues of TL994.8 million (about £30.1 million) and underlying EBITDA of TL13.4 million (about £0.9 million).

For Victoria PLC, which already operates in the ceramic tile sector in Italy and Spain, the investment in Graniser three years ago was driven by the desire to diversify the Group's ceramic tile manufacturing footprint into a lower energy, labour and raw material price environment. With the stipulated manufactured-cost supply agreement, Victoria has kept this strategy intact, while freeing up capital to redeploy into other business areas.

Victoria PLC's ceramics division (UK & Europe Ceramic Tiles) ended the first half of the 2025 fiscal year (to 28 September 2024) with

a sales volume of 17.4 million sqm (-4.9% on the same period of the previous year), earnings of £151.4 million (-9%) and an EBITDA margin of 12.9%.

VICTORIA PLC CEDE L'AZIENDA TURCA GRANISER

Victoria PLC, gruppo inglese del flooring quotato all'AIM di Londra, ha annunciato la cessione di Graniser, azienda produttrice di piastrelle con sede a Izmir, rilevata nel 2021. Ad acquisirla, per un valore complessivo di 36,8 milioni di euro (10 milioni cash, più l'assunzione del debito netto di 26,8 milioni), è Hasan Akgün fondatore dell'omonimo gruppo Akgün, attivo in Turchia e in tutto il mondo nei settori della ceramica e materiali da costruzione, automotive, logistica e petrolifero, con oltre 5.000 dipendenti e 17 stabilimenti produttivi.

L'operazione si inserisce in una strategia volta a migliorare la redditività di Victoria, grazie anche al contratto stipulato con Hasan Akgün per la fornitura a lungo termine di piastrelle a prezzi di costo di produzione. Come dichiarato da **Philippe Hamers**, CEO di Victoria, la vendita e la nuova partnership siglate con Akgün, avranno un impatto positivo sugli utili riducendo la leva finanziaria del gruppo inglese di circa 0,5 volte.

Graniser, che negli ultimi mesi ha affrontato sfide legate all'instabilità di alcuni mercati chiave, per l'esercizio concluso il 30 marzo 2024 ha registrato ricavi pari a 994,8 milioni di lire turche (circa 30,1 milioni di sterline) e un EBITDA di 13,4 milioni di lire turche (circa 0,9 milioni di sterline).

Per Victoria PLC, già attiva nel settore delle piastrelle ceramiche in Italia e in Spagna, l'in-

vestimento in Graniser condotto tre anni fa era motivato dalla volontà di diversificare la produzione di piastrelle ceramiche in un contesto caratterizzato da costi contenuti per energia, manodopera e materie prime. Con l'accordo di fornitura stipulato, Victoria mantiene intatta questa strategia, liberando al contempo capitale da reinvestire in altre aree di business.

La divisione ceramica di Victoria PLC (UK & Europe Ceramic Tiles) ha chiuso il primo semestre dell'esercizio fiscale 2025 (il 28 settembre 2024) con un volume di vendite di 17,4 milioni mq (-4,9% sullo stesso periodo dell'anno precedente), ricavi pari a 151,4 milioni di sterline (-9%) e un margine Ebitda del 12,9%.



INCO LAUNCHES ITS REVOLUTIONARY BLACK INK

Inco Industria Colori, a historic glaze and colour producer from Pavullo (Modena) and leader in the production of inorganic pigments, continues its journey into innovation. Its latest new innovation is a high-performance black ink formulated with a **completely nickel-free pigment**, combining technical excellence with environmental sustainability.

The uniqueness of the new ink lies in a number of features, foremost among them being the pigment formulation, which entirely excludes nickel, a heavy metal potentially hazardous under certain conditions. While scientific studies have shown that nickel poses no risk to operators when integrated into the crystalline structure of the pigment, Inco has chosen to eliminate it completely from the formulation. This decision not only ensures maximum safety but also responds to increasingly stringent environmental safety regulations.

In terms of performance, Inco's new black ink delivers exceptional colour quality with a neutral, intense and deep black. It ensures precise and uniform application without pinhole issues, making it particularly suitable for large lapped slabs.

The ink stands out for its combination of environmental and economic sustainability. Its nickel-free composition and reduced content of volatile organic compounds make it an eco-friendly choice in line with the latest trends in the ceramic sector. Additionally, the High Solids formulation minimises product consumption and improves cost efficiency. By eliminating nickel, a raw material subject to significant price fluctuations, the ink also provides a competitive advantage and ensures greater long-term cost stability.

INCO LANCIA IL SUO NERO RIVOLUZIONARIO

Prosegue il viaggio nell'innovazione di Inco Industria Colori, storico

colorificio di Pavullo (Modena) leader nella produzione di pigmenti inorganici. L'ultima novità è un inchiostro nero ad alte prestazioni, realizzato con un pigmento **completamente privo di nichel**, una scelta che combina eccellenza tecnica e sostenibilità ambientale. L'unicità distintiva del nuovo inchiostro si deve ad una serie di caratteristiche, prima fra tutte, appunto, la formulazione del pigmento che esclude completamente la presenza di nichel, un metallo pesante potenzialmente pericoloso in determinate condizioni. Sebbene studi scientifici abbiano dimostrato che il nichel, una volta integrato nella struttura cristallina del pigmento, non rappresenta un rischio per gli operatori, Inco ha scelto di eliminare completamente questo elemento dalla formulazione. Questa scelta, oltre a garantire la massima sicurezza, risponde alle sempre più stringenti normative in materia di sicurezza ambientale.

Anche in termini di performance, il nuovo in-

chiostro nero di Inco garantisce una resa cromatica straordinaria, con un nero neutro, intenso e profondo. Non presenta inoltre alcun problema di spillatura, garantendo un'applicazione precisa e uniforme, ideale per grandi lastre lappate. Di rilievo è la sua sostenibilità ambientale, unita a quella economica: infatti, se l'assenza di nichel e le ridotte sostanze organiche volatili fanno di questo prodotto una scelta eco-sostenibile, in linea con le più recenti tendenze del settore ceramico, la formulazione ad Alto Solido assicura un consumo minimo di prodotto, ottimizzando i costi di produzione. Inoltre, l'assenza di nichel, una materia prima soggetta a significative fluttuazioni di prezzo sul mercato, offre un vantaggio competitivo garantendo anche una maggiore stabilità dei costi a lungo termine.



SYSTEM CERAMICS AMONGST THE LEADERS OF ITALIAN TECHNOLOGY

Genesis, the innovative technology developed by Coesia Group member company System Ceramics, is featured in an exhibition entitled "Italy, Land of Patents. Successful Inventions and Innovations" which opened recently in Palazzo Piacentini in Rome, the headquarters of the Ministry of Enterprise and Made in Italy (MIMIT).

The exhibition, open to the public at weekends until March 2025, commemorates the 140th anniversary of the Italian Patent and Trademark Office and the 550th anniversary of the first Patent Statute, issued by the Republic of Venice in 1474. Through a display of over 100 patents, the exhibition explores the evolution of Italian ingenuity, its impact on society and the pivotal role it has played in driving Italy's industrial progress at an international level.

Within this context, Genesis exemplifies the Italian ceramic industry's commitment to innovation and entrepreneurial vision. "This patent is the result of years of research and a future-oriented business mindset," says **Luca Bazzani**, CEO of System Ceramics. "Genesis represents a milestone in decorative technologies for an industry that is increasingly dynamic, customised and sustainable. Being featured in this exhibition is an extremely important recognition. Genesis truly exemplifies the excellence of Made in Italy."

Officially unveiled as a prototype in 2022, Genesis has redefined the standards and concept of digital decoration in the ceramic industry. Functioning as both a pressing element and a dig-

ital printer, it enables high-end ceramic companies to achieve full-body three-dimensional decoration, with digital control of coloured spray-dried powders applied to specific points on the slab according to the desired graphics. Equipped with a powder printhead system without moving parts, Genesis ensures exceptional reliability and precision, allowing for the creation of sophisticated material effects such as marble and natural stone throughout the thickness of the slab. Recent upgrades have further enhanced its performance, including an advanced vision system for real-time monitoring of material discharge and an automatic printhead cleaning mechanism that eliminates defects, ensuring superior results. Thanks to its innovative characteristics, Genesis has taken ceramics to a new level – both higher and different. Higher, by enhancing the role of ceramics as a floor and wall covering material; and different, by allowing it to enter the world of interior design, where it serves as a furnishing solution for applications such as countertops, worktops, kitchen tops and interior surfaces.

SYSTEM CERAMICS TRA I PROTAGONISTI DEL MADE IN ITALY

Genesis, la tecnologia più audace di System Ceramics, azienda di Coesia, è tra i protagonisti di "L'Italia dei Brevetti: invenzioni e innovazioni di successo", la mostra inaugurata a Roma, a Palazzo Piacentini, sede del Ministero delle Imprese e del Made in Italy (MIMIT).

L'esposizione, visitabile nei weekend fino a marzo 2025, celebra i 140 anni dell'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi e i 550 anni della pubblicazione del primo Statuto dei Brevetti, promulgato dalla Repubblica di Venezia nel 1474: attraverso l'esposizione di oltre 100 brevetti, la mostra illustra l'evoluzione dell'ingegno italiano, mettendo in luce il suo impatto sulla società e il ruolo determinante nell'affermazione del progresso industriale italiano a livello globale.

All'interno di questo percorso celebrativo, Genesis spicca come esempio del Made in Italy dell'industria ceramica, unendo innovazione e visione imprenditoriale.

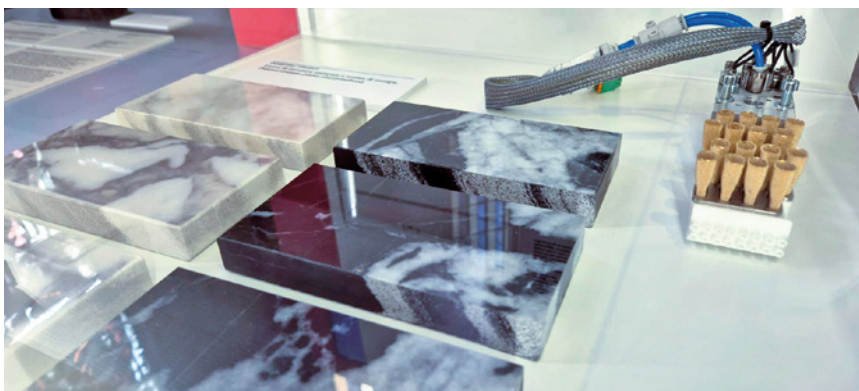
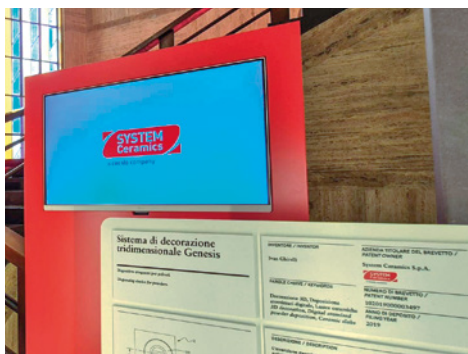
"Questo brevetto – afferma **Luca Bazzani**, CEO di System Ceramics – è il risultato di anni di ricerca e di una mentalità d'impre-

sa che da sempre guarda al futuro. Con Genesis, abbiamo sicuramente posto una pietra miliare nel panorama delle tecnologie decorative per il settore, sempre più dinamico, sempre più tailor-made, sempre più sostenibile. Essere tra i protagonisti di questa mostra è un riconoscimento estremamente importante. Genesis rappresenta appieno l'eccellenza del made in Italy".

Presentata ufficialmente nel 2022 come prototipo, Genesis ha ridefinito i canoni e il concetto della decorazione digitale del settore ceramico. Con un ruolo ibrido tra elemento di pressatura e stampante digitale, ha permesso ad aziende ceramiche affermate nell'alto di gamma di effettuare una decorazione tridimensionale a tutta massa, con controllo digitale dello scarico delle polveri atomizzate colorate nei diversi punti scelti della lastra, a seconda della grafica impostata.

Grazie ad un sistema di testine per polveri senza organi di movimento, garantisce affidabilità e precisione lavorando all'interno della massa del prodotto per realizzare così effetti materici di altissimo livello come marmi e pietre naturali. Le più recenti implementazioni ne hanno ulteriormente accresciuto le performance: un sistema di visione avanzato monitora in tempo reale lo scarico della materia e un meccanismo di pulizia automatica delle testine elimina eventuali difetti, perfezionando ulteriormente le prestazioni.

Grazie alle sue caratteristiche, Genesis ha contribuito in modo determinante a portare la ceramica a un valore più alto e soprattutto diverso: più alto, nella sua accezione di elemento per pavimenti e rivestimenti; diverso, perché ha aperto le porte dell'interior design, inserendosi tra le soluzioni d'arredamento quali countertop, piani di lavoro, top da cucina e superfici per interni.



GEOMix

— materie prime per ceramiche —



ARGILLE TEDESCHE WESTERWALD

ARGILLE TEDESCHE SASSONIA

ARGILLE PORTOGHESI

ARGILLE RUMENE

ARGILLE SPAGNOLE

ARGILLE TURCHE

BENTONITI

CAOLINI FRANCESI

FELDSPATI TURCHI

FELDSPATI NAZIONALI

SABBIE NAZIONALI

ALLUMINA



VIA REGINA PACIS, 82 – 41049 SASSUOLO (Mo)

TEL. +39 0536 823722 FAX. +39 0536 990465 MOBILE. +39 3661585615

INFO@GEOMIXSRL.IT WWW.GEOMIXSRL.IT



Globally Reliable, Personally Committed

DECADES OF TRUST AND EXPERIENCE

www.guzmanminerals.com

Global Distributor of Raw Materials

Exporting our products worldwide from Spain and Malaysia



Headquarters - Nules Plant



Port of Castellón Plant



Malaysia Plant

Solutions for Different Sectors



International Presence active in 46 countries



GRAZIANO VERDI IS THE NEW CHAIRMAN OF CET

Graziano Verdi, Vice Chairman of Confindustria Ceramica and CEO of Italcera Group, has been elected Chairman of the European Ceramic Tile Manufacturers' Federation CET for the next three years.

The appointment was announced on 3 December 2024 in Brussels during the European Ceramic Days 2024, an annual event where hundreds of industry professionals, technicians, commissioners and Members of the European Parliament Ceramic Forum (EPCF) come together to discuss upcoming objectives and the role of the ceramic industry in the international context.

"It is with great honour and a strong sense of responsibility that I take on the role of Chairman of the European Ceramics Federation," **Verdi** said to CET members following the vote. "I would like to thank you all for the trust you have placed in me and for your unwavering commitment to advancing our industry. Together, we will continue to sustain innovation, foster the growth of Europe's ceramic sector and pursue sustainability in a pragmatic and achievable way. I am confident that by working together with determination and passion we can achieve even more ambitious goals and further strengthen our role."

Graziano Verdi is a top manager in the design and luxury sectors. He served as CEO and Chairman of the Iris-Graniti Fiandre Group and later held leadership positions at Technogym and the Belgian multinational Koramic. In 2017, Verdi

co-founded **Italcera Group** with Alberto Forchielli of the Mindful Capital Partners fund, creating what is now one of the leading Italian groups in the high-end ceramic sector. The Italcera Group, consisting of companies La Fabbrica Ceramiche-AVA, Elios Ceramica, Devon&Devon, Ceramica Rondine, Equipe Cerámicas, Ceramica Fondovalle and Terratinta Ceramiche, reported a turnover of more than €340 million in 2023 and employs over 1,100 people.

Graziano Verdi also serves as an Independent Director at Pelliconi S.p.A., a global leader in the bottling cap sector.

GRAZIANO VERDI È IL NUOVO PRESIDENTE DELLA CET

Graziano Verdi, Vicepresidente di Confindustria Ceramica e AD di Gruppo Italcera, è stato eletto Presidente della CET - European Ceramic Tile Manufacturers Federation - per i prossimi 3 anni.

L'elezione è stata annunciata il 3 dicembre a Bruxelles durante gli "European Ceramic Days 2024", appuntamento annuale nel quale centinaia tra operatori del settore, tecnici, commissari ed eurodeputati, membri dell'European Parliament Ceramic Forum (EPCF), discutono dei contenuti e degli obiettivi del prossimo mandato e del ruolo che l'industria ceramica vuole ricoprire nel contesto internazionale.

"È con grande onore e responsabilità che assumo il ruolo di Presidente della Federazione della Ceramica Europea" - ha dichiarato **Verdi**, rivolgendosi ai membri di CET al termine delle votazioni. "Desi-

dero ringraziare tutti per la fiducia che mi è stata accordata e per l'impegno che ciascuno di voi dimostra ogni giorno nel promuovere la nostra industria. Insieme, continueremo a sostenere l'innovazione, la crescita del settore ceramico in Europa e la sostenibilità in modo realistico. Sono convinto che, collaborando con determinazione e passione, raggiungeremo traguardi ancora più ambiziosi, rafforzando il nostro ruolo".

Graziano Verdi, top manager nel settore del design e del lusso, è stato a lungo Amministratore Delegato e Presidente del gruppo Iris-Graniti Fiandre. Ha poi guidato Technogym e la multinazionale belga Koramic. Nel 2017, insieme ad Alberto Forchielli del fondo Mindful Capital Partners, ha fondato **Italcera Group**, oggi tra i primi gruppi industriali italiani nel settore della ceramica di alta gamma. Fanno parte di Italcera Group: La Fabbrica Ceramiche-AVA, Elios Ceramica, Devon&Devon, Ceramica Rondine, Equipe Cerámicas, Ceramica Fondovalle e Terratinta Ceramiche con un fatturato di oltre 340 milioni nel 2023 e 1.100 dipendenti. Graziano Verdi è anche Consigliere Indipendente Pelliconi S.p.A., multinazionale leader mondiale nei tappeti per imbottigliamento.





"The secret ingredient", ASCER's new campaign to promote European ceramics

Launched simultaneously in key European markets, the campaign highlights the characteristics, values and qualities that make European ceramics truly unique

What is the defining principle behind all the characteristics, values and qualities that make European ceramics unique? According to the Spanish ceramic tile manufacturers' association ASCER, this hidden component is **respect**.

A new promotional campaign by ASCER, financed by the Generalitat Valenciana and launched simultaneously in Germany, France, Italy, the UK and Spain, explores the way this **secret ingredient** is embraced by the European ceramic industry: respect for the environment; respect for the health, safety and rights of workers; respect for customers through meticulous attention to service; respect for ideas, which are transformed into innovation thanks to continuous investment; and respect for tradition and cultural heritage in a region renowned as the cradle of the ceramic industry and a **global benchmark for quality, design, technology and sustainability**.

Respect for the environment

Ceramic is an inherently sustainable material, forged from earth, water and fire to create a natural, high-quality product. European manufacturers further enhance this sustainability by adhering to strict quality and environmental standards. They use advanced technologies to improve energy efficiency and minimise environmental impact and practise efficient resource management throughout the production process and in the reuse of materials. These are some of the measures already widely adopted:

- The replacement of energy carriers with lower-emission alternatives, where technically feasible.
- Life Cycle Assessment (LCA) to optimise processes and guide companies in reducing environmental impacts.
- Voluntary ecological quality labels (such as EPDs).
- Recovery of waste heat from kilns for use in other process steps, use of increasingly efficient burners and kilns, and high-efficiency cogeneration systems saving 20% primary energy.
- Recycling and reuse of 100% of wastewater.

- Complete control of dust emissions during storage and transport of raw materials.

A commitment to innovation

The European ceramic industry is the world leader in technological development, design and quality. This leadership is driven by continuous investment in research, development and innovation, coupled with the ability to anticipate and adapt to evolving consumer trends. With one-third of its production exported outside Europe, the industry boasts a strong global presence. Its competitiveness is further strengthened by synergies within ceramic clusters, where collaboration across the supply chain promotes the exchange of skills and expertise, keeping the industry at the cutting edge of technological developments and design trends.

Respect for people

The European ceramic tile industry currently employs over **53,000 people, including 15,000 in Spain**, and generates an estimated three to four indirect jobs for every direct position. The sector adheres to stringent EU labour regulations, ensuring fair working conditions, health and safety, gender equality, non-discrimination, trade union rights and essential contractual protections. EU safety regulations are particularly rigorous, mandating the use of personal protective equipment (PPE) and the installation of physical protection devices on machinery.

Respect for customers

Understanding, anticipating and meeting customers' needs plays an essential part in the European ceramic industry's ability to build lasting relationships with its partners. The key differentiator is the high quality of services provided, including personalised assistance, specialised technical support, consultancy during design and product selection, promotional tools for retailers, and showroom staff training on products, sales techniques, market trends and the use of support resources.



“L'ingrediente segreto”, la nuova campagna di ASCER per valorizzare la ceramica europea

Lanciata in contemporanea sui principali mercati europei,
la campagna evidenzia tutti gli aspetti, i valori e le qualità
che rendono unica la ceramica europea

Qual è l'elemento capace di sintetizzare tutti gli aspetti, i valori e le qualità che rendono unica la ceramica europea? Secondo ASCER, l'Associazione spagnola dei produttori di piastrelle di ceramica, è il **rispetto**. È questo **“l'ingrediente segreto”** al centro della nuova campagna realizzata da ASCER, grazie al finanziamento di Generalitat Valenciana, e lanciata in contemporanea in Germania, Francia, Italia, Regno Unito e Spagna per valorizzare ciò che contraddistingue il prodotto ceramico europeo: il rispetto per l'ambiente, il rispetto per la salute, la sicurezza e i diritti dei lavoratori, ma anche il rispetto per i clienti che si esprime con servizi curati nei minimi dettagli; e ancora, il rispetto per le idee che, grazie a continui investimenti, si trasformano in innovazione; tutto questo, nel rispetto per la tradizione e per il patrimonio culturale di un territorio che è culla dell'industria ceramica e **punto di riferimento a livello globale per qualità, design, tecnologia e sostenibilità**.

Il rispetto per l'ambiente

La ceramica è, per sua stessa natura e per il suo ciclo di vita, un materiale sostenibile: terra, acqua e fuoco che, insieme, danno vita ad un prodotto naturale e di alta qualità. A questo, i produttori europei aggiungono il rispetto di rigorosi standard di qualità e sostenibilità, implementando le più avanzate tecnologie disponibili per migliorare l'efficienza energetica e ridurre l'impatto sull'ambiente, impegnandosi nella gestione efficiente delle risorse durante tutto il processo produttivo e nel riutilizzo dei materiali. Queste, alcune delle misure già ampiamente utilizzate:

- Sostituzione dei vettori energetici con quelli a minori emissioni nelle fasi in cui è tecnicamente possibile
- Analisi del Ciclo di Vita (LCA - Life Cycle Assessment) per ottimizzare i processi e guidare le aziende nella riduzione degli impatti ambientali.
- Etichettature di qualità ecologica volontarie (come le EPD)
- Recupero del calore di scarto dai forni per l'utilizzo in altre fasi del processo, utilizzo di bruciatori e forni sempre più efficienti e sistemi di cogenerazione ad alta efficienza che consentono un risparmio del 20% di energia primaria.

- Riciclo e riutilizzo del 100% delle acque reflue.
- Controllo completo delle emissioni di polveri durante lo stoccaggio e il trasporto delle materie prime.

L'impegno per l'innovazione

L'industria ceramica europea è leader mondiale nello sviluppo tecnologico, nel design e nella qualità. Merito dei continui investimenti in ricerca, sviluppo e innovazione e della capacità di anticipare e di adattarsi alle nuove tendenze di consumo che le permettono di distinguersi e posizionarsi a livello globale, con un terzo della produzione esportata al di fuori dell'Europa. Una competitività che beneficia delle sinergie sviluppate all'interno dei cluster ceramici con tutti gli operatori della filiera che, favorendo la diffusione di competenze e know-how, consentono di restare all'avanguardia.

Il rispetto per le persone

Attualmente, l'industria europea della produzione di piastrelle di ceramica conta oltre **53.000 addetti (di cui 15.000 in Spagna)** e si stima che per ogni posto di lavoro diretto vengano generati tra i 3 e i 4 posti di lavoro indiretti. Il settore opera secondo le rigide normative sul lavoro stabilite dall'Unione Europea, che garantisce condizioni di lavoro eque, salute e sicurezza, uguaglianza di genere e non discriminazione, oltre ai diritti sindacali e agli aspetti contrattuali di base. Particolarmente rigorosa la normativa UE in tema di sicurezza e prevenzione dei rischi occupazionali, che impone, tra gli altri, l'uso obbligatorio dei DPI e l'installazione di dispositivi di protezione fisica sui macchinari.

Il rispetto per il cliente

Comprendere, anticipare e soddisfare le esigenze dei propri clienti è il pilastro che consente all'industria ceramica europea di instaurare relazioni a lungo termine coi partner. In questo ambito, è la qualità dei servizi offerti a fare la differenza: assistenza personalizzata, supporto tecnico specializzato, consulenza in fase di progettazione e selezione dei prodotti, disponibilità di strumenti promozionali che favoriscono l'attività dei rivenditori, ma anche formazione rivolta agli addetti.



**TILE
OF
SPAIN**



**CERÁMICA
DE
ESPAÑA**

5,000 PEOPLE GATHER FOR SACMI'S 105TH ANNIVERSARY CELEBRATIONS

IN CINQUEMILA PER I 105 ANNI DI SACMI

On Saturday 30 November, almost 5,000 people gathered to mark Sacmi Imola's 105th anniversary, an event described by chairman **Paolo Mongardi** as "a wonderful opportunity for sharing and celebrating". For the occasion, the company opened its doors to the community with which it has long maintained close connections, offering visitors the chance to find out more about the world of Sacmi, from production processes through to advanced research.

The event was a big success thanks to close teamwork and the active participation of the entire workforce and provided an invaluable opportunity for Sacmi employees and their families to get together and socialise with members of the local community.

GUIDED TOURS OF THE FACTORY

A well-attended **13-stop** tour of the factory gave participants the opportunity to find out more about Sacmi's various areas of operation. Highlights included the Rigid Packaging Lab, where innovative, low-environmental-impact solutions such as cellulose fibre caps are being developed, and the assembly and testing department for the industrial presses used to manufacture everyday items such as tiles and metal components. Visitors also had the chance to tour the machine tool department, a 5,000-square-metre hub of advanced technology, and discover the critical importance of micrometric precision in the production of metal parts such as cap press moulds. The tour also covered **artificial intelligence** and the evolution of Quality Control systems, which simplify operators' work and ensure repeatable, high-quality production.

Another key stop on the tour was the **Ceramic Lab**, where visitors had the chance to discover innovative applications of ceramics. These include large decorated slabs that can be transformed by Sacmi's Continua+ technology into high-value products such as kitchen tops and tables, as well as the latest super-thin, sustainable and easy-to-install tiles designed for groundbreaking applications in the furniture sector. The tour of the **Whiteware Lab** showcased anthropomorphic robots used to produce all types of sanitaryware items in fully automated, unmanned cells. These systems perform automatic finishing and achieve near-complete recovery of water used in the production process.

Sabato 30 novembre quasi 5mila persone hanno celebrato il 105° compleanno di Sacmi Imola rendendo la giornata "una meravigliosa occasione di condivisione e di festa", ha sottolineato il presidente **Paolo Mongardi**. Per l'occasione, l'azienda ha voluto aprire le porte alla comunità con cui da sempre ha un profondo legame, dando l'opportunità a tutti di conoscere da vicino il mondo Sacmi, dalla produzione alla ricerca avanzata.

Un grande lavoro di squadra, con il coinvolgimento attivo delle maestranze, ha contribuito al successo dell'iniziativa che ha rappresentato anche un momento di incontro e confronto fra tutti i collaboratori Sacmi, le loro famiglie e la cittadinanza.

TOUR E VISITE GUIDATE ALLO STABILIMENTO

Molto partecipato il tour in stabilimento, **13 tappe** che hanno condotto i partecipanti ad esplorare le varie aree di attività: dal laboratorio Rigid Packa-

ging – dove si progettano le nuove capsule a basso impatto ambientale come quelle in fibra di cellulosa – al reparto montaggio e collaudo presse industriali, per realizzare manufatti dall'uso quotidiano, dalle piastrelle al metallo. La visita al reparto macchine utensili, 5mila metri quadrati di tecnologia, ha trasmesso l'importanza della precisione micrometrica nella realizzazione di particolari metallici, come ad esempio gli stampi delle presse per tappi. Protagonista assoluta l'**Intelligenza Artificiale** e, più in generale, l'evoluzione dei sistemi di Controllo Qualità come alleati per semplificare il lavoro degli operatori ed evolvere il controllo di processo verso una produzione di qualità ripetibile. Un'altra tappa fondamentale ha riguardato il **Laboratorio Ceramico** dove sono stati illustrati gli usi inediti della ceramica e spiegato come le grandi lastre decorate possono trasformarsi, con tecnologia Continua+ Sacmi, in preziosi top da cucina, tavoli, ecc; ma anche la nuova piastrella super-sottile, sostenibile e facile da posare, per usi inediti nell'ambito dell'arredo. La visita al **Laboratorio Whiteware** ha invece permesso di constatare come, grazie l'ausilio di robot antropomorfi, viene realizzata ogni tipologia di articolo sanitario all'interno di celle automatiche e "non presidiate", con soluzioni di finitura automatica e recupero quasi integrale dell'acqua impiegata nel processo.





A CHILD'S EYE VIEW OF THE FACTORY

The programme included numerous activities for families. In a dedicated area, younger children were able to explore the challenges of **sustainability**, **robotics** and **artificial intelligence** in a fun, hands-on way through activities such as clay-working and participation in **scientific experiments**. Older children had the opportunity to expand their knowledge by observing the machines in operation.

FROM AN ARTISANAL WORKSHOP TO A LARGE INDUSTRIAL COMPANY

The celebrations were concluded by the presentation of a book entitled **"Sacmi: from workshop to worldwide success. Origins of an extraordinary cooperative experience"** on Monday 2 December, the anniversary of the company's foundation.

In the packed-out Auditorium 1919, talks were given by the book's author Valter Galavotti and former and current Sacmi employees Leo Monduzzi and Cecilia Palmieri. The event was concluded by remarks from Simone Gamberini, President of Legacoop Nazionale. Institutional figures also attended, including Acting President of the Emilia-Romagna regional government Irene Priolo and the Mayor of Imola Marco Panieri.

"We are extremely proud to present this unique account of Sacmi's origins and its transformation from a small artisanal workshop into an enormous industrial organisation, all while preserving strong ties to its roots and local community," remarked **Mongardi**. "The book not only recounts our history but also highlights our values and principles as a cooperative, with a clear focus on the future and the generations to come." ■



LA FABBRICA A MISURA DI RAGAZZI

Tante le attività in programma dedicate alle famiglie. Allo scopo è stata allestita un'area dedicata dove i ragazzi più piccoli hanno potuto toccare con mano in modo divertente le sfide della **sostenibilità**, della **robotica**, dell'**intelligenza artificiale**, attraverso il processo di lavorazione dell'argilla ed **esperimenti scientifici**. Per i più grandi, un'occasione di dare seguito alle conoscenze acquisite osservando le macchine in azione.

DALLA BOTTEGA ARTIGIANA A GRANDE REALTÀ INDUSTRIALE

A chiudere le celebrazioni, la presentazione del vo-

lume **"Sacmi: dalla bottega all'industria. Origini di una straordinaria esperienza cooperativa"** avvenuta lunedì 2 dicembre, esattamente nell'anniversario della fondazione.

Nell'Auditorium 1919 gremito di visitatori, Valter Galavotti, autore del libro, ha parlato alla platea supportato dalle testimonianze di ex e attuali dipendenti Sacmi, Leo Monduzzi e Cecilia Palmieri.

A concludere l'incontro, il presidente di Legacoop Nazionale, Simone Gamberini. Forte la presenza delle istituzioni, dal Presidente facente funzione della Regione Emilia-Romagna, Irene Priolo, al sindaco di Imola, Marco Panieri.

«Siamo particolarmente orgogliosi di presentare questa nuova e inedita lettura delle origini di Sacmi e della sua evoluzione da piccola bottega artigiana a grande realtà industriale, mantenendo sempre forti i legami con le proprie origini e la comunità di riferimento. Nel testo non parliamo solo della nostra storia, ma anche dei valori e dei principi dell'essere cooperativa, pensando al futuro e alle prossime generazioni», ha sottolineato **Mongardi**. ■

CERSAIE, 95,000 VISITORS AND A FOCUS ON NUCLEAR ENERGY

CERSAIE, 95.000 VISITATORI E UN FOCUS SULL'ENERGIA NUCLEARE

Davide Miserendino - d.miserendino@kairosmediagroup.it

With a total attendance of more than 95,000 visitors, almost 50% of whom came from abroad, Cersaie once again reaffirmed its status as the premier international event for the ceramic tile and bathroom furnishings industry. A total of 95,321 visitors were recorded over the five-day exhibition, a decrease of 4% compared to the previous year. This slight decline was the result of a relatively stable turnout of international attendees (47,095 compared to 47,634 in 2023, a drop of just 1%) and a 6.7% decrease in Italian visitors (48,226 compared to 51,685).

The 41st edition of the show, held in the Bologna exhibition centre from 23 to 27 September, occupied fifteen fully packed-out halls with a total floor space of 145,000 square metres. The event hosted **606 exhibitors**, including 332 from the ceramic tile sector, 91 from the bathroom furnishings sector and 183 from installation, raw materials, new surfaces and service sectors. The exhibition maintained its strong international nature with **230 foreign exhibitors** (38% of the total) from 25 countries.

"Despite the highly challenging international context, Cersaie's exceptional capacity to attract visitors enabled exhibiting companies to really make the most of their investment in the show," said **Augusto Ciarrocchi**, Chairman of Confindustria Ceramica. "The exhibitors were particularly impressed by the quality of the visitors present, including distributors, architects and real estate operators."

Emilio Mussini, head of Promotional Activities at Confindustria Ceramica, summed up the extensive programme of events held at this year's Cersaie, highlighting in particular the **1,200 participants at the Keynote Lecture given by Riken Yamamoto**, the 13th Pritzker Prize winner to speak at Cersaie, the hundreds of architects attending the various events in the 'Building, Dwelling, Thinking' programme, and the strong interest and high turnout at Tiling Town.

Oltre 95.000 presenze, quasi il 50% dei visitatori in arrivo dall'estero: anche quest'anno Cersaie si è confermato l'evento internazionale di riferimento nel mondo della ceramica per l'architettura e dell'arredobagno. Nelle cinque giornate di fiera, nel dettaglio, sono state registrate 95.321 presenze, in calo del 4% rispetto all'edizione dello scorso anno. Numeri che sono il frutto di una sostanziale tenuta degli operatori internazionali (47.095 rispetto a 47.634 nel 2023, -1%) e di una diminuzione del 6,7% degli operatori italiani (48.226 rispetto a 51.685).

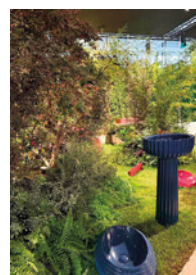
La 41° edizione della manifestazione, che si è svolta a BolognaFiere dal 23 al 27 settembre, ha visto quindici padiglioni interamente occupati – pari a 145.000 mq di superficie complessiva – dove hanno esposto **606 aziende**, di cui 332 del comparto piastrelle di ceramica, 91 dell'arredobagno, 183 appartenenti ai settori della posa, delle materie prime, delle nuove superfici, delle attività di servizio.

Una rassegna che ha confermato la sua connotazione in-

ternazionale con **230 espositori esteri** – pari al 38% del totale – e con 25 paesi rappresentati.

"Pur in un contesto internazionale caratterizzato da situazioni di forte criticità, la grande capacità di attrazione di Cersaie ha consentito alle aziende espositrici di valorizzare al meglio gli investimenti fatti: la qualità dei visitatori che abbiamo incontrato a Bologna quali distributori, architetti, operatori del real estate è stata ben percepita dalle nostre aziende nei loro stand", ha dichiarato il presidente di Confindustria Ceramica **Augusto Ciarrocchi**.

Emilio Mussini, alla guida delle Attività Promozionali di Confindustria Ceramica, ha sintetizzato l'ampio programma di eventi di questa edizione di Cersaie sottolineando, tra gli altri numeri, i **1.200 partecipanti alla Lectio Magistralis di Riken Yamamoto**, 13° premio Pritzker presente a Cersaie, le centinaia di architetti che hanno partecipato agli altri eventi del programma 'Costruire, Abitare, Pensare' e il grande interesse e afflusso registrato alla Città della Posa.





THE INAUGURAL CONFERENCE

Cersaie's **inaugural conference** featured an interesting discussion about the future of the Italian ceramic industry, with a particular focus on the complex issue of alternative energy sources to natural gas, including hydrogen and nuclear power.

Entitled **"The Energy Transition and International Competitiveness for the Italian Ceramic Industry"**, the conference hosted prominent guest speakers, including the Italian Minister for the Environment and Energy Security Gilberto Pichetto Fratin, Confindustria Chairman Emanuele Orsini and Confindustria Ceramica Chairman Augusto Ciarrocchi.

"Today, we are witnessing a downturn in the market, exacerbated by the international crisis," remarked **Ciarrocchi**. "We are also feeling the impact of the phasing out of the 'superbonus' tax incentive scheme. It's a challenging period for everyone, but these companies continue to invest, raising the bar for quality and design."

Ciarrocchi also highlighted the significance of the energy supply challenge, stressing the need to **begin considering nuclear power as a serious option**.

These words were echoed by **Minister Pichetto Fratin**, who stated: "With the demand for energy expected to double over the next 25 years, it is essential for us to explore alternative sources. Nuclear research and testing is a step we need to take, and we must establish a clear legislative framework. Perhaps by the next Cersaie, the ceramic industry will begin considering the potential of adopting small reactors."

In his speech, **Confindustria Chairman Emanuele Orsini** also addressed the topic of nuclear power: "Today, in Italy, we pay 40% more for energy than the European average. In the United States, energy costs €8 per megawatt-hour, while here it costs

IL CONVEGNO INAUGURALE

Cersaie è stato anche il teatro di un importante confronto sul futuro dell'industria ceramica italiana, nel corso del **convegno inaugurale**. Al centro lo spinoso tema delle fonti di energia alternative al gas, dall'idrogeno al nucleare.

Il convegno, dal titolo **"Transizione energetica e competitività internazionale per la ceramica italiana"** ha visto gli interventi di ospiti di primo piano, come il Ministro dell'ambiente e della sicurezza energetica Gilberto Pichetto Fratin, il presidente di Confindustria Emanuele Orsini e il numero uno di Confindustria Ceramica Augusto Ciarrocchi.

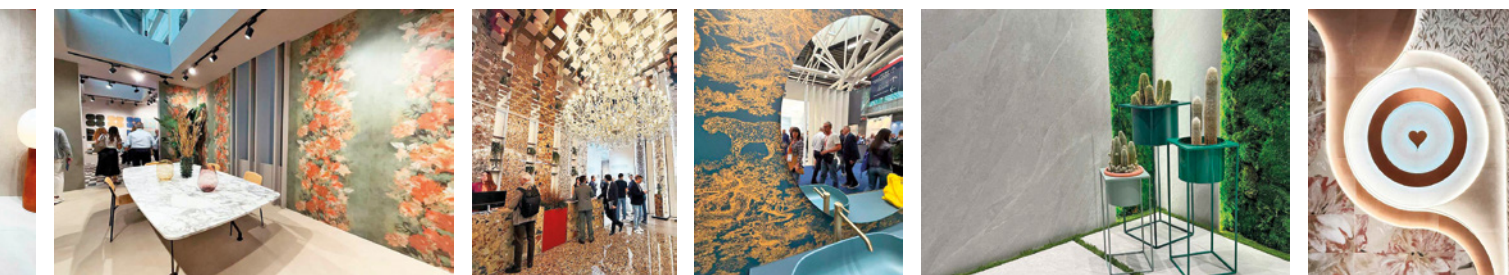
"Oggi – ha detto **Ciarrocchi** – vediamo una flessione del mercato, scontiamo la crisi internazionale. E avvertiamo anche gli effetti del 'post superbonus'. È una fase che mette tutti a dura prova, ma queste aziende continuano a investire e ad alzare il livello della qualità e del design".

Ciarrocchi ha sottolineato an-

che la centralità della questione dell'approvvigionamento energetico, suggerendo l'importanza di **iniziare a ragionare seriamente sul nucleare**.

Parole raccolte dal **Ministro Pichetto Fratin**, che ha dichiarato: "La domanda di energia nei prossimi 25 anni raddoppierà. Dobbiamo trovare necessariamente delle alternative. La ricerca e la sperimentazione sul nucleare rappresentano un passaggio che dobbiamo fare. Dobbiamo darci un quadro legislativo. Magari, nel corso del prossimo Cersaie il mondo ceramico potrà iniziare a ragionare sull'opportunità di adottare piccoli reattori".

Il filone del nucleare è stato ripreso, nel suo intervento, anche dal **presidente di Confindustria Emanuele Orsini**: "Oggi, in Italia – ha spiegato – paghiamo il 40% in più del prezzo europeo. Negli Stati Uniti si pagano 8 euro per megawatt/ora, da noi sono 39-40. Non possiamo non parlare di nucleare. Noi continuiamo ad



around €39-40. We can no longer avoid talking about nuclear power. Many of us still picture massive power plants, but things have now changed and enormous technological progress has been made. In Italy, we have world-leading companies conducting cutting-edge research, but they are forced to do so abroad due to the ban here. Micro-reactors could offer crucial support to businesses in our sector. We cannot keep relying on energy from French power stations that are just across the border."

Marco Fortis, director of the Edison Foundation, offered another insightful perspective on Italy's economic situation, particularly with regard to the ceramic sector. "Never before has Italian manufacturing been so competitive," he remarked. "In the first seven months of the year, we overtook Japan in terms of exports – a feat no one would have bet a euro on ten years ago. The ceramic tile industry is unquestionably one of our flagship sectors."

avere in mente l'immagine di grandissime centrali, ma oggi le cose sono cambiate: sono stati fatti enormi passi avanti a livello tecnologico. In Italia abbiamo imprese leader al mondo che fanno sperimentazione, ma la fanno su suolo non italiano perché qui vige il divieto. I micro-reattori possono essere un aiuto molto importante per le imprese del nostro comparto. Non possiamo continuare a comprare energia dalle centrali francesi che sono qui a un passo".

Un'altra suggestiva lettura della situazione economica italiana e, in particolare, del distretto ceramico, è stata quella fornita dal direttore della Fondazione Edison **Marco Fortis**: "Mai come oggi - ha detto - la manifattura italiana è stata competitiva. Nei primi sette mesi dell'anno abbiamo superato il Giappone nell'export: nessuno dieci anni fa ci avrebbe scommesso un euro. Il settore delle piastrelle ceramiche è indiscutibilmente uno dei nostri fiori all'occhiello".

ADI AWARDS PRESENTED AT CERSAIE 2024

The **ADI Ceramic&Bathroom Design Awards**, organised by ADI Emilia-Romagna, were once again held at Cersaie 2024. The jury of experts selected exhibited products that stood out for their overall design quality, interpreted in the broadest sense. This included factors such as innovation, technological progress, producibility, sustainability, durability and usability.

The winners of the prestigious award for the ceramic tile sector were: **Mirage** for the Nagomi collection, **Decoratori Bassanesi** for the WÃ design solution, and **Ceramiche Sichenia** for the Stucco Facile collection. **Ceramiche Francesco De Maio** received a special mention for "using design as a key to revitalising the craft tradition of ceramic products".

The three awards in the bathroom furniture sector went to **Bertocci** for the Officina 3.16 range, **Artesi** for the Shaker bathroom system and **Disenia** for the Aretusa whirlpool bath.

The jury also chose the winners of the **ADI Booth Design Award**, which this year honoured the design concepts of the **Fondovalle**, **Artceram** and **Argenta** booths, as well as a special mention to **Simas**.

"The ADI award for Italian ceramic tiles and bathroom furnishings demonstrates that these products are design solutions in their own right and are capable of enhancing the spaces in which they are used," commented **Emilio Mussini**, Chairman of the Promotional Activities and Trade Fairs Commission of Confindustria Ceramica. "The ADI Booth Design award testifies to the importance of high-quality presentation and the excellence of Cersaie as the world's pre-eminent event for its sector." ■

I PREMI ADI ASSEGNATI A CERSAIE

A Cersaie 2024 è tornato anche quest'anno il concorso **ADI Ceramic&Bathroom Design Award**, aperto a tutte le aziende espositrici e realizzato da ADI Emilia-Romagna. La commissione di esperti ha scelto tra i prodotti esposti quelli che si distinguono per la qualità del progetto, inteso nel senso più ampio, ossia considerando il grado di innovazione, tecnologia e producibilità, sostenibilità, durata, servizi all'utente.

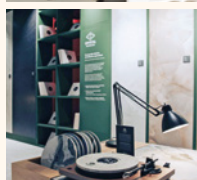
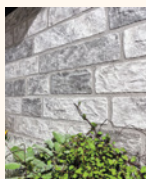
Ad aggiudicarsi il prestigioso riconoscimento sono state, nel settore piastrelle di ceramica: **Mirage** per la collezione Nagomi, **Decoratori Bassanesi** per la soluzione progettuale WÃ, **Ceramiche Sichenia** per il progetto Stucco Facile. Una menzione speciale a **Ceramiche Francesco De Maio** "per aver saputo trovare nel design una chiave per rinnovare la tradizione artigianale del prodotto ceramico".

Tre i premi nel settore arredobagno, assegnati a **Bertocci** per la gamma Officina 3.16, **Artesi** per il sistema da bagno Shaker e **Disenia** per la vasca da idromassaggio Aretusa.

La giuria ha proceduto ad assegnare anche gli **ADI Booth Design Award** premiando quest'anno i concept espositivi degli stand di **Fondovalle**, **Artceram** e **Argenta**, oltre alla menzione speciale a **Simas**.

"Il premio ADI ai prodotti della ceramica e dell'arredobagno italiano rappresenta la conferma di come questi manufatti siano, a pieno titolo, soluzioni di design in grado di valorizzare gli ambienti nei quali vengono utilizzati", ha dichiarato **Emilio Mussini**,

Presidente Commissione Attività Promozionali e Fiere di Confindustria Ceramica. "Il premio ADI agli stand chiude il cerchio rispetto all'importanza di una presentazione di qualità e all'eccellenza di Cersaie quale manifestazione mondiale più importante". ■



[i]VALVE®

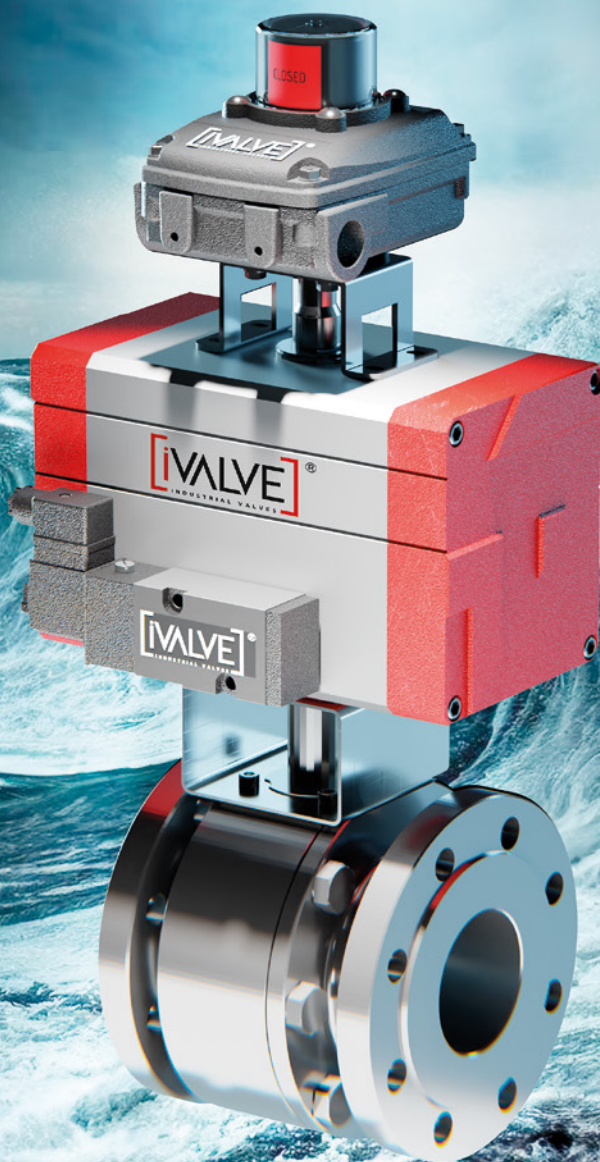
INDUSTRIAL VALVES

ITALIAN VALVE SOLUTION



Via Giotto, 17
42014 Castellarano (RE), Italy

info@ivalve.it | www.ivalve.it



TECNA 2024, ANOTHER SUCCESSFUL EDITION

TECNA 2024, UN'ALTRA EDIZIONE DI SUCCESSO

The 28th Tecna, the International Exhibition of Technologies and Supplies for Surfaces held in Rimini last September, reaffirmed its status as the leading international trade fair for the ceramic industry, offering an in-depth look at the latest innovations in materials, processes and products.

Artificial intelligence, digitalisation, automation, energy efficiency and sustainability were the key focus areas of the research carried out by the 350 exhibiting companies at Tecna, whose aim was to present forward-looking solutions that address the evolving needs of the industry. Their proposals ranged from environmentally-friendly raw materials prioritising health and safety to thermal machines powered by alternative fuels to gas, from circular economy innovations such as recovery and recycling systems to advances in digital decoration and full-digital technologies, as well as increasingly automated production lines designed to minimise emissions and optimise process efficiency.

Exhibitors were delighted with the strong visitor turnout, which was comparable to that of the previous edition of the show. High-quality industry professionals and buyers arrived **from over 100 countries**, including Spain, Turkey, India, Brazil, Algeria, Egypt, Mexico, Poland, Iran, Indonesia, Argentina, Russia, Morocco and Vietnam. The **African continent** was also strongly represented, with professionals from countries such as Ghana, Uganda, Ethiopia, Nigeria, South Africa, Tanzania, Kenya, Mozambique, Sudan, Rwanda, Angola and Cameroon.

The strong interest shown by international players in the exhibited technologies was also much in evidence at the **1,600 business meetings** organised in cooperation with the Italian Trade Agency ITA to explore the best investment opportunities. These meetings were attended by **150 top hosted buyers** from **36 countries**.

Una full immersion nell'innovazione, di materiali, di processi, di prodotti. La 28esima edizione di Tecna, il Salone Internazionale delle Tecnologie e delle Forniture per le Superfici svoltosi in settembre a Rimini, si è confermata ancora una volta come la fiera internazionale col più alto tasso di proposte innovative per l'industria ceramica.

Intelligenza artificiale, digitalizzazione, automazione, energy saving e sostenibilità sono stati gli ambiti che più hanno guidato la ricerca delle 350

aziende espositrici, con l'obiettivo di presentare un'offerta che guarda al futuro dando risposte alle esigenze dell'industria: dalle materie prime a minor impatto su ambiente, salute e sicurezza, alle macchine termiche alimentate da combustibili alternativi al gas, dalle soluzioni in ambito di economia circolare (recupero e riciclo) ai nuovi progressi nel campo della decorazione digitale e del full digital, fino a linee sempre più automatizzate e ottimizzate sotto il profilo delle emissioni e dell'efficienza dei processi.

Soddisfatti, gli espositori, per la buona affluenza di **visitatori**, che si è mantenuta in linea con la precedente edizione. Operatori e buyer qualificati sono giunti **da oltre 100 paesi**, tra cui spiccano Spagna, Turchia, India, Brasile, Algeria, Egitto, Messico, Polonia, Iran, Indonesia, Argentina, Russia, Marocco e Vietnam. Forte anche la rappresentanza del **continente africano**, con operatori provenienti in particolare da Ghana, Uganda, Etiopia, Nigeria, Sudafrica, Tanzania, Kenya, Mozambico, Sudan, Ruanda, Angola e Camerun.

L'attenzione e l'interesse degli operatori internazionali per le tecnologie in mostra è stata confermata anche dai **1600 business meeting**, organizzati con la collaborazione di ICE-Agenzia per valutare le migliori possibilità di investimento da parte dei **150 top hosted buyer** invitati in fiera e provenienti da **36 paesi**.





The four-day exhibition also featured a packed programme of events, including the **inaugural conference** and the **TecnaAwards**. The inaugural conference provided valuable insights into the geopolitical dynamics affecting the exports of Italian companies in the sector, with analyses and potential international scenarios presented by experts Paolo Magri and Marco Taisch.

The second edition of the TecnaAwards brought leading global ceramic players to Rimini to collect the prizes awarded by exhibitors for the best investments made by Italian and international customers over the past two years.

This year also marked the second edition of the **Decortech Conference**, an event dedicated to technologies for creating surfaces with the highest possible aesthetic quality. Over the two days of conferences held in the Decortech Arena, sponsoring companies provided a comprehensive overview of the

latest innovations in surface decoration and finishing for architecture and design, generating significant interest amongst attendees.

Finally, the Innovation Arena hosted numerous **technical conferences** dedicated to strategic topics such as raw material management, servitisation, cybersecurity and Industry 5.0. The Innovation District also served as the hub for **start-ups**, where the **Lorenzo Cagnoni Award** was presented to the three most innovative business ideas.

Tecna also focused on the future of the sector through **educational** initiatives involving numerous technical institutes from the Emilia-Romagna region. More than 350 students converged on the exhibition centre for a day of activities to discover the opportunities offered by this thriving Italian sector.

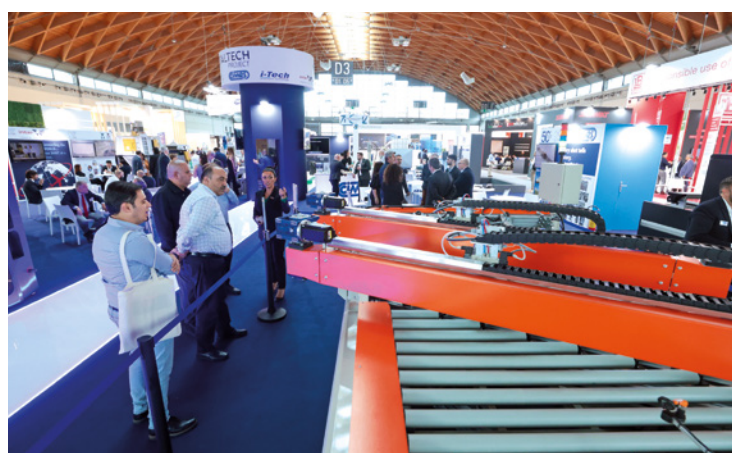
I 4 giorni di Tecna sono stati animati anche dal ricco panel di eventi. Tra questi il **convegno inaugurale** e i **TecnaAwards**. Il primo ha offerto alla platea un importante momento di approfondimento sulle dinamiche geopolitiche che condizionano l'export delle aziende italiane del settore, grazie alle analisi e ai possibili scenari internazionali descritti dagli esperti Paolo Magri e Marco Taisch. I TecnaAwards, alla loro seconda edizione, hanno portato a

Rimini il gotha della ceramica mondiale, per ritirare i premi assegnati dagli espositori ai migliori investimenti effettuati dalla clientela nazionale e internazionale nell'ultimo biennio.

Seconda edizione anche per la **Decortech Conference**, l'evento dedicato alle tecnologie volte a conferire alle superfici la migliore qualità estetica possibile. Nei due giorni di conferenze, presso la Decortech Arena, le aziende sponsor hanno offerto una panoramica completa delle più recenti innovazioni per la decorazione e la finitura di varie tipologie di superfici per l'architettura e il design, stando grande interesse.

Numerosi infine i **convegni tecnici**, ospitati sul palco dell'Innovation Arena e dedicati a temi strategici: la gestione delle materie prime, la servitization, la cybersecurity, l'industria 5.0. L'Innovation District è stata poi la casa delle **start-up**, celebrate con il **Premio Lorenzo Cagnoni** alle tre idee di business più innovative.

Tecna ha guardato al futuro del settore anche sul lato della **formazione**, con il coinvolgimento di numerosi istituti tecnici della regione: oltre 350 studenti hanno trascorso una giornata in fiera, alla scoperta delle professioni legate a un settore in salite e che è eccellenza del made in Italy.



Tecna 2024 was also chosen as the venue for the presentation of a cutting-edge experimental project, a **virtual industrial process simulator for the ceramic sector**. This initiative, promoted by Acimac, was developed in collaboration with Bi-Rex, a national competence centre specialising in big data, Fondazione Golinelli and G-Lab, and the State Industrial and Technical Institute Enrico Fermi of Modena.

The project, which has also received National Recovery and Resilience Plan (NRRP) funding through Bi-Rex, is based on the Golinelli LiVE-Live Virtual Experience VR learning technology developed by Fondazione Golinelli, which harnesses the immersive power of VR for use in educational applications. The aim is to create a continuous training tool that falls within the areas of greatest development for the manufacturing industry, i.e. STEAM, servitisation and AI technologies.

The project is divided into **two stages**. The first is a **prototyping** phase and involves developing 3D and interactive models of machinery with significant educational value to test the simulator's functionality in technical and vocational schools. The **second** is the actual **launch stage** and will involve adding new machinery, interactive educational experiences and advanced features to simulate specific production contexts. The project is supported financially by Acimac, which has involved several member companies in sharing their expertise in developing the simulator.

A team made up of technical directors from these companies together with teachers from the Enrico Fermi high school worked on the configuration and prototyping of machine functions for educational purposes, then sent the technical parameters of the selected machines to G-Lab for the supply of 3D models.

The technicians are also responsible for the company's beta testing phase and for collecting feedback. Students are directly involved in all stages of the project.

The **simulator** displays a **complete plant** environment, with special emphasis on two stages. The first is **drying and firing**, with a focus on firing parameters such as curve and flow in relation to the finished product, while the second is **digital/colour printing**.

The ceramic kiln prototype was showcased at Tecna, attracting keen interest from students and technicians eager to experience this immersive technology. The official presentation and launch will be held in the near future. ■



Tecna 2024 è stata scelta come vetrina anche per la presentazione di un avveniristico progetto sperimentale, il **simulatore virtuale di processi industriali per il settore ceramico**, promosso da Acimac e realizzato insieme a Bi-Rex, Competence Center nazionale specializzato sui Big Data, Fondazione Golinelli e G-Lab, e all'Istituto Tecnico Industriale Statale Enrico Fermi di Modena. Il progetto, che beneficia tramite Bi-Rex di un aiuto di stato con fondi PNRR, è basato sulla tecnologia di apprendimento in realtà virtuale Golinelli LiVE-Live Virtual Experience, che consente di sfruttare in contesti formativi le potenzialità immersive della VR. Obiettivo: realizzare uno strumento di orientamento e formazione continua che rientra negli ambiti di maggiore sviluppo per l'industria manifatturiera, ovvero tecnologie STEAM, servitization e AI.

Il progetto si divide in **due fasi**. Nella prima, di **prototipazione**, vengono sviluppati i modelli 3D e d'interazione relativi a macchinari di maggiore interesse didattico per sperimentare le funzionalità del simulatore nelle scuole tecniche e professionali.

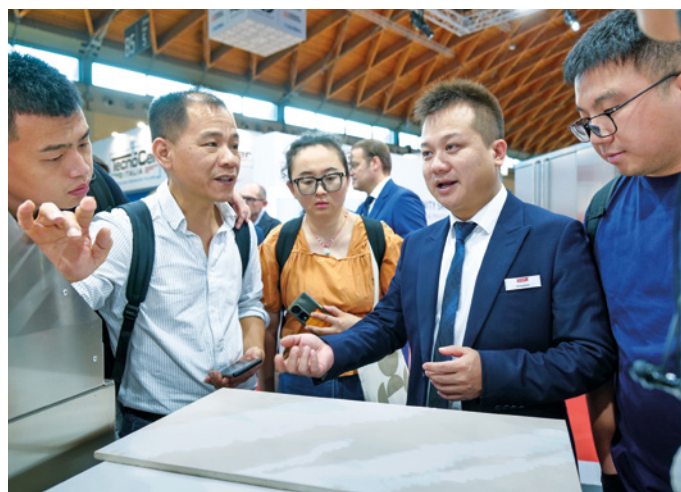
La **seconda** è la vera e propria **fase di lancio**, e prevede l'aggiunta di nuovi macchinari ed esperienze interattive di

valenza didattica e macchinari specifici o caratteristiche e interazioni avanzate per simulare specifici contesti produttivi.

Acimac, che sostiene economicamente il progetto, ha coinvolto alcune aziende associate che hanno condiviso il proprio know-how nello sviluppo del simulatore. Un team, composto dalle direzioni tecniche delle aziende e dai docenti dell'Istituto Fermi, ha definito la configurazione e prototipazione delle funzionalità delle macchine a scopo didattico, per poi trasferire a G-Lab i parametri tecnici dei macchinari individuati e la fornitura dei modelli 3D. I referenti tecnici sono anche responsabili della fase di beta testing aziendale e della successiva raccolta e comunicazione dei feedback. Gli studenti sono coinvolti in prima linea in tutte le fasi del progetto.

L'ambiente visibile nel **simulatore** è quello di un **impianto completo**, con due fasi in particolare che vedranno lo sviluppo delle sezioni didattiche: **essiccazione-cottura**, con focus sui parametri di cottura in relazione al prodotto finito (curva, scorrimento) e la **stampa digitale/colore**.

A Tecna è stato mostrato il prototipo del forno ceramico: tantissimi i ragazzi e i tecnici che hanno voluto testare questa esperienza immersiva. La presentazione definitiva e il lancio sono previsti a breve. ■



i-NKFILLER®



THE WINNERS OF THE TECNAWARDS 2024

I VINCITORI DEI TECNAWARDS 2024

On 25 September, Tecna hosted one of its most eagerly anticipated events, the presentation ceremony for the **TecnaAwards 2024**.

Held in the Innovation Arena in the Rimini Expo Centre, the event was attended by top managers from many of the world's leading ceramic companies.

Now in its second edition, the competition organised by **Acimac** and **IEG** in collaboration with the magazine **Ceramic World Review** recognised outstanding technological investments made by tile, sanitaryware and brick manufacturers in the last two years, based on nominations submitted by exhibitors at Tecna 2024. Three Special Jury Awards were also presented.

The 2024 TecnaAwards went to a total of **26 ceramic companies** across various categories and regions, including Asia, the Middle East, Africa, Europe and North and South America.

Owners and top managers of the winning companies travelled to Rimini to collect their awards.

The guests were welcomed by Acimac Chairman **Paolo Lamberti**, who in his introductory speech presented the videos produced for the We Are Acimac project, the new brand that will accompany international promotion of Italian suppliers of machinery, design and services for the ceramic industry.

Below is the Winners List for the TecnaAwards 2024.

"Best Brick&Tile Manufacturer" (Ph.1)

Four brick manufacturers received the award from representatives of four exhibiting companies in the sector, Bongioanni, Cosmec, Marcheluzzo and Tecnofiliere.

- **The Belden Brick Company** (Canton, Ohio, U.S.A.), founded in 1885 and today the largest family-owned brick company in the United States, with five plants in Sugarcreek.
- **Ladrillera Santafé**, a Colombian company founded in 1955 that operates some of the most modern brick factories in South America.
- **Groupe Benhamadi - Sarl Argilor** (Algeria), one of the most important brick producers in North Africa, which has made significant investments to improve product quality and factory efficiency.
- **Fbm Fornace Briziarelli Marsciano** (Italy), which has a history dating back more than 100 years and today is one of the industry leaders in Italy with four factories.

Lo scorso 25 settembre, il Tecna di Rimini ha ospitato il suo evento più atteso e partecipato, la cerimonia di premiazione dei **TecnaAwards 2024**, che ha riunito nella Innovation Arena del quartiere fieristico i vertici di diverse tra le più importanti aziende ceramiche internazionali.

Giunto alla sua seconda edizione, il concorso, organizzato da Acimac e IEG, in collaborazione con la rivista Ceramic World Review, ha infatti **premiato i migliori investimenti tecnologici realizzati dai produttori di piastrelle, sanitari e laterizi nell'ultimo biennio, sulla base delle candidature espresse dagli espositori di Tecna 2024**.

A questi si sono aggiunti tre Premi Speciali della giuria. Complessivamente, i TecnaAwards 2024 sono stati assegnati a **26 aziende ceramiche** suddivise in varie categorie e nelle diverse aree geografiche (Asia, Medio Oriente, Africa, Europa, Nord e Sud America). A ritirare il premio sono giunti a Rimini i titolari e i top manager delle aziende vincitrici.

A dare il benvenuto agli ospiti, il Presidente di Acimac **Paolo Lamberti**, che nel suo intervento introduttivo ha anche presentato i video realizzati nell'ambito del progetto We Are Acimac, il nuovo brand che accompagnerà tutta la promozione internazionale dei fornitori italiani di macchine, design e servizi per l'industria ceramica.

Qui la Winners List dei TecnaAwards 2024.

"Best Brick&Tile Manufacturer" (foto 1)

Quattro i produttori di laterizi che hanno ricevuto il premio, consegnato dai rappresentanti di quattro aziende espositrici del settore, Bongioanni, Cosmec, Marcheluzzo e Tecnofiliere.

- **The Belden Brick Company** (Canton, Ohio, U.S.A.), nata nel 1885 e oggi la più grande azienda familiare produttrice di mattoni negli Stati Uniti, con cinque stabilimenti a Sugarcreek.
- **Ladrillera Santafé**, azienda colombiana fondata nel 1955 che dispone di fornaci tra le più moderne del Sud America.
- **Groupe Benhamadi - Sarl Argilor** (Algeria), uno dei più importanti produttori di laterizi del Nord Africa, che ha realizzato significativi investimenti per innalzare la qualità di prodotto e l'efficienza della fabbrica.
- **Fbm Fornace Briziarelli Marsciano** (Italia), che vanta una storia di oltre 100 anni e che oggi figura tra i leader di settore in Italia dove opera con 4 fabbriche.

"Best Sanitaryware Manufacturer" (foto 2)

Il premio alle aziende che si sono distinte nel settore dei sanitari è stato assegnato a:



"Best Sanitaryware Manufacturer" (Ph.2)

The award for outstanding companies in the sanitaryware sector went to:

- **AkijBashir Group** (Bangladesh), an industrial group that produces sanitaryware, tiles and ceramic tableware and in recent years has undertaken an extensive programme of technological investments at its sanitaryware factories.
- **Villeroy & Boch** (Germany), which was presented with the award in recognition of its ongoing investments at its European plants and its entry into the ranks of the top European manufacturers following the acquisition of Ideal Standard.
- **Duravit Canada**, which received the award for its extraordinary project in Matane, Quebec, where the group is building a zero-emissions factory equipped with an electric kiln and with 100% of electricity requirements met by hydroelectricity.

In the ceramic tile sector there were two award categories.

"Best New Tile Plant" (Ph.3) for outstanding new lines or upgrades of existing installations, which went to:

- **Ceramica Cleopatra** (Egypt), which was founded in 1986 and rapidly grew to become the country's largest tile producer and one of the top manufacturers in the world. A pioneer in the Egyptian tile industry, it has introduced major product innovations such as porcelain stoneware and slabs, all manufactured using Italian technology.
- **Venux - Stn Group** (Spain) for its brand new large format tile and slab factory in Nules which was opened this year.
- **Tubądzin** (Poland), for its recently concluded three-year investment programme involving the installation of advanced equipment in all major production departments.

- **AkijBashir Group** (Bangladesh), gruppo industriale attivo nella produzione di sanitari, piastrelle e stoviglie di ceramica, che negli ultimi anni ha condotto un ampio programma di investimenti tecnologici nelle sue fabbriche di sanitari.
- **Villeroy & Boch** (Germania), premiata per i costanti investimenti nei suoi stabilimenti in Europa, oltre che per celebrarne l'ingresso tra i maggiori produttori europei a seguito dell'acquisizione di Ideal Standard.
- **Duravit Canada**, premiata per lo straordinario progetto a Matane, Quebec, dove il gruppo sta costruendo uno stabilimento a emissioni zero, con forno elettrico e il 100% dei consumi di energia elettrica coperti dall'idroelettrico.

Due le categorie a concorso nel comparto delle piastrelle ceramiche.

"Best New Tile Plant" (foto 3), premio conferito ai migliori nuovi impianti (o rinnovo di linee esistenti), assegnato a:

- **Ceramica Cleopatra** (Egitto), nata nel 1986 e divenuta rapidamente primo produttore egiziano e tra i maggiori nel mondo; pioniera in Egitto per l'introduzione delle più importanti innovazioni di prodotto, dal porcellanato alle lastre, sempre realizzate con tecnologie italiane.
- **Venux - Stn Group** (Spagna), premiata per la nuovissima fabbrica di Nules dedicata alla produzione di grandi formati e lastre, inaugurata quest'anno.
- **Tubądzin** (Polonia), premiata per il vasto programma triennale di investimenti, da poco concluso, che ha comportato l'installazione di impianti avanzati in tutte i principali reparti produttivi.
- **Portobello America** (Stati Uniti), che ha ricevuto il riconoscimento per la modernissima fabbrica di Baxter, Tennessee, inaugurata



- **Portobello America** (USA) for the ultra-modern factory in Baxter, Tennessee opened on 14 October 2023. This was the Brazilian ceramic group's first foreign facility.
- **Ceramica Alberdi** (Argentina) for the new production facility equipped with state-of-the-art technology opened this year.
- The TecnaAward 2024 for the Middle East region went to **Saudi Ceramics** (Saudi Arabia), while **Guocera** (Malaysia) won the award for Asia.

"Innovation And Sustainability" (Ph.4) an award for companies that have adopted outstanding plant solutions capable of reducing the environmental impact of production processes by improving plant efficiency. The award went to:

- **Gemma - Al Ezz Group** (Egypt), for its recent investments in design excellence and more sustainable materials and processes.
- **Nuova Riwal Ceramiche - Gruppo Casalgrande Padana** (Italy), which received the award for its new complete production line installed in the factory in Roteaglia (Reggio Emilia), designed according to energy efficiency criteria.
- **Florim USA** (USA), a B-Corp since 2022 (like its Italian parent company), which received the award for its latest investments in the sustainable production of large-format tiles.
- **Lamosa Group** (South America), the world's second largest tile manufacturer, which was recognised for the investments made in its factories in Argentina, Colombia and Peru and the Incepa facility in Brazil.
- **RAK Ceramics** (UAE), the world's fourth-largest ceramic manufacturer, received its second TecnaAward in recognition of its significant investments in technology. These efforts have enabled the company to excel in both product innovation and process efficiency, with a strong focus on digitalisation and reducing environmental impact.
- **Simpolo** (India), one of India's top brands, which in addition to the work carried out in the last two years has also announced its next €100 million investment project to build two production facilities in northern and southern India.



il 14 ottobre 2023, primo stabilimento estero del gruppo ceramico brasiliano.

- **Ceramica Alberdi** (Argentina), premiata per il nuovo impianto produttivo inaugurato quest'anno, dotato di tecnologie all'avanguardia.
- Inoltre, per l'area Middle East il premio è stato assegnato a **Saudi Ceramics** (Arabia Saudita), mentre **Guocera** (Malaysia) si è aggiudicata il TecnaAward 2024 per il continente Asia.

"Innovation And Sustainability" (foto 4), riconoscimento alle aziende che si sono distinte per l'adozione di soluzioni impiantistiche capaci di ridurre l'impatto ambientale dei processi produttivi migliorando l'efficienza degli impianti. Il premio è stato conferito a:

- **Gemma - Al Ezz Group** (Egitto), premiata per i recenti investimenti orientati all'eccellenza nel design e alla maggiore sostenibilità dei materiali e dei processi.
- **Nuova Riwal Ceramiche - Gruppo Casalgrande Padana** (Italia), che ha ricevuto il premio per la nuova linea produttiva completa, installata nello stabilimento di Roteaglia (Reggio Emilia), progettata secondo i criteri della massima efficienza energetica.
- **Florim USA** (Stati Uniti), B-Corp dal 2022 (come già la casa madre italiana), premiata per gli ultimi investimenti nel segmento dei grandi formati, fabbricati all'insegna della massima sostenibilità.
- **Lamosa Group** (Sud America), secondo maggiore produttore mondiale di piastrelle, premiato per gli investimenti realizzati nelle sue fabbriche Argentina, Colombia, Peru e nello stabilimento brasiliano di Incepa.
- **RAK Ceramics** (UAE), quarto maggiore produttore mondiale, che ha ricevuto il suo secondo TecnaAwards per i significativi investimenti tecnologici che le hanno permesso di emergere sia a livello di prodotto che di processo, sempre più orientato alla digitalizzazione e alla riduzione dell'impatto ambientale.
- **Simpolo** (India), tra i migliori brand indiani che, oltre agli interventi realizzati nell'ultimo biennio, ha anche annunciato il prossimo progetto di investimento da 100 milioni di euro per la creazione di due impianti produttivi nel nord e nel sud dell'India.





The TecnaAwards 2024 jury also awarded three **Special Awards**.

“Partner Country Turkije - Best Company” (Ph.5), launched to highlight the Turkish ceramic industry’s outstanding international position and its historically close ties with Italian technology suppliers. The awards were presented to three Turkish ceramic tile companies in recognition of their role as industry leaders:

- **Kale Group**, Turkey’s largest tile manufacturer since 1957 and a pioneer in the adoption of state-of-the-art Italian technologies. The group started up a new Kalesinterflex production line in 2023 and has announced two major investment projects in the large-size tile and slab segments to be completed between December 2024 and December 2025.
- **NG Kütahya Seramik**, one of the most important Turkish ceramic brands, started up a new 4.5 million sqm/year ceramic slab factory this year, bringing the group’s total production capacity to around 60 million sqm/year.
- **Anatolia**, the Canadian group led by the Elmaagacli family which has been distributing ceramic tiles and natural stone for about 30 years. This year, the company became a prominent new player in large-size tile production with the opening of a state-of-the-art factory in Izmir, one of the most advanced manufacturing facilities in the world.

“Best Product of The Year” (Ph.6/7)

The award was presented by Italian ceramic design firms, which after examining the new products launched at Cersaie 2024 chose **Ceramica Fondovalle** as the winner for **MyTop Stone Lab Nero Zimbabwe**.

Made In Italy Champion (Ph.8), a Special Award presented to **Novabell Ceramiche Italiane** and its **Chairman Mario Roncaglia**. The jury statement reads: “Novabell has evolved constantly over the years and represents the very best of Italian excellence in the ceramic sector. Thanks to its innovative approach to production processes and product aesthetics, Novabell has steadily improved its market position and made continuous progress in terms of external visibility and corporate welfare. This has allowed it to establish itself as one of the champions of Made in Italy and as an ambassador of Italian expertise.”

Congratulations to all the winners!

La giuria dei TecnaAwards 2024 ha conferito anche tre Premi Speciali.

“Partner Country Turkije - Best Company” (foto 5), istituito per sottolineare il ruolo dell’industria ceramica turca nel panorama internazionale e il suo storico strettissimo legame con i fornitori italiani di tecnologie. Tre le aziende turche produttrici di superfici ceramiche selezionate come protagoniste del settore:

- **Kale Group**, dal 1957 il maggiore produttore in Turchia, da sempre pioniere nell’adozione delle più innovative tecnologie Made in Italy; il gruppo, che ha inaugurato nel 2023 una nuova linea produttiva Kalesinterflex, ha annunciato due grandi progetti di investimento nei segmenti dei grandi formati e delle lastre da completare tra dicembre 2024 e dicembre 2025.
- **NG Kütahya Seramik**, tra i più importanti brand della ceramica turca, ha inaugurato quest’anno la nuova fabbrica da 4,5 milioni mq/anno di lastre ceramiche, che ha portato la capacità produttiva totale del gruppo a circa 60 milioni mq/anno.
- **Anatolia**, il gruppo canadese gestito dalla famiglia Elmaagacli e attivo da circa 30 anni nella distribuzione di ceramica e pietre naturali, spicca come nuovo player nella produzione di grandi lastre grazie all’inaugurazione quest’anno della modernissima fabbrica a Izmir, tra le più avanzate al mondo.

“Best Product of The Year” (foto 6/7)

Il premio è stato assegnato dagli studi italiani di design ceramico che, dopo aver analizzato le nuove proposte lanciate a Cersaie 2024, hanno conferito il riconoscimento a **Ceramica Fondovalle** per il prodotto **MyTop Stone Lab Nero Zimbabwe**.

Made In Italy Champion (foto 8), Premio Speciale assegnato a **Novabell Ceramiche Italiane** e al suo **Presidente Mario Roncaglia**. Come si legge nella motivazione della giuria, “Novabell è riuscita negli anni a rinnovarsi costantemente, rappresentando al meglio l’eccellenza del Made in Italy nel settore ceramico. Grazie all’innovazione nei processi produttivi e nell’estetica dei prodotti, Novabell ha saputo conquistare i mercati migliorando progressivamente il proprio posizionamento e rinnovandosi continuamente, sia in termini di visibilità esterna che di welfare aziendale. Questo le ha permesso di affermarsi come uno dei campioni del Made in Italy, ambasciatore del saper fare italiano”.

Congratulazioni a tutti i vincitori!



MOHAWK INDUSTRIES REPORTS SLIGHT DOWNTURN IN THIRD QUARTER

MOHAWK INDUSTRIES IN LIEVE FLESSIONE NEL TERZO TRIMESTRE

Mohawk Industries, the world's largest flooring multinational, posted net sales of US \$2.72 billion in the third quarter of 2024 (period ending 28 September), marking a 1.7% decrease from the \$2.77 billion of Q3 2023. In the same quarter, net earnings reached \$162 million. Net sales in the first nine months of 2024 totalled \$8.2 billion, down 3.8% from \$8.5 billion in the same period last year. Net earnings were \$425 million compared to a net loss of \$579 million in the previous year. Commenting on the company's third quarter results, Chairman and CEO



Jeffrey Lorberbaum



Jeff Lorberbaum said that the Calhoun, Georgia-based group had "delivered a solid performance in soft market conditions, which reflects the positive impact of our sales initiatives, productivity and restructuring actions as well as lower input costs". Due to its increased earnings and management of working capital, Mohawk Industries generated free cash flow of \$204 million in the quarter, for a total of \$443 million in the year to date.

"This year, **we are investing approximately \$450 million** in capital projects focused on growth, reducing costs and asset maintenance," added **Lorberbaum**.

THE GLOBAL CERAMIC SEGMENT

Some 39% of the group's sales are generated by the Global Ceramic Segment, the world's largest producer of ceramic tiles with facilities in the USA, Mexico, Brazil, Italy, Spain, Bulgaria, Poland and Russia and the brands American Olean, DalTile, Marazzi, Ragno, Emilgroup, Eliane, Elizabeth, Vitromex, Kai and Kerama Marazzi.

The segment posted net sales of \$1,058 million in the third quarter (down 3.1% on Q3 2023) and an operating margin of 7.9%, bringing **sales for the first nine months of the year to \$3.2 billion** (down 2.7% on 2023).

The Segment's margins expanded due to increased productivity, while lower material and energy costs offset labour and freight inflation. Alongside cost containment initiatives, including product reformulations, process enhancements and improved administrative efficiencies, the segment focuses continuously on enhancing its mix through the adoption of new technologies.

Lorberbaum highlighted some of the key initiatives carried out in the various geographical areas where the segment is present: "In the U.S., we increased our builder partnerships by providing

Mohawk Industries – la più grande multinazionale mondiale del flooring – ha chiuso il terzo trimestre 2024 (al 28/9) con ricavi netti pari a 2,72 miliardi di dollari (-1,7% sui 2,77 miliardi

del terzo trimestre 2023) e un utile netto di 162 milioni di dollari. Complessivamente, le vendite nette dei primi nove mesi dell'anno hanno raggiunto gli 8,2 miliardi di dollari, in calo del 3,8% rispetto agli 8,5 miliardi di dollari dello stesso periodo 2023. L'utile netto è stato di 425 milioni di dollari, contro una perdita netta di 579 milioni registrata nei nove mesi del 2023.

Commentando i risultati del terzo trimestre, il Presidente e CEO **Jeff Lorberbaum** ha sottolineato come il gruppo di Calhoun (Georgia) sia riuscito ad "ottenere una solida performance pur in condizioni di mercato poco favorevoli, grazie alle iniziative in ambito commerciale e alle azioni condotte per aumentare la produttività, oltre che ai minori costi di produzione". Grazie all'aumento degli utili e alla gestione del capitale circolante, nel trimestre Mohawk Industries ha generato un flusso di cassa disponibile di 204 milioni di dollari, per un totale di 443 milioni di dollari per l'anno in corso.

"Quest'anno – ha aggiunto **Lorberbaum** – **stiamo investendo circa 450 milioni di dollari** in progetti incentrati sulla crescita, sulla riduzione dei costi e sulla manutenzione degli asset".

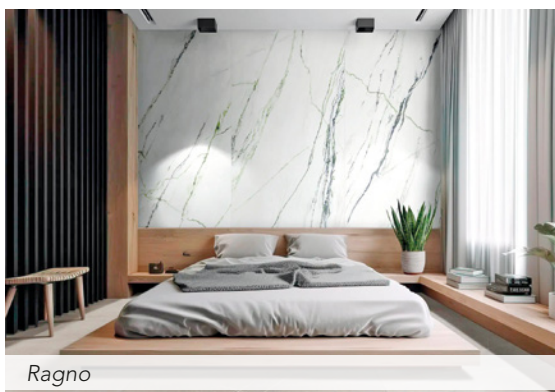
IL SEGMENTO GLOBAL CERAMIC

Il 39% dei ricavi di gruppo provengono dal Segmento Global Ceramic, il maggiore produttore mondiale di piastrelle ceramiche, con stabilimenti in USA, Messico, Brasile, Italia, Spagna, Bulgaria, Polonia e Russia e i marchi American Olean, DalTile, Marazzi, Ragno, Emilgroup, Eliane, Elizabeth, Vitromex, Kai, Kerama Marazzi.

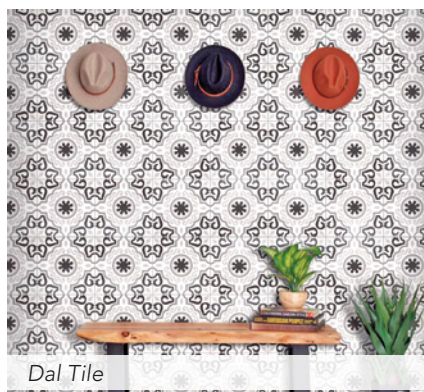
La divisione ha chiuso il terzo trimestre con un fatturato di 1.058 milioni di dollari (-3,1% sul terzo trimestre 2023) e un margine operativo del 7,9%, portando i **ricavi dei primi nove mesi dell'anno a 3,2 miliardi di dollari** (-2,7% sul 2023).

Sull'aumento dei margini hanno inciso la maggiore produttività e la riduzione dei costi dei materiali e dell'energia che hanno compensato la maggiore spesa per manodopera e trasporti. Alle iniziative di contenimento dei costi (attraverso la riformulazione dei prodotti e l'efficientamento dei processi e dell'area amministrativa), si affianca la continua attenzione verso il miglioramento del mix produttivo grazie all'adozione di nuove tecnologie.

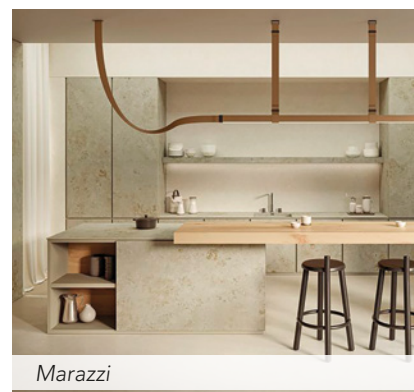
Tra le principali iniziative condotte nelle varie aree geografiche in cui la divisione è presen-



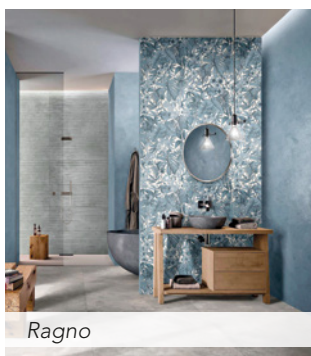
Ragno



Dal Tile



Marazzi



Ragno



Marazzi



Dal Tile

a complete product offering and superior service. Our quartz countertops are outperforming other work surfaces, and we will start up our new production next year. In Europe, our volumes exceeded the prior year, and product mix from advanced technologies and expanded participation in the commercial channel partially offset pricing pressures." The group has also announced targeted price increases in Mexico, and volume in Brazil has begun to strengthen.

As previously reported, **Mauro Vandini** took over as President of the Global Ceramic segment on 15 September, while maintaining his role as CEO of the Marazzi Group and head of the European ceramic business of Mohawk Industries.

THE FORECAST FOR THE COMING MONTHS

Throughout 2024, global conflicts, political uncertainty and inflation have been weighing on consumer confidence and discretionary spending around the world. The higher value renovation segment is continuing to contract and has been overtaken by the commercial building segment, which has also lost momentum in recent months. As short-term macroeconomic conditions remain unpredictable, the group does not anticipate an improvement in demand until 2025.

"Central banks are shifting from a restrictive policy to a more balanced approach to stimulate their economies, which should benefit our industry as consumer and business spending expands," commented **Lorberbaum**. "We expect that recent interest rate cuts in the U.S., Europe and Latin America will strengthen housing markets and increase flooring sales next year."

te, **Lorberbaum** ha sottolineato: "Negli Stati Uniti abbiamo incrementato le nostre partnership con i costruttori, fornendo un'offerta completa di prodotti e un servizio di qualità superiore. I nostri top in quarzo stanno ottenendo risultati molto positivi e l'anno prossimo avvieremo la nostra nuova produzione. In Europa, dove i nostri volumi sono aumentati rispetto al 2023, abbiamo contrastato la pressione sui prezzi grazie ad un miglior mix di prodotti e alla maggiore presenza nel segmento commerciale". Il gruppo ha anche annunciato aumenti di prezzo mirati in Messico, mentre in Brasile ha osservato un primo rafforzamento dei volumi.

LE PREVISIONI PER I PROSSIMI MESI

Per tutto il 2024, i conflitti globali, l'incertezza politica, gli

alti tassi di interesse e l'inflazione hanno pesato sulla fiducia e la propensione alla spesa da parte dei consumatori in tutto il mondo.

Sul mercato persiste la contrazione del segmento delle ristrutturazioni (a maggior valore), superato dal segmento dell'edilizia commerciale, che ha tuttavia perso slancio negli ultimi mesi. Poiché le condizioni macroeconomiche a breve termine rimangono imprevedibili, il gruppo di Calhoun non prevede per quest'anno un miglioramento della domanda, rimandato, probabilmente, al 2025.

"Le banche centrali – ha affermato **Lorberbaum** – stanno passando da una politica restrittiva a un approccio più equilibrato per stimolare le loro economie, il che dovrebbe favorire il nostro settore con l'espansione della spesa dei consumatori e delle imprese. Prevediamo che i recenti tagli dei tassi di interesse negli Stati Uniti, in Europa e in America Latina rafforzeranno i mercati immobiliari e aumenteranno le vendite di pavimenti nel prossimo anno".

MOHAWK INDUSTRIES' NET SALES BY SEGMENT (IN MILLIONS OF \$) Ricavi netti di Mohawk Industries per divisione (valori in milioni di dollari)

	Q3 2024 (mill. USD)	Q3 2023 (mill. USD)	% change 2024/2023	Jan-Sept 2024	Jan-Sept 2023	% change 2024/2023
Global Ceramic	1,058.0	1,091.7	-3.1%	3,218.4	3,306.4	-2.7%
Flooring North America	974.0	962.2	+1.2%	2,832.7	2,917.3	-2.9%
Flooring Rest of the world	687.0	712.2	-3.5%	2,148.6	2,299.1	-6.5%
Consolidated Net sales	2,719.0	2,766.1	-1.7%	8,199.7	8,522.8	-3.8%

MAURO VANDINI NAMED PRESIDENT OF GLOBAL CERAMIC SEGMENT

Mohawk Industries, Inc. has announced the promotion of Mauro Vandini to President of the company's Global Ceramic Segment, effective 15 September 2024. Vandini will also retain his current role as CEO of Marazzi Group and head of the American multinational's ceramic business in Europe.

Mauro Vandini, a graduate in engineering from the University of Bologna, boasts unique experience in the ceramic industry. He began his career with Marazzi Group in 1983, initially working as Technical Director and later as General Manager of Marazzi's International Operations (France, Spain, and the USA). He served as CEO of Marazzi Group from 2006 to 2009. Since Mohawk Industries' acquisition of Marazzi in 2013, Vandini has once again led Marazzi Group and Mohawk's ceramic business in Europe. He has been instrumental in the growth of Mohawk's ceramic segment, driving an investment plan in Italy and Europe aimed at improving products and processes, developing exclusive new technologies, new product categories and new sales channels. This plan has led to technological upgrades at all factories, the development of successful new product segments such as large slabs and small formats, the opening of flagship showrooms in major design capitals, and the acquisition and growth of complementary businesses in Italy, Bulgaria and Poland. At the same time, Vandini has put together a talented leadership team that has supported him over the years.

"I've worked with Mauro since 2013 and I respect his deep knowledge of ceramic manufacturing, sales and marketing and his ability to drive improvements in all areas of the business," said **Jeff Lorberbaum**, Mohawk's Chairman and CEO. "He has built strong partnerships with our regional ceramic business leaders and will bring outstanding design, quality and value to our customers."

Commenting on his promotion, **Vandini** noted that it recognises "the good work done in Europe in recent years, both personally and as a team. Marazzi Group has grown significantly in terms of technological, organisational and product development, and I am pleased to continue leading it as CEO."

Together with Vandini's promotion to President of the Global Ceramic Segment, **Leonardo Tavani**, Vice-President of Marketing and Distribution of Marazzi group, has been appointed General Manager of the group. This appointment, said Vandini, "represents a guarantee of continuity and further momentum towards product innovation and brand positioning, areas in which excellent work has been done over the years". ■



MAURO VANDINI ALLA GUIDA DEL SEGMENTO GLOBAL CERAMIC

Dal 15 settembre scorso Mauro Vandini ha assunto la carica di Presidente del Segmento Global Ceramic di Mohawk Industries, mantenendo anche l'attuale ruolo di CEO di Marazzi Group e di responsabile del business ceramico europeo della multinazionale americana.

Laureato in Ingegneria a Bologna, Vandini ha maturato un'esperienza unica nel settore ceramico. La sua carriera in Marazzi Group è iniziata nel 1983, prima come Direttore Tecnico, poi come Direttore Generale delle Operazioni Internazionali di Marazzi (Francia, Spagna e USA), quindi come Amministratore Delegato dal 2006 al 2009. Dall'acquisizione da parte di Mohawk Industries nel 2013, di nuovo alla guida di Marazzi Group e del business ceramico in Europa di Mohawk, Vandini ha contribuito in modo determinante alla crescita del segmento ceramico di Mohawk. Con questo obiettivo, ha guidato un piano di investimenti in Italia e in Europa volto al miglioramento di prodotti e processi, allo sviluppo di nuove tecnologie esclusive, nuove categorie di prodotto e nuovi canali di vendita. Questo piano ha portato all'upgrade tecnologico di tutte le fabbriche, allo sviluppo di nuovi segmenti di prodotto di successo - come le grandi lastre e i piccoli formati -, all'apertura di showroom monomarca nelle principali capitali del design e all'acquisizione e alla crescita di attività complementari in Italia, Bulgaria e Polonia, sviluppando al contempo un team di leadership di talento che lo ha affiancato in questi anni.

"Ho lavorato con Mauro dal 2013 e rispetto la sua profonda conoscenza della produzione, delle vendite e del marketing della ceramica e la sua capacità di guidare i miglioramenti in tutte le aree aziendali", ha affermato **Jeff Lorberbaum**, Presidente e CEO di Mohawk. "Vandini ha costruito in questi anni solide partnership e ottime relazioni per offrire design, qualità e valore eccezionali ai nostri clienti".

Commentando la promozione, **Vandini** ha sottolineato come essa rappresenti "un riconoscimento del buon lavoro svolto in Europa in questi anni sia a livello personale che a livello di squadra. Marazzi Group è cresciuta molto, in termini di sviluppo tecnologico, organizzativo e di prodotto e sono felice di rimanerne alla guida come Amministratore Delegato".

Contestualmente alla nomina di Vandini alla Presidenza di Global Ceramic, la Direzione Generale di Marazzi Group è stata assunta da **Leonardo Tavani**, già Vicepresidente Marketing e Distribuzione del gruppo. Questa ulteriore nomina, ha affermato Vandini, è "una garanzia di continuità e una spinta ulteriore verso l'innovazione di prodotto e di posizionamento dei marchi su cui è stato fatto un eccellente lavoro in questi anni". ■

CERTECH



WHI FILTER

HIGH-INTENSITY AND HIGH-GRADIENT
MAGNETIC FILTERS FOR LIQUIDS



VIBROTECH®



INK REFILL TECHNOLOGY

VBL 2500

VIBRATING SIEVES
FOR LIQUIDS

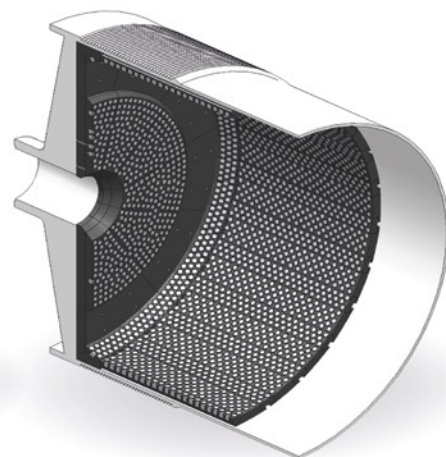


| SPRAY DRIERS



HTP

HORIZONTAL ELECTRIC
CENTRIFUGAL PUMP
WITH AXIAL SUCTION



ALURUBBER

COMPOSITE LINING
MADE OF RUBBER AND
HIGH DENSITY ALUMINA

ITALCER GROUP AT THE FOREFRONT OF SUSTAINABILITY

GRUPPO ITALCER ALL'AVANGUARDIA NELLA SOSTENIBILITÀ

In September 2024, Italcera Group took another step towards achieving its 2030 energy-saving targets with the installation of a 100% electric kiln at the Equipe Cerámicas facility in Onda, Castellón, Spain.

A benefit company committed to decarbonising its production processes, Italcera collaborated with Jaume I University of Castellón and Systemfoc on this project, which is expected to reduce CO2 emissions by 1,500 tonnes annually.

The aim of the new kiln is to completely eliminate CO2 emissions during the firing stage without affecting the technical and economic sustainability of the products and represents the first step towards achieving the CO2 reduction targets of the 2030 Agenda.

The project addressed two key challenges simultaneously: first, the **complete electrification of the firing stage**, replacing the gas kiln with a 100% electric kiln powered almost entirely by renewable energy; second, the development of a **new raw material formulation** to minimise emissions deriving from thermal decomposition during the firing process.

The project also involves optimising the raw material formulation to create a product with excellent technical and aesthetic performance that adapts perfectly to the transition from gas to electric kiln firing technology.

"The start-up of this electric kiln is the first step in our strategy of fully electrifying the production process and entirely eliminating CO2 emissions," said **Rogelio Vila Rodriguez**, General Manager of Equipe Cerámicas. "An electric kiln offers numerous advantages over fuel-burning kilns powered by a blend of green hydrogen and natural gas, including immedi-

Non si fermano le iniziative di Gruppo Italcera verso gli obiettivi di risparmio energetico al 2030. Un altro passo importante è stato compiuto lo scorso settembre con l'installazione del forno 100% elettrico nello stabilimento Equipe Cerámicas ad Onda, Castellón, in Spagna.

Società Benefit e da sempre impegnata nella sfida della decarbonizzazione del processo produttivo, Italcera ha avviato, tramite Equipe, un progetto di ricerca in collaborazione con l'Università Jaume I di Castellón e la società Systemfoc che consentirà, grazie al forno 100% elettrico, di risparmiare 1.500 tonnellate di CO2 all'anno.

Il progetto è stato sviluppato

con l'obiettivo di eliminare completamente le emissioni dirette di CO2 nella fase di cottura, senza compromettere la sostenibilità tecnico-economica dei prodotti realizzati e rappresenta il primo passo per il raggiungimento degli obiettivi di riduzione della CO2 dell'agenda 2030.

Nel progetto sono state affrontate contemporaneamente due sfide: da un lato, **l'elettificazione totale della fase di cottura**, sostituendo il forno a gas con uno elettrico al 100%, alimentato quasi esclusivamente da energia proveniente da fonti rinnovabili; dall'altro, lo studio di una **nuova formulazione di materie prime** per minimizzare le emissioni derivanti dalle decomposizioni termiche del processo di cottura.

Il progetto prevede inoltre l'ottimizzazione della formulazione delle materie prime affinché il prodotto abbia ottime prestazioni tecniche ed estetiche, per il suo perfetto adattamento al cambiamento della tecnologia di cottura da forno a combustione ad elettrico.

"L'avvio di questo forno elettrico è un primo passo nella nostra strategia verso l'elettificazione totale del processo produttivo e la completa eliminazione delle emissioni di CO2", ha affermato **Rogelio Vila Rodriguez**, Direttore Generale di Equipe Cerámicas, che spiega: "Sono molteplici i vantaggi di un forno elettrico rispetto ai forni a combustio-



Graziano Verdi, CEO of Italcera



The 100% electric kiln installed at Equipe Cerámicas - Il forno 100 elettrico installato in Equipe Cerámicas

ate start-up without the need for gas infrastructure, reduced energy consumption and the potential for energy autonomy if paired with electricity generation and self-consumption systems."

Founded in 1999 and acquired by the Italcra Group in 2021, Equipe Cerámicas has over 350 employees and has established itself as a global leader in the small-format floor and wall tile sector. It markets its products worldwide and has a particularly strong presence in Europe and America.

Alongside the Equipe Cerámicas project, Italcra has achieved another milestone in terms of sustainability. After years of research, the Italian ceramic group has designed and patented a cutting-edge plant to **capture and transform CO2** emissions from its production facilities, as well as convert and recover other organic and inorganic pollutants present.

According to Italcra's CEO **Graziano Verdi**, implementing these projects at an industrial scale is a vital and tangible step in the group's journey towards decarbonisation. "Thanks to the extensive use of electricity from renewable sources, we are achieving a substantial reduction in direct CO2 emissions," Verdi explains. "At the same time, natural gas will remain an essential energy component throughout the ecological transition, so our newly obtained patent for CO2 capture technology will enable us to promote sustainable, eco-friendly ceramic products through innovative and efficient production processes based on the principles of the circular economy."

The Italcra Group invested €5 million in social and environmental projects in 2023 alone. These efforts have been widely recognised and earned the company the **Sustainability Award 2024**, with Italcra taking first place in the "TOP 100 ENVIRONMENTAL>250", in other words the top 100 companies in the "environment" category with revenues exceeding €250 million.

The Sustainability Award, now in its fourth edition, honours Italian companies that have excelled in addressing cli-

ne con miscela di idrogeno verde e gas naturale, come l'immediatezza del suo avvio senza necessità di infrastrutture per incanalare il gas, minori consumi energetici e la possibilità di dare autonomia energetica all'azienda se lo combiniamo all'installazione di impianti di generazione di elettricità e di autoconsumo." Fondata nel 1999 e acquisita da Italcra Group nel 2021, Equipe Cerámicas (oltre 350 dipendenti) è attualmente un riferimento mondiale nel settore dei pavimenti e rivestimenti di piccolo formato, commercializzati in tutto il mondo, con una presenza significativa soprattutto in Europa e America.

Italcra ha affiancato al progetto di Equipe Cerámicas anche un altro traguardo in tema di sostenibilità. Dopo anni di ricerca, infatti, il gruppo ceramico italiano ha progettato e brevettato un impianto all'avanguardia volto alla **cattura e trasformazione della CO2** emessa in atmosfera dai propri impianti produttivi, oltre che alla trasformazione e recupero degli altri inquinanti sia organici che inorganici presenti.

Per **Graziano Verdi**, Amministratore Delegato di Italcra, la realizzazione di questi proget-

ti a livello industriale è una tappa fondamentale e concreta nel percorso verso la decarbonizzazione del Gruppo. "Grazie al significativo utilizzo di energia elettrica proveniente da fonti rinnovabili – spiega Verdi – si ottiene una consistente riduzione delle emissioni dirette di CO2 nell'atmosfera; al contempo, essendo il gas naturale una componente energetica fondamentale nella transizione ecologica, il brevetto relativo alla cattura della CO2 appena ottenuto ci permetterà di promuovere prodotti ceramici sostenibili ed eco-friendly, risultanti da processi produttivi innovativi ed efficienti, basati sui principi dell'economia circolare".

Nel solo 2023 Gruppo Italcra ha investito 5 milioni di euro in progetti sociali e ambientali. Un impegno i cui risultati sono stati riconosciuti e che gli sono valsi il **Sustainability Award 2024** come primo classificato tra le "TOP 100 ENVIRONMENTAL>250", ossia le prime cento aziende candidate nella categoria "ambiente", con fatturato oltre i 250 milioni di euro.

Giunto alla quarta edizione, il Sustainability Award è riservato alle migliori aziende italiane che

Your ambition, our colours

inco
COLOUR
INNOVATION
INDUSTRY

www.incolours.it

mate challenges, turning them into opportunities for innovation. The ranking is compiled by Kon Group and ELITE (Euronext Group), with Milan Polytechnic serving as the institutional scientific partner. All participating companies, including Italcera, receive ESG ratings from ALTIS Advisory – a spin-off of the Università Cattolica del Sacro Cuore – and RepRisk as technical partner. At the award ceremony held on 17 October in Milan, CEO Graziano Verdi emphasised the importance of conducting research and development projects and, above all, implementing them at an industrial scale to meet the CO2 reduction targets set by the 2030 Agenda. "Our commitment to sustainability also extends to our value chain and the communities where we operate," he said. "It is a challenging journey that demands a forward-looking strategic vision, but it is highly motivating as it enables us to respond responsibly to the needs of the market and the communities we serve."

Italcera Group, a leading player in the Italian ceramic industry, is controlled by investment funds Mindful Capital Partners, Miura Partners and Capital Dynamics. Serving 15,000 customers worldwide and employing over 1,100 people, the group encompasses high-end brands and companies such as Fondovalle, La Fabbrica-AVA, Elios Ceramica, Devon&Devon, Ceramica Rondine, Bottega, Equipe Cerámicas, Opificio Cerámico and Terratinta. ■

si sono contraddistinte nell'affrontare le sfide dell'emergenza climatica, trasformandola in un'occasione per esprimere innovazione. La classifica è stilata da Kon Group ed ELITE (Gruppo Euronext), con il Politecnico di Milano come partner scientifico istituzionale. Le aziende candidate, su cui quest'anno si è distinta Italcera, sono tutte dotate di rating ESG emesso da ALTIS Advisory (partner scientifico, spin-off dell'Università Cattolica del Sacro Cuore) e da RepRisk (partner tecnico). In occasione della cerimonia di consegna del premio, lo scorso 17 ottobre a Milano, l'AD Graziano Verdi ha ribadito l'importanza di svolgere progetti di ricerca e sviluppo e soprattutto di implementarli a livello industriale per il raggiungimento degli obiettivi di riduzione della CO2 dell'agenda 2030. "Il nostro impegno nell'ambito della sostenibilità – ha specificato – si estende anche alla nostra catena del valore e alle comunità in cui operiamo. È un percorso impegnativo, che richiede una visione strategica lungimirante, ma al contempo estremamente motivante, perché ci permette di rispondere con responsabilità alle sfide del mercato e delle comunità in cui operiamo".

Gruppo Italcera, tra i maggiori gruppi dell'industria ceramica italiana, è controllato dai Fondi di Investimento Mindful Capital Partners, Miura Partners e Capital Dynamics, serve 15.000 clienti nel mondo e occupa oltre 1.100 dipendenti. Al gruppo fanno oggi capo marchi e aziende attive nell'alto di gamma, quali Fondovalle, La Fabbrica-AVA, Elios Ceramica, Devon&Devon, Ceramica Rondine, Bottega, Equipe Cerámicas, Opificio Cerámico e Terratinta. ■

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

GEMMA, INNOVATION AND SUSTAINABILITY IN EGYPT

GEMMA, INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ IN EGITTO

Paola Giacomini (p.giacomini@kairosmediagroup.it)

Founded in 1989 in Sadat City, Al Ezz Ceramics & Porcelain (Gemma) is one of Egypt's leading manufacturers of high-end ceramic and porcelain tiles. Continuous investments in cutting-edge Italian technology have enabled the company to stand out for its design, innovation and production capacity, which now stands at 18 million square metres annually. These achievements were recognised last September at Tecna 2024 in Rimini, where Gemma won the Innovation and Sustainability category of the TecnaAwards 2024 for the best technology investment in Africa in the last two years. During the show, we met the company's Managing Director Karim Abdel Galil to find out more about Gemma and the manufacturing and market context within which it operates.

CWR: First of all, congratulations on winning the award for Innovation and Sustainability. What role do these aspects play in your development programmes?

KARIM ABDEL GALIL: Ever since Gemma was founded, investment in innovative and sustainable technologies has been the driving force behind its growth in design, product innovation and production capacity. This has enabled us to establish ourselves as the leading manufacturer of high-end ceramic and porcelain tiles in the MENA (Middle East and North Africa) region and earned us recognition in our target market as a design innovator. One of our most important investments in the last couple of years was the installation of a new complete production line equipped with a PH6500 press, which has enabled us to increase our annual production capacity by approximately 1.8 million square metres and introduce large-format tiles to our product range.

At Gemma and Ezz Group, our parent company, we are committed to industrial and product excellence, placing sustainability and responsibility at the core of our operations. Our production lines and kilns are designed to deliver maximum energy efficiency while minimising waste, reflecting our unwavering commitment to sustainable practices. We are very proud to receive this award, which recog-

Fondata nel 1989 a Sadat City, Al Ezz Ceramics & Porcelain (Gemma) è uno dei principali produttori egiziani di piastrelle ceramiche e gres porcellanato di alta gamma. Gli investimenti continui in tecnologie italiane all'avanguardia hanno permesso all'azienda di distinguersi per il design, l'innovazione e la capacità produttiva, che oggi raggiunge i 18 milioni di metri quadrati. Un impegno che è stato riconosciuto e sottolineato lo scorso settembre al Tecna 2024 di Rimini, dove Gemma ha ricevuto il TecnaAwards 2024 nella categoria Innovazione e Sostenibilità, come miglior investimento tecnologico in Africa degli ultimi anni.

A margine dell'evento, abbiamo incontrato Karim Abdel Galil, Direttore Generale dell'azienda,

con cui abbiamo approfondito il contesto produttivo e di mercato in cui opera Gemma.

CWR: Innanzitutto, congratulazioni per il premio "Innovazione e Sostenibilità". Che ruolo occupa quest'ultima nei vostri programmi di sviluppo?

KARIM ABDEL GALIL: Fin dalla sua nascita, l'adozione di tecnologie innovative e sostenibili è stata la forza motrice della crescita di Gemma nel design, nell'innovazione di prodotto e nell'espansione della capacità produttiva, un approccio che ci ha permesso di divenire il principale produttore di piastrelle di alta gamma nell'area MENA e di essere riconosciuti dal nostro mercato di riferimento come innovatori. Tra gli investimenti di questi ultimi anni, il più importante è certamente l'inserimento di una nuova linea completa, dotata di una pressa PH6500, che ha aumentato la nostra capacità produttiva annuale di circa 1,8 milioni mq, consentendoci di introdurre piastrelle di grande formato.

L'eccellenza industriale e di prodotto sono l'obiettivo a cui puntiamo, una finalità che pone al centro delle nostre operazioni anche la responsabilità industriale e quindi l'attenzione verso la sostenibilità: guardando alle tecnologie di processo adottate, tutte le nostre linee di produzione e i forni garantiscono il mantenimento dei massimi livelli di efficienza energetica e minimi sprechi. Siamo quindi orgogliosi del premio che ci è stato assegnato,





Talking to...
Karim Abdel Galil,
Managing Director of Gemma

nises the goals we pursue in all our activities. Our dedication extends beyond production to sharing success with the community. We actively support assistance and development programmes, with a particular focus on empowering underprivileged youth. We are also proud to contribute to the world of design and culture through partnerships with Egypt's most prominent institutions and initiatives, including the Grand Egyptian Museum and Cairo Design Week.

CWR: What are your main product types and output volumes?

K. A. GALIL: Ongoing investment has enabled us to expand our production capacity rapidly and consistently. We started out in 1991 with an output of just 1.2 million sqm/year, a figure that has since grown to 18 million sqm. The facility we opened in 2009 marked a significant step forward, enabling us to produce tiles with enhanced technical qualities such as greater strength and durability. Our current portfolio covers a wide range of single-fired ceramic and porcelain tiles in sizes ranging from 20x60 cm to 60x180 cm and 80x160 cm. With our advanced automation and robotic systems for product selection and packaging, we are able to meet ever-growing demand with rapid and reliable deliveries. We monitor quality in every step of the process, from design to manufacture and distribution, and these efforts are reflected in our excellent results.

proprio perché riconosce le finalità che perseguiamo in tutte le nostre attività. Includo quelle attraverso le quali condividiamo il nostro successo con la comunità: in questo ambito Gemma è impegnata sia in programmi di assistenza e sviluppo sul territorio, soprattutto per i giovani meno privilegiati, sia nel campo del Design e della Cultura come partner di grandi istituzioni e progetti culturali, tra cui il Grande Museo Egizio o la Cairo Design Week.

CWR: Quanto e cosa produceate oggi?

K. A. GALIL: Grazie a investimenti continui, la crescita della nostra capacità produttiva è stata rapida e costante: nel 1991 siamo partiti con appena 1,2 milioni mq/anno, men-

tre oggi raggiungiamo i 18 milioni mq. Lo stabilimento inaugurato nel 2009 ci ha consentito un ulteriore salto di qualità in termini di prodotti con caratteristiche tecniche superiori, ad esempio per quanto riguarda la resistenza e la durabilità. Oggi il nostro catalogo comprende una vasta gamma di piastrelle in monocottura e gres porcellanato, in formati che vanno dal 20x60 cm fino al 60x180 e 80x160 cm. Grazie alle automazioni avanzate e ai sistemi robotizzati per la scelta e confezionamento dei prodotti, riusciamo a soddisfare una domanda in continua crescita con consegne rapide e precise. Di fatto, monitoriamo la qualità in ogni fase del processo, dal design alla produzione alla distribuzione, un impegno che si riflette sui nostri risultati.



Installation created for Cairo Design Week - Installazione realizzata per la Cairo Design Week

CWR: In the first half of 2024, you reported a strong improvement in sales and a recovery in profits. Could you tell us more about these results?

K. A. GALIL: Despite increased instability and geopolitical tensions in the region, our total sales grew by 22% in the first half of the year. This reflects trust in our products and our ability to deliver quality and value to a loyal and constantly growing customer base. Our strategic efforts to optimise our cost structure, enhance operational efficiency and respond to growth in demand for our products in both domestic and international markets have enabled us to deliver overall improved financial results. Our flexible business model enables us to meet demand anywhere in the world, aided by the strategic location of our facilities close to major ports. This flexibility has established us as a key partner in major development projects, both in the region and further afield.

CWR: What is your approach to design research?

K. A. GALIL: In recent years, Gemma has led the way in Egypt's interior design trends, combining versatile designs with meticulous attention to detail. While being attentive to emerging international trends, we maintain a deep connection with our region's rich decorative traditions. More than just tiles, we offer adaptable design schemes for homes and workplaces that cater to a wide spectrum of tastes and lifestyles. Our sophisticated production methods have allowed us to recreate the textures of stone, wood and sand, as well as metallic sheens and delicate floral arabesques. Our designs pay homage to nature's diversity while reflecting today's ingenuity and technological advances. Our designs are characterised by an unstinting pursuit of uniqueness, creativity and distinction, inspired by patterns, details and forms from around the globe. We never settle for the commonplace. We recently launched our 80x160 cm porcelain series, with a variety of finishes, colours and timeless designs that signify enduring beauty and sustainability.

CWR: Against the backdrop of Egypt's fast-growing construction industry, what is your share of the domestic market?

K. A. GALIL: Despite economic challenges, our domestic sales grew by 34% in the first half of 2024. Our focus on product quality

CWR: Nel primo semestre del 2024 avete registrato un forte incremento di vendite e un recupero dei profitti. Ce ne parla?

K. A. GALIL: Nonostante l'aumento dell'instabilità e delle tensioni geopolitiche nella regione, le nostre vendite totali sono cresciute del 22% nella prima metà dell'anno. Questo risultato riflette la fiducia nei nostri prodotti e nella nostra capacità di offrire qualità e valore ad una clientela fidelizzata in continua crescita. Le nostre iniziative strategiche per ottimizzare la struttura dei costi e migliorare l'efficienza operativa, unite alla maggiore domanda sia sul mercato interno che su quelli internazionali, ci hanno permesso di ottenere risultati finanziari in deciso miglioramento.

Il nostro è un modello di business flessibile che ci consente di seguire la domanda ovunque nel mondo, supportata dalla vicinanza dei nostri impianti ai porti. Questa flessibilità ci ha permesso di essere partner chiave in grandi progetti di sviluppo sia nella regione, sia in mercati più lontani.

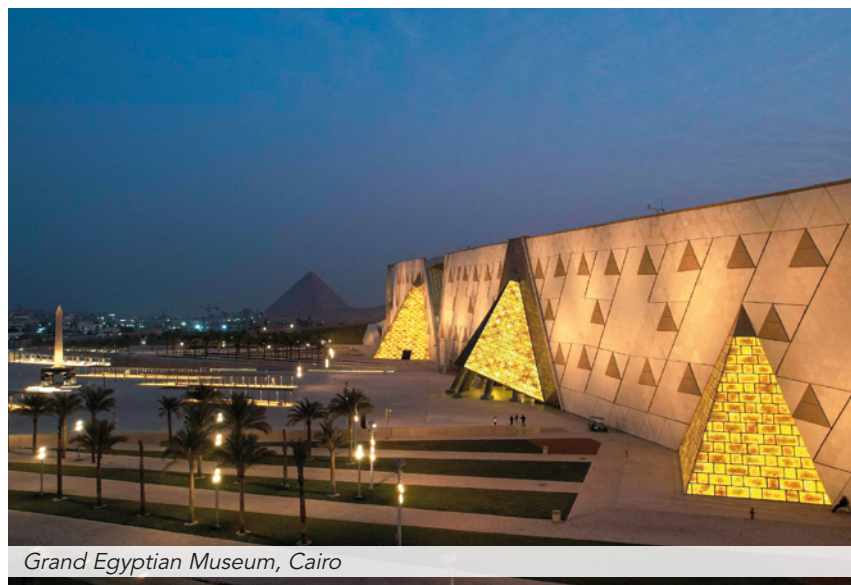
CWR: Come affrontate la ricerca sul design?

K. A. GALIL: In questi anni Gemma ha spesso guidato le tendenze dell'arredamento d'interni in Egitto grazie ad

un design molto versatile, combinato all'attenzione ai dettagli. Osserviamo i nuovi trend internazionali, senza dimenticare le ricche tradizioni decorative della nostra regione. Più che piastrelle, offriamo schemi di design adattabili, per abitazioni e luoghi di lavoro, che soddisfano una vasta gamma di gusti e stili di vita. I metodi di produzione sofisticati ci hanno permesso di ricreare le texture della pietra, del legno e della sabbia, oltre a finiture metalliche o delicati arabeschi floreali. I nostri design si ispirano ai diversi elementi della natura, riflettendo allo stesso tempo l'ingegno e i progressi tecnologici più attuali. Sono caratterizzati da un'incessante ricerca di unicità, creatività e distinzione, ispirati da dettagli, motivi e forme provenienti da tutto il mondo. Non ci accontentiamo mai dell'ordinario. Recentemente, abbiamo lanciato la serie in gres porcellanato 80x160 cm, proponendo una varietà di finiture superficiali, colori e design senza tempo che trasmettono il concetto di bellezza intramontabile e sostenibilità.

CWR: Con un'industria delle costruzioni in forte sviluppo in Egitto, come vi posizionate sul mercato interno?

K. A. GALIL: Nonostante le sfide economiche, le nostre vendite interne sono cresciute del 34%



Grand Egyptian Museum, Cairo



Gemma @ Cersaie 2024

inter ser

reliable fast worldwide



ty, rapid deliveries and low logistics costs make us a natural fit for Egypt's large-scale development projects, whether residential or mixed-use projects. This helps us maintain a relatively positive outlook, despite fluctuating demand and the challenges posed by the increasing level of instability in the region. Generally, we build close working relationships with our customers and distributors, giving us an advantage in securing major projects both locally and across the region.

In a market dominated by intense price-driven competition from China and India, we set our brand apart by focusing on superior product quality and exceptional service – qualities that resonate with customers seeking long-term value and partnerships.

CWR: Where are your main export markets?

K. A. GALIL: One of our main export markets is the wider Middle East and North Africa (MENA) region, where rapid growth and development over recent decades has pushed up demand for reliable supplies of high-quality ceramic and porcelain products. We meet this demand with competitively priced products. We also maintain a strong presence in North America and Europe, especially in the UK, Greece, the Netherlands, Serbia, Bosnia, the Czech Republic, Slovakia and Lithuania. Beyond Europe, we serve several African markets like Kenya, Senegal and Ghana. For international clients, we primarily supply materials for the residential sector, although our products are frequently chosen for public building projects as well as retail and hospitality developments.

CWR: What are your expectations for 2025?

K. A. GALIL: It is no secret that the current times are challenging, but we firmly believe there is no other way forward than to innovate and create added value for our customers and stakeholders while maintaining our commitment to economic and social responsibility and environmental awareness. Naturally, we aim to increase our local market share while expanding into international markets. We hope that Egypt's economic conditions will stabilise, enabling us to proceed with our growth strategies, including the continuous upgrading of our production processes. ■

nel primo semestre del 2024. La qualità del prodotto, la consegna rapida e la convenienza nella logistica ci rendono un partner ideale per i grandi progetti di sviluppo in Egitto, sia residenziali che commerciali e pubblici. Questo ci aiuta a mantenere una prospettiva relativamente positiva, considerando la fluttuazione della domanda e le difficoltà legate alla crescente instabilità regionale. Generalmente, costruiamo relazioni di stretta collaborazione con i clienti e distributori, elemento distintivo che ci favorisce nei progetti di grandi dimensioni a livello locale e regionale. In un contesto di mercato caratterizzato dall'agguerrita concorrenza di Cina e India, basata sul prezzo, è un imperativo distinguere il nostro brand puntando sulla qualità del prodotto e su un servizio inappuntabile, come richiesto da clienti che cercano valore e partnership a lungo termine.

CWR: Quali sono i vostri maggiori mercati esteri?

K. A. GALIL: Tra i nostri primi mercati d'esportazione c'è tutta l'area MENA, Nord Africa e Medio Oriente, dove lo sviluppo degli ultimi decenni ha aumentato la domanda di forniture af-

fidabili di ceramica e gres porcellanato di alta qualità, che noi riusciamo a garantire a prezzi competitivi.

Siamo presenti anche in Nord America e in Europa, soprattutto Regno Unito, Grecia, Paesi Bassi, Serbia, Bosnia, Repubblica Ceca, Slovacchia e Lituania. In Africa lavoriamo in Kenya, Senegal e Ghana. Alla clientela internazionale forniamo materiali destinati soprattutto al segmento residenziale, ma siamo spesso selezionati anche per progetti di edilizia pubblica e nei segmenti retail e hospitality.

CWR: Quali sono le vostre aspettative per il 2025?

K. A. GALIL: Le sfide e le difficoltà attuali sono note, ma crediamo che non ci sia altra strada che continuare a innovare, creare e aggiungere valore per i nostri clienti e stakeholder, garantendo responsabilità economica, sociale e ambientale. L'obiettivo resta, ovviamente, l'aumento della nostra quota di mercato a livello locale e l'espansione sui mercati esteri. Ci auguriamo che le attuali condizioni economiche in Egitto si stabilizzino in modo da procedere con le strategie di crescita pianificate, tra cui il continuo aggiornamento dei processi produttivi. ■



Karim Abdel Galil, Managing Director of Gemma



Gemma @ Cersaie 2024

— CERTECH GROUP —



Evolution Clean

INNOVATIVE MACHINE FOR CLEANING
AND REGENERATION OF DIGITAL
PRINTING HEADS



Easy Test

ADAPTABLE
DEVICE FOR
CHECKING THE
PRINT QUALITY
OF DIGITAL
PRINTING HEADS

3PowerFlow

CENTRIFUGAL PUMP FOR SPRAY-DRIERS
FEEDING

ONE PUMP
DOING ALL
THE WORK!



HORIZONTAL ELECTRIC CENTRIFUGAL PUMPS
WITH MOTOR-SIDE SUCTION



HTPMR

www.certech.it

CERTECH

World sanitaryware exports and imports

Export e import mondiale di sanitari

Luca Baraldi, MECS / Acimac Research Dept. (l.baraldi@mecs.org)

In the period 2010-2023, global import/export flows of ceramic sanitaryware grew by 59.8% from 2.16 million to **3.45 million tonnes**, corresponding to a compound annual growth rate of 4%. Following more than a decade of almost uninterrupted growth (the pandemic year 2020 saw the only contraction between 2010 and 2021), global exports of ceramic sanitaryware experienced a second consecutive year of decline in 2023, **falling by 5.8% compared to 2022**. The downward trend was observed in virtually all areas of production with the sole exception of the NAFTA region, which was sustained by the strong growth of Mexican exports.

Asia remained the world's largest sanitaryware exporter, increasing its share of global exports to 67.6% despite a 4.5% fall to 2.33 million tonnes in 2023. This was a combined result of contractions in China and Thailand, partially offset by higher exports from India, Vietnam and Iran.

Exports from the **European Union**, the world's second largest exporter, also fell by 16.6% to 433,000 tonnes. The three largest exporting countries in the region – Poland, Germany and Portugal, which alone account for half of EU exports – all recorded declines of around 16%.

Nel periodo 2010-2023, i flussi globali di import-export di articoli sanitari in ceramica sono aumentati del 59,8%, da 2,16 a **3,45 milioni di tonnellate**, con un tasso di crescita annuo composto del 4%. Dopo oltre un decennio quasi sempre positivo (tra il 2010 e il 2021 ha fatto eccezione il 2020, causa pandemia), l'export globale di ceramica sanitaria ha segnato nel 2023 il secondo anno consecutivo di flessione, **-5,8% sul 2022**. L'andamento negativo si è riscontrato praticamente in tutte le aree geografiche di produzione con la sola eccezione dell'area NAFTA, trainata dalla forte crescita dell'export messicano.

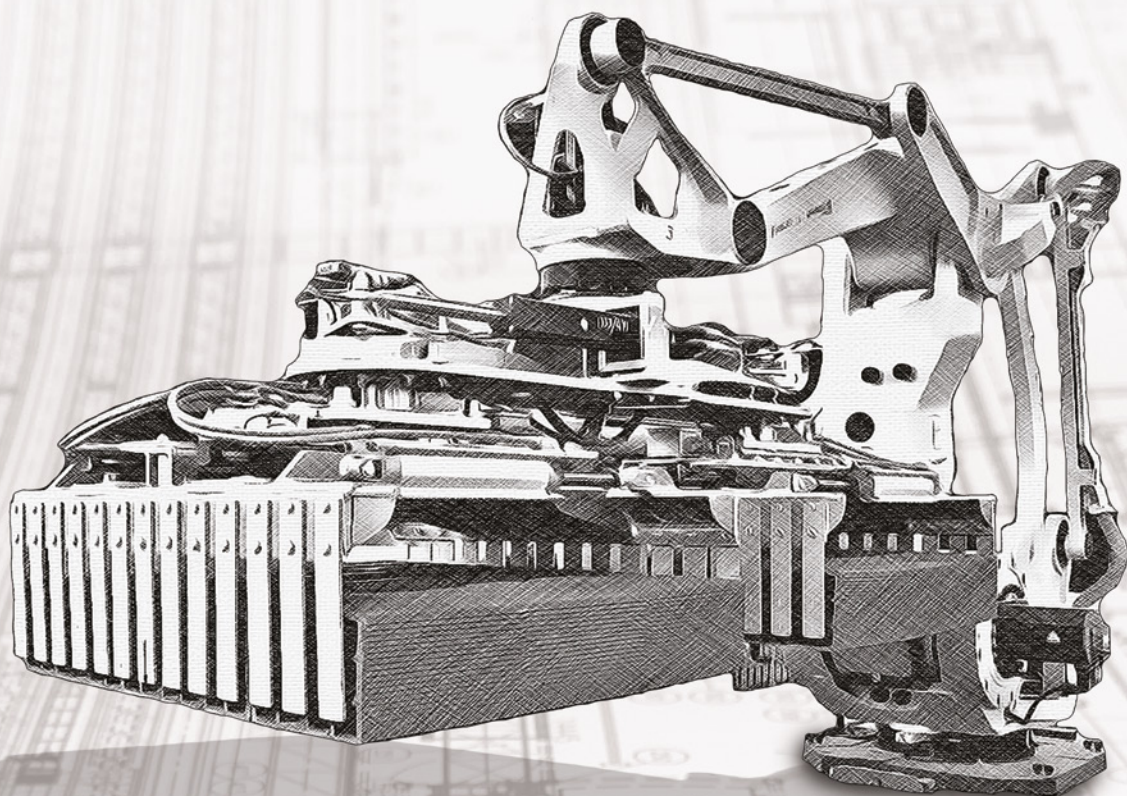
L'Asia si conferma il maggior esportatore mondiale di sanitari rafforzando la sua quota sull'export mondiale al 67,6%, nonostante il calo del 4,5% nel 2023, a 2,33 milioni di tonnellate; a tale risultato hanno contribuito le contrazioni di Cina e Thailandia, solo parzialmente compensate dalle maggiori esportazioni di India, Vietnam e Iran.

In calo del 16,6% anche l'export dell'**Unione Europea**, secondo maggiore esportatore mondiale, sceso a 433mila ton.; qui, i tre maggiori Paesi esportatori – Polonia, Germania e Portogallo, che da soli coprono la metà dell'export UE - hanno tutti segnato una flessione intorno al 16%.

TAB. 1 - EXPORTS OF SANITARYWARE BY AREA (TONS)
Export di sanitari per area geografica (ton)

	2010	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	% 23/22	CAGR 23/10	% on 2023 world exports
Asia	1,100,506	1,603,571	1,756,791	1,988,977	2,222,549	2,129,919	2,534,396	2,444,864	2,334,366	-4.5%	6.5%	67.6%
European Union	522,118	583,409	570,549	585,034	541,584	477,931	539,775	519,758	433,459	-16.6%	-1.5%	12.6%
Other Europe	132,132	187,805	203,077	220,127	237,166	246,162	291,352	253,113	199,051	-21.4%	3.5%	5.8%
NAFTA	268,401	368,326	366,973	375,412	365,828	368,508	402,166	284,032	336,158	18.4%	1.9%	9.7%
South America	100,043	80,315	79,513	89,375	86,782	78,814	99,853	84,479	69,362	-17.9%	-3.0%	2.0%
Africa	35,861	71,958	65,933	66,113	75,238	64,574	79,216	79,752	79,769	0.0%	6.9%	2.3%
Oceania	1,960	1,084	411	583	580	315	364	867	902	4.0%	-6.3%	0.0%
TOTAL WORLD	2,161,021	2,896,468	3,043,247	3,325,621	3,529,727	3,366,223	3,947,122	3,666,865	3,453,066	-5.8%	4.0%	100.0%
% var y-o-y		-1.9	5.1	9.3	6.1	-4.7	17.3	-7.1	-5.8			

Source: Mecs / Acimac Research dept. on BSRIA and ITC data



MARCHELUZZO[®]

SINCE 1977

EVOLUTION OF TECHNOLOGY FOR HEAVY CLAY AND SANITARYWARE INDUSTRY

50 Years of Know-How at your SERVICE for Bricks, Blocks, Roof tiles & Sanitaryware Turnkey plant.



HEAVY CLAY

heavyclay@marcheluzzo.it
marcheluzzo.it

MARCHELUZZO S.p.A.

Via Pomaroli, nr. 117 | 36030 Caldogno (VI) ITALY
T. +39 0444 585077 | company@marcheluzzo.it | www.marcheluzzo.it
P.Iva 02236920241 | Cap. Soc. € 1.000.000,00 i.v.

CERAMICS

ceramics@marcheluzzo.it
marcheluzzo.it



Following the negative performance in 2022, North America (NAFTA) resumed its growth in exports in 2023 with a total of 336,000 tonnes (+18.4%), almost entirely from Mexico (302,000 tonnes, +20%). Exports from **non-EU European countries** also experienced a severe contraction (-21.4% to 199,000 tonnes), with Turkey down 17.7% (153,000 tonnes), followed by **South America** (69,000 tonnes, -18%) and **Africa**, which remained stable at around 80,000 tonnes.

A glance at the thirteen-year period as a whole provides a clear picture of how exports have evolved in each area and in particular reveals the growth of Asia, whose exports have more than doubled from 1.1 million to 2.3 million tonnes (CAGR 2023/2010 +6.7%), matching the result achieved in 2019. Asia's percentage share of global exports has risen from 51% in 2010 to the current figure of 67.6%, winning shares from almost all the other regions. By contrast, the EU's exports experienced a decline during the period in question (CAGR -1.5%), with their share of world trade falling from 24.2% to 12.6%. The NAFTA region's share fell from 12.4% to 9.7% despite overall 25% growth in exports since 2010. South America, which in 2010 accounted for 4.6% of world exports, saw its share drop to 2%, while volumes remained stable over the 13-year period. The only exceptions were non-EU European countries and Africa. Non-EU Europe maintained its share of world exports at around 6% over the 13-year period thanks to 50% growth in export volumes, while Africa's exports grew by 122% over the same period, increasing its share of global trade from 1.7% to 2.3%.

The 2023 ranking of the **top 10 exporter countries** has remained unchanged with respect to 2022.

Dopo un 2022 in negativo, come si diceva, il **Nord America** (NAFTA) ha chiuso il 2023 con esportazioni nuovamente in forte crescita: 336mila ton. (+18,4%), quasi interamente realizzate dal Messico (302mila ton.; +20%). Una pesante flessione dell'export ha riguardato anche i **Paesi europei extra-UE** (-21,4% a 199mila ton.), con la Turchia a -17,7% (153mila ton.). Seguono il **Sud America** (69mila ton., -18%) e l'**Africa**, stabile a circa 80mila ton.

Riportata su un arco temporale di tredici anni, la fotografia di come si sono evolute le esportazioni di ogni singola area è inequivocabile e mostra lo sviluppo dell'Asia, il cui export è più che raddoppiato, da 1,1 a 2,3 milioni ton (CAGR 2023/10, +6,7%), risultato che peraltro aveva già raggiunto nel 2019. In termini di quote percentuali sull'export globale, l'Asia è passata dal 51% del 2010 al 67,6% attuale, erodendo le posizioni di quasi tut-

te le altre aree.

Al contrario, nel periodo in esame l'export UE è calato (CAGR a -1,5%), portando la quota sul commercio mondiale dal 24,2% al 12,6%. Quella dell'area NAFTA è scesa dal 12,4% al 9,7%, pur con un incremento dell'export del 25% dal 2010. Il Sud America, che nel 2010 rappresentava il 4,6% dell'export mondiale, è ora al 2%, con volumi tendenzialmente in calo nel periodo in esame. Uniche eccezioni si confermano i Paesi dell'Europa extra-UE e l'Africa: i primi hanno mantenuto la propria quota sull'export mondiale nei 13 anni intorno al 6%, grazie ad un incremento dei volumi esportati del 50%; l'Africa ha visto crescere le sue esportazioni del 122% nel periodo in esame, portando la quota sul commercio globale dall'1,7% al 2,3%.

La classifica 2023 dei **10 Paesi top exporter** non ha subito variazioni rispetto al 2022 per quanto riguarda i posizionamenti.

Al vertice della classifica rimane la **Cina**, con esportazioni pari a

TAB. 2 - THE TOP EXPORTING COUNTRIES (TONS) I maggiori Paesi esportatori (ton)												
	2010	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	% 23/22	CAGR 23/10	% on 2023 world exports
China	901,962	1,238,558	1,378,951	1,532,833	1,747,579	1,698,152	1,968,003	1,917,768	1,814,565	-5.4%	6.0%	52.5%
Mexico	226,569	322,169	326,289	342,666	335,997	333,366	351,835	251,566	302,380	20.2%	2.4%	8.8%
India	15,076	135,776	137,717	182,691	199,371	171,698	264,253	251,195	265,110	5.5%	27.0%	7.7%
Turkiye	94,354	127,065	140,759	154,285	164,809	166,370	203,467	186,656	153,647	-17.7%	4.1%	4.4%
Poland	67,572	80,323	76,620	78,617	77,470	82,537	91,206	91,397	76,529	-16.3%	1.0%	2.2%
Thailand	57,189	81,016	86,512	96,067	92,094	87,129	111,703	88,218	72,382	-18.0%	2.0%	2.1%
Germany	63,742	79,124	75,478	81,952	80,382	75,861	88,863	84,735	71,424	-15.7%	1.0%	2.1%
Portugal	75,049	93,891	94,164	101,654	81,574	65,438	82,200	82,012	68,165	-16.9%	-0.8%	2.0%
Vietnam	25,895	35,034	40,457	41,292	52,982	51,986	67,565	57,669	59,698	3.5%	9.7%	1.7%
Iran	19,590	33,962	35,206	46,573	46,469	48,893	52,869	57,865	58,728	1.5%	7.1%	1.7%
TOTAL	1,546,998	2,226,918	2,392,153	2,658,630	2,878,727	2,781,430	3,281,964	3,069,081	2,942,628	-4.1%	5.5%	
% on total world exports	71.6%	76.9%	78.6%	79.9%	81.6%	82.6%	83.1%	83.7%	85.2%			

Source: Mecis / Acimac Research dept. on BSRIA and ITC data

Kajaria



**INDIA'S NO.1
TILE COMPANY**

**8th Largest in the
world**

35 YEARS OF EXEMPLARY GROWTH
1988 to 2023

1 PLANT TO 12 PLANTS
Increasing customer accessibility

1 MILLION TO 108 MILLION SQ. METER
Rapid growth in annual sales volume

4" X 8" INCH TO 4' X 8' FT.
Constantly innovating tile sizes

100 TO 1840
Strong Channel Partners

250 TO 4400
Robust team of winners

KEROVIT, KAJARIA PLY & GRESBOND
Diverse portfolio, Bathware, Plywood and Adhesives

Follow us on:



www.kajariaceramics.com



info@kajariaceramics.com

China retained the top spot with exports of 1.81 million tonnes (down 5.4% on 2022), alone accounting for 78% of Asian and 52.5% of world exports. **Mexico**, the second largest exporter with an 8.8% share of global exports, recorded a 20.2% increase to 302,000 tonnes, while **India** recovered from the 2022 contraction with 5.5% growth to reach 265,000 tonnes. Next came Turkey, Poland, Thailand, Germany and Portugal, all with declines of between 16% and 18%. Vietnam and Iran completed the top 10 with 3.5% and 1.5% increases compared to 2022, respectively. Overall, the 10 largest sanitaryware exporter countries accounted for 85% of global exports.

1,81 milioni ton. (-5,4% sul 2022); da sola, la Cina genera il 78% dell'export asiatico e il 52,5% dell'export mondiale. Il **Messico**, secondo grande esportatore con una quota dell'8,8% sull'export globale, ha incrementato le sue esportazioni del 20,2% a 302mila ton., così come **l'India** che ha recuperato la flessione del 2022 segnando

un +5,5% a 265mila ton. Seguono Turchia, Polonia, Thailandia, Germania e Portogallo, tutte in flessione, come si diceva, tra il 16 e il 18%. Chiudono la top 10 Vietnam e Iran, in crescita, rispettivamente del 3,5% e dell'1,5% sul 2022. Complessivamente, i 10 maggiori Paesi esportatori di sanitari hanno realizzato l'85% dell'export globale.

TAB. 3: IMPORTS OF SANITARYWARE BY AREA (TONS)
Import di sanitari per area geografica (ton)

	2010	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	% 23/22	CAGR 23/10	% on 2023 world imports
Asia	478,338	793,850	833,259	926,612	1,024,457	942,443	1,079,385	1,114,922	1,003,768	-10.0%	5.9%	29.1%
European Union	692,328	812,874	837,139	880,867	913,292	838,875	837,865	769,859	709,482	-7.8%	0.2%	20.5%
Other Europe	96,507	70,806	77,761	90,187	88,302	96,767	242,811	208,220	227,830	9.4%	6.8%	6.6%
NAFTA	620,716	819,097	866,815	948,435	967,417	986,193	1,154,980	989,033	930,967	-5.9%	3.2%	27.0%
South America	119,957	130,758	140,950	145,579	158,335	143,521	217,462	183,174	192,944	5.3%	3.7%	5.6%
Africa	111,952	199,740	221,986	259,390	310,865	288,084	336,648	316,463	323,416	2.2%	8.5%	9.4%
Oceania	41,223	69,343	65,337	74,551	67,059	67,629	77,971	85,194	64,660	-24.1%	3.5%	1.9%
TOTAL WORLD	2,161,021	2,896,468	3,043,247	3,325,621	3,529,727	3,366,223	3,947,122	3,666,865	3,453,066	-5.8%	3.7%	100.0%
% var y-o-y		-1.9	5.1	9.3	6.1	-4.7	17.3	-7.1	-5.8			

Source: Mecis / Acimac Research Dept. on BSRIA and ITC data

TAB. 4 - THE TOP IMPORTING COUNTRIES (TON)
I maggiori Paesi importatori (ton)

	2010	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	% 23/22	CAGR 23/10	% on 2023 world imports
USA	500,415	690,500	738,424	811,329	817,904	837,646	954,238	831,538	759,348	-8.7%	3.5%	22.0%
France	107,509	107,421	116,870	125,738	135,313	125,226	150,811	130,060	122,806	-5.6%	0.5%	3.6%
Germany	84,543	147,060	140,282	148,431	150,445	144,325	155,328	149,626	118,988	-20.5%	0.8%	3.4%
United Kingdom	115,108	145,992	151,904	138,454	143,764	119,104	131,784	112,302	113,609	1.2%	0.8%	3.3%
Canada	103,815	108,442	106,137	103,682	107,464	107,013	138,487	108,422	103,977	-4.1%	-0.1%	3.0%
Spain	104,680	93,758	89,036	108,096	104,981	86,835	118,467	103,707	98,572	-5.0%	1.4%	2.9%
Korea Republic of	83,634	147,756	142,706	142,732	142,658	127,185	156,902	141,505	98,111	-30.7%	1.2%	2.8%
Saudi Arabia	33,592	67,918	58,100	51,814	74,034	82,903	70,855	88,086	88,828	0.8%	8.4%	2.6%
Italy	3,866	61,716	63,316	66,391	63,955	61,044	75,137	78,660	73,563	-6.5%	1.6%	2.1%
Philippines	25,667	41,191	39,507	49,829	55,205	49,561	71,708	81,247	73,124	-10.0%	9.1%	2.1%
TOTAL	1,219,869	1,611,754	1,646,282	1,746,496	1,795,723	1,740,841	2,023,717	1,825,153	1,650,926	-9.5%	2.6%	
% on total world imports	56.4%	55.6%	54.1%	52.5%	50.9%	51.7%	51.3%	49.8%	47.8%			

Source: Mecis / Acimac Research dept. on BSRIA and ITC data



EFFEDIESSE



MATERIE PRIME
PER L'INDUSTRIA E LOGISTICA

RAW MATERIALS
FOR INDUSTRY AND LOGISTICS

EFFEDIESSE S.r.l.

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

tel: 059 525495 www.effediesse.net - info@effediesse.net

DELFI MADENCILIK LTD. STI

Add: Erzene Mah. 115 Sokak - No:24 D:3 Bornova, IZMIR,
TURKEY Mob: +90 532 583 80 84 Tel: +90 232 375 53 54

www.delfimineral.com | info@delfimineral.com



OUR PARTNERS

 **Kale Maden**



An analysis of **2023 imports** to the various continents not only confirms Asia and North America as the two regions accounting for the majority of sanitaryware imports but also shows that they have relatively similar levels of imported volumes: Asia 1 million tonnes (29% of global imports, down 10% on 2022); **North America** 931,000 tonnes (27% of global imports, -5.9% on 2022). Trailing at a distance, the **EU** accounted for 20.5% of global imports with 709,000 tonnes (-8% on 2022). The remaining 23% of world imports were divided between Africa, South America, non-EU European countries and Oceania.

The 2023 ranking of the **top 10 sanitaryware importing countries** saw a number of changes in position compared to the previous year, as well as the exit of Vietnam and the return of Italy. Overall, the ten largest sanitaryware importers accounted

L'analisi delle **importazioni 2023** nei vari continenti conferma l'Asia e il Nord America non solo come le due aree in cui si concentra la maggior parte delle importazioni di sanitari, ma anche la loro relativa equivalenza nei volumi importati: un milione di tonnellate in **Asia** (il 29% dell'import globale, in calo del 10% sul 2022); 931mila ton. in **Nord America** (il 27% dell'import globale, -5,9% sul 2022). Più distanziata **l'Unione Europea** che, con 709mila ton im-

portate nel 2023 (-8% sul 2022) ha assorbito il 20,5% dell'import globale. Il restante 23% dell'import mondiale è ripartito tra Africa, Sud America, Paesi europei extra-UE e Oceania.

La classifica 2023 dei **10 maggiori Paesi importatori** di sanitari vede diversi riposizionamenti rispetto a quella di un anno prima, oltre all'uscita del Vietnam e al re-ingresso dell'Italia. Complessivamente, i dieci maggiori importatori hanno rappresentato

FIG. 1 - SANITARYWARE EXPORTS BY AREA (SHARES IN % - 2010 VS. 2023)
Export di sanitari per area geografica (quote % - 2010 vs. 2023)

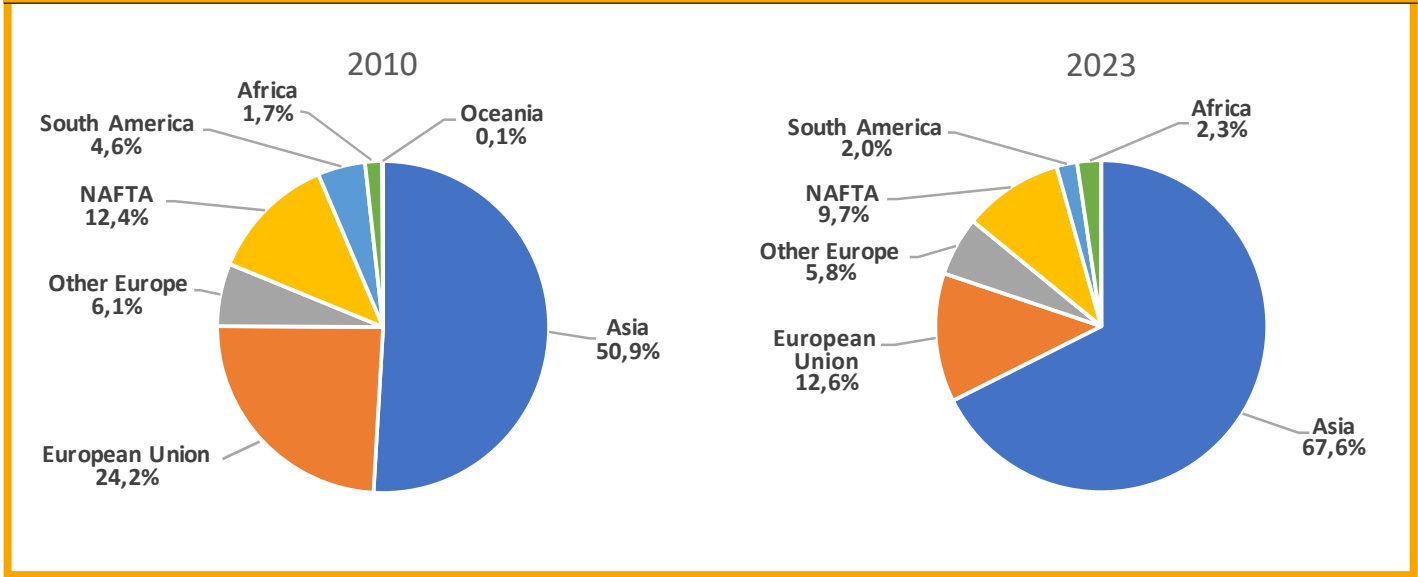
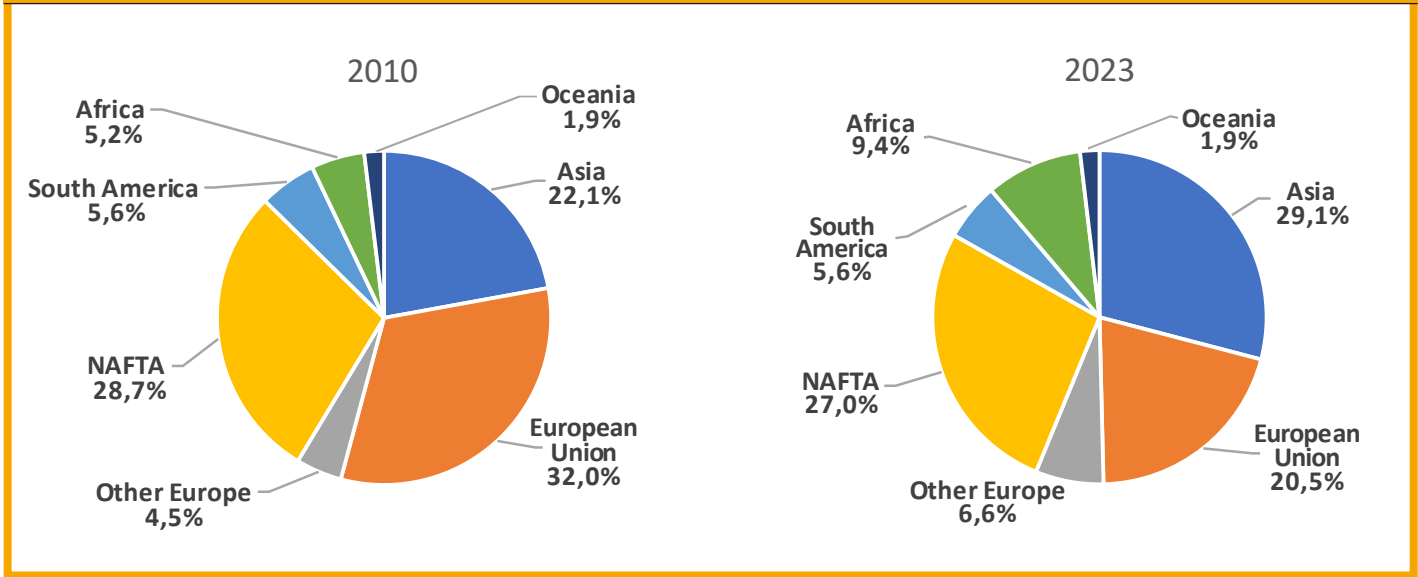


FIG. 2 - SANITARYWARE IMPORTS BY AREA (SHARES IN % - 2010 VS. 2023)
Import di sanitari per area geografica (quote % - 2010 vs. 2023)





VSB/VSM



VLB/VLC/VLH/VLM



VP2



DEMAG/CER

GRC/GRE/GRM/GRP/GRS



Discover more on:
virtoceramics.com



**CHECK THE
NAMEPLATE**

**SINCE
1990**

On The Market
Since 1990.



Over **20.000**
Sieves installed
worldwide.



Quality manufacturing
by **Cuccolini srl / Virto**
Group.



INTER SER
exclusive dealer for
several countries.



for 47.8% of global sanitaryware imports (1.65 million tonnes). In 2023, the **United States** was once again the world's largest sanitaryware importer with 759,000 tonnes (8.7% down on 2022). It retained a strong lead over all other importing countries with 22% of world imports, as well as almost all (82%) of imports to the NAFTA region. This marked the continuation of a longstanding tradition considering that in 2010 the USA imported more than 500,000 tonnes, 23% of world imports.

France climbed to second place with imports of almost 123,000 tonnes (-5.6% over 2021), overtaking **Germany**, whose imports fell by 20.5% to 119,000 tonnes. Next came the **UK** (113,000 tonnes, +1.2%), followed by Canada, Spain, South Korea, Saudi Arabia, Italy and the Philippines. Germany was the only country to rank among both the top 10 exporters and the top 10 importers of sanitaryware, with higher import than export volumes.

One final point of interest is the analysis of the **main export destinations with respect to the geographical areas of production**. Four out of seven areas sell the vast majority of their exports within their own geographical regions or continents: 96.5% of NAFTA area exports (mainly from Mexico) remain in North America, which essentially means the USA; 84% of South American exports remain in Latin America; 78% of EU exports are sold in EU markets and 64% of Oceania's exports remain in Oceania.

At the other extreme, 83% of exports from non-EU Europe are sold in other regions, particularly the EU (Turkey's largest export market). Similarly, 77% of African exports are sold outside Africa and 60% of Asian exports are shipped outside the Asian continent, driven by China's ability to sell its products in almost all areas of the world. ■

il 47,8% dell'import globale di sanitari (1,65 milioni ton.).

Maggiore importatore mondiale di sanitari si confermano gli **Stati Uniti**, che nel 2023 hanno importato 759mila ton. (-8,7% sul 2022). Il distacco rispetto a tutti gli altri Paesi importatori si mantiene elevato: le importazioni USA rappresentano infatti il 22% dell'import mondiale, oltre che la quasi totalità (l'82%) di quello dell'area NAFTA. Un primato storico: già nel 2010 gli USA importavano oltre 500mila ton., ossia il 23% dell'import globale.

Sale al secondo posto la **Francia** che ha importato quasi 123mila ton. (-5,6% sul 2021) superando così la **Germania**, le cui importazioni hanno segnato una flessione del 20,5% scendendo a 119mila ton. Seguono il **Regno Unito** (113mila ton., +1,2%), Canada, Spagna, Corea, Arabia Saudita, Italia e Filippine.

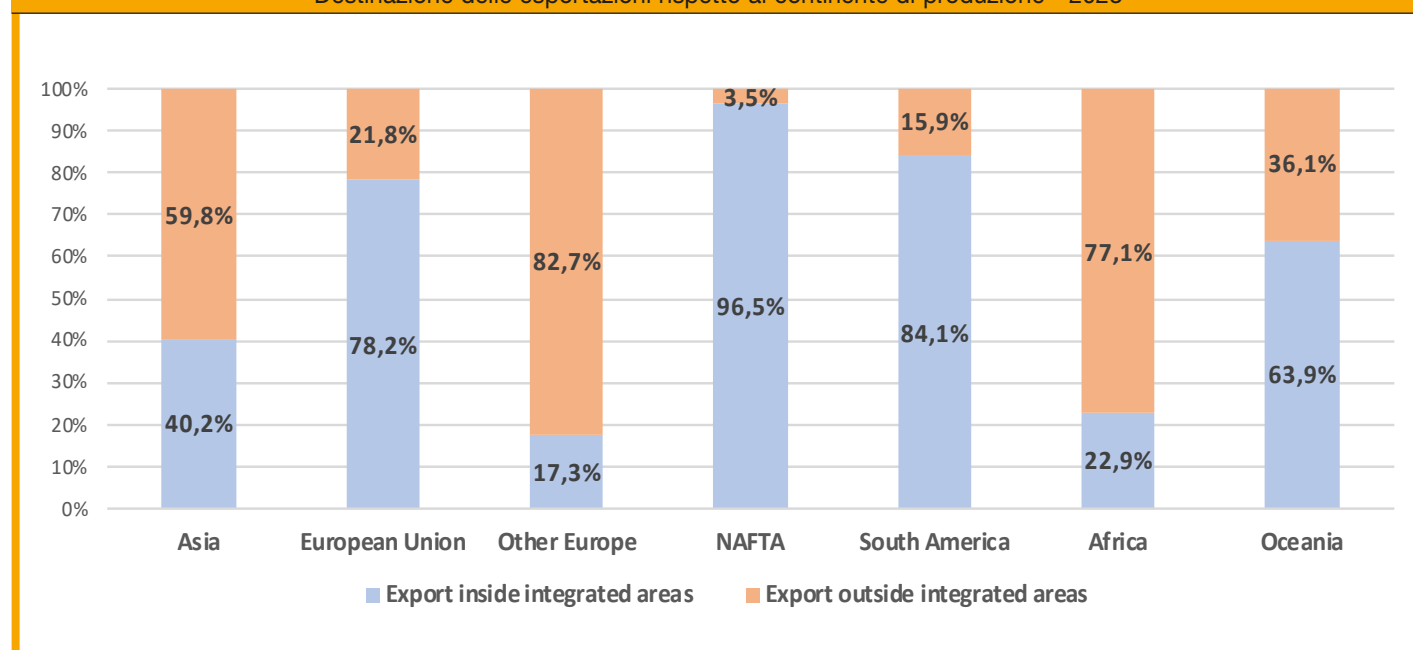
La Germania è l'unico Paese a rientrare sia tra i 10 maggiori esportatori che tra i 10 maggiori importatori di sanitari, con

volumi importati superiori a quelli esportati.

Interessante è infine l'analisi della **destinazione prevalente delle esportazioni rispetto alle aree geografiche di produzione**. Quattro aree su sette destinano la stragrande maggioranza del loro export all'interno della propria area geografica o continente: il 96,5% dell'export dell'area Nafta (Messico per lo più) rimane in Nord America (vale a dire USA); l'84% di quello sudamericano non esce dall'America Latina; il 78% di quello dell'Unione Europea è rivolto a mercati UE e il 64% di quello dell'Oceania resta in Oceania.

All'estremo opposto, l'83% dell'export dell'Europa extra-UE è destinato ad altre aree, prevalentemente la UE, principale mercato di sbocco della Turchia. Allo stesso modo, il 77% dell'export africano esce dall'Africa e l'Asia spedisce il 60% del proprio export al di fuori del continente asiatico, grazie alla capacità della Cina di raggiungere praticamente tutte le aree del globo. ■

FIG. 3 - EXPORTS INSIDE AND OUTSIDE INTEGRATED AREAS (SAME CONTINENT OF PRODUCTION) - % SHARES 2023
Destinazione delle esportazioni rispetto al continente di produzione - 2023

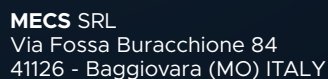




- Balance sheets
- China & India reports
- Prod & Cons in 90 countries
- Forecast up to 2028

Custom analysis on request

All about the world ceramic market



T. +39 059 7231870
info@mecs.org
www.mecs.org

THE BIG PLAYERS IN THE SECTOR

To round off the international trade figures for the sanitaryware sector, we are presenting the key figures for the big players updated to 31 December 2023. Where available we also provide the figures for turnover generated purely from sales of sanitaryware. This allows for a more uniform comparison between large groups which often operate in multiple segments. To provide a more complete picture of group size, we also include total or consolidated turnover. The figures were supplied directly by the companies themselves or in some cases were based on estimates or obtained from public sources.



RAK-Des by RAK Ceramics

	Group	Country	Capacity in 2023 (mill. Pcs.)	Production 2023 (mill. Pcs.)	2023 Exports %	2023 Total Group turnover (mill. €)	Sanitaryware plants / Location	Main Brands / Companies
1	Roca Group	Spain	n.a.	24.0	80	2,057.0 (sanitaryware & other businesses)	79 (total group) Sanitaryware plants in Europe, America, North Africa, Asia	Roca, Laufen, Celite, Incepa, Parryware, Jika, Ying
2	Kohler Group	USA	25.0*	17.0*	n.a.	n.a.	15 in USA, Mexico, Brazil, Morocco, Thailand, India, China, Indonesia, France	Kohler, Jacob Delafon, Sterling, Ann Sacks
3	Geberit Group	Switzerland	14.5*	11.0*	n.a.	3,338.7 (3,084 mill. CHF) of which 1,003.8 Bathroom	Sanitaryware plants in Finland, Sweden, Poland, Germany, Switzerland, France, Portugal, Italy, Ukraine	Geberit
4	TOTO Ltd	Japan	n.a.	10.6	n.a.	4,507.8 (702.3 bill YEN) (bathroom, tiles, other)	4 in Japan + 12 in China, Taiwan, Indonesia, India, Vietnam, Thailand, USA, Mexico	TOTO
5	Corona	Colombia	13.5	8.3	n.a.	710.9 (241.9 sanitaryware, 163.8 tiles, 305.2 other activities)	2 in Colombia + 3 in Mexico, 1 in Guatemala, 1 in Nicaragua, 1 in USA	Corona, Mansfield, American Standard, Vortens, Incesa Standard, Ecoline, Ambiance
6	Villeroy & Boch	Germany	10.0* (estimates in 2024 including Ideal Standard)	8-9* (estimates in 2024 including Ideal Standard)	n.a.	V&B: 901.9 (579.4 sanitaryware, 319.3 tableware)	Villeroy & Boch has 5 plants in Germany, France, Hungary, Romania, Thailand. The 4 Ideal Standard's plants acquired in 2024 are in Czech Republic, Bulgaria, UK, Egypt.	Villeroy & Boch, Gustavsberg/Vatette, Alföldi, Mondial + acquired brands in 2024: Ideal Standard, Armitage Shanks, Porcher
On 18 September 2023 Villeroy & Boch announced the acquisition of Ideal Standard, which was completed on 28 February 2024. The figures for capacity and production are estimated considering the sum of both companies. The turnover on 31/12/2023 refers only to V&B, since Ideal Standard was consolidated as from March 1st 2024. See the article on next page 66 for the updated figures.								
7	Lixil Corporation	Japan	10-12*	8.0*	n.a.	9,154 (sanitaryware & other businesses)	10 in Japan, China, Vietnam, Indonesia, Thailand	American Standard, Lixil, Inax, Grohe, Jaxson
8	Huida Sanitaryware	China	10.0*	7.0*	n.a.	455.9	2 in China	Huida, Dofiny
9	Arrow	China	8.7*	6.5*	n.a.	964.0 (474 sanitaryware)	5 in China	Arrow, Faenza, Annwa
10	Cersanit	Poland	7.5*	n.a.	n.a.	478.3 (sanitaryware, tiles)	1 in Poland, 1 in Ukraine	Cersanit, Mito
11	Dexco	Brazil	11.3*	5.6*	n.a.	1,411 (sanitaryware, tiles, other businesses)	4 in Brazil	Deca
12	Eczacıbasi Vitra	Turkiye	6.4	4.9	53	847 (225 sanitaryware, 306 tiles, 221 other activities)	1 in Turkey, 1 in Russia	VitrA
13	RAK Ceramics	UAE	5.0	4.8	60	842 (127 sanitaryware, 500 tiles, 215 other activities)	2 in UAE, 3 in India and Bangladesh	RAK Ceramics, Eliesaab

*estimates - Source/Fonte: MECS / Acimac



I BIG DEL SETTORE

A completamento dei dati di commercio internazionale di sanitari, presentiamo i dati di sintesi dei maggiori player del settore aggiornati al 31/12/2023. Laddove disponibili, riportiamo i dati del fatturato generato dalla sola vendita di sanitari, per consentire un confronto più omogeneo tra grandi gruppi spesso operanti in più comparti. Per fornire un quadro più completo della dimensione di gruppo si riporta anche il fatturato totale o il consolidato. I dati sono stati forniti direttamente dalle aziende o, in alcuni casi, stimati o recuperati da fonti pubbliche.

	Group	Country	Capacity in 2023 (mill. Pcs.)	Production 2023 (mill. Pcs.)	2023 Exports %	2023 Total Group turnover (mill. €)	Sanitaryware plants / Location	Main Brands / Companies
14	Lecico	Egypt	6.7	4.2	73	141.7 (92.7 sanitaryware, 39.6 tiles, 9.4 other)	4 in Egypt (incl. Tiles), 1 in Lebanon	Lecico
15	Duravit	Germany	4.2	4.0	n.a.	655.7	3 in Germany, 1 in France, 2 in Egypt, 3 in China, 1 in Tunisia, 1 in India	Duravit
16	Turkuaz Seramik	Turkiye	3.6	3.6	50	n.a.	2 in Turkey	Turkuaz Seramik, Cerastyle
17	Hindware Limited	India	4.2*	3.0*	n.a.	264.2	2 in India	Hindware, Queo, Hindware Italian Collection
18	Cera Sanitaryware	India	3.3*	3.0*	n.a.	208.5	1 in India	Cera
19	Ferrum	Argentina	3.7	2.8	n.a.	146.3 (sanitaryware)	2 in Argentina and Ecuador	Ferrum, FV
20	Canakcilar Seramik	Turkiye	2.6	2.6	60	n.a.	2 in Turkey	Creavit
21	ISVEA (ECE Holding)	Turkiye	2.6	2.5	50	n.a.	2 in Turkey	ISVEA, Ece
22	Cisa SA	Ecuador	4.5	2.4	55	86.0 (40 sanitaryware, 6 tiles, 40 other activities)	2 in Ecuador, 1 in Chile	Edesa, Briggs, Fanaloza
23	Ceramica Cleopatra	Egypt	2.5*	2.4*	n.a.	n.a.	2 in Egypt	Cleopatra, Eldorado
24	Saudi Ceramics	Saudi Arabia	3.6*	2.0*	n.a.	317.3 (215.9 tiles and sanitaryware)	2 in Saudi Arabia	Saudi Ceramics
25	Ceramic Industries	South Africa	2.3*	1.9*	n.a.	n.a.	2 in South Africa	Betta, Bettabath
26	SCG Decor Public Co. Ltd Bathroom Business	Thailand	2.3	1.8	17	144.0 (bathroom business)	2 in Thailand	COTTO
27	Viglacera	Vietnam	2.2	1.8	18	538.0 (tiles, sanitaryware, other)	4 in Vietnam, 1 in Cuba	Viglacera, Viglacera Platinum, Sanfi, SanVig
28	Corporacion Ceramica SA Trebol	Peru	2.6	1.6	6.9	37.8 (24.6 sanitaryware, 13.2 other activities)	1 in Peru	Trebol
29	Kale Group	Turkiye	1.6	0.8	21.6	268.0 (22.6 sanitaryware, 201.6 tiles, 43.9 other activities)	1 in Turkey	Kale, IDA

Villeroy & Boch passes one-billion-euro revenue mark

Villeroy & Boch vola oltre il miliardo

Milena Bernardi (m.bernardi@kairosmediagroup.it)

The Villeroy & Boch Group's acquisition of Ideal Standard – announced on 18 September 2023 and completed on 29 February 2024 – has proved a big success, establishing the company as one of the world's largest sanitaryware manufacturers and propelling it past the one-billion-euro revenue mark for the first time ever. The German multinational achieved this milestone on 30 September 2024, when its consolidated revenue for the first nine months of the year reached **€1,007.8 million** (including licence income), **a 55% increase** compared to €650.6 million in the same period of 2023. The result was significantly bolstered by the €364.6 million contribution from Ideal Standard since 1 March 2024. Operating EBIT saw double-digit growth, increasing to €64.5 million in the first nine months of 2024, up from €57.8 million during the same period in 2023 (+11.6%). However, net profit declined from €37.7 million in 2023 to €5.6 million in 2024, impacted by one-off effects related to the acquisition of Ideal Standard and associated financing costs.

BATHROOM & WELLNESS DIVISION'S SALES CLIMB TO €800 MILLION

With the inclusion of Ideal Standard, Villeroy & Boch's Bathroom & Wellness Division accounted for nearly 80% of the Mettlach-based group's total sales in the first nine months of the year. Revenue reached €799.5 million, marking an 83.5% increase compared to the €435.8 million achieved in the same period the previous year. Without Ideal Standard's contribution, the division would have maintained a stable performance over the nine-month period. The biggest revenue growth was achieved in the business areas of ceramic sanitaryware (+€151.6 million) and fittings (+€150.8 million).

L'acquisizione di Ideal Standard – annunciata il 18 settembre 2023 e completata il 29 febbraio 2024 – ha dato i suoi frutti. Oltre a proiettare il Gruppo Villeroy & Boch nel gotha dei maggiori produttori mondiali di sanitari, gli ha anche permesso di superare per la prima volta la soglia del miliardo di euro.

Il traguardo è stato raggiunto al 30 settembre 2024: più precisamente, nei primi nove mesi del 2024 i ricavi consolidati della multinazionale tedesca hanno raggiunto i **1.007,8 milioni di euro** (inclusi i proventi da licenze) segnando un **incremento del 55%** rispetto ai 650,6 milioni dell'analogo periodo del 2023. Al risultato hanno contribuito significativamente i 364,6 milioni che Ideal Standard ha apportato a partire dal 1° marzo 2024.

In crescita a doppia cifra anche l'utile operativo (Ebit), salito a 64,5 milioni contro i 57,8 dei primi nove mesi 2023 (+11,6%). Arretra invece l'utile netto con-

solidato, passato dai 37,7 milioni di euro del 2023 a 5,6 milioni. A pesare su quest'ultimo gli effetti una tantum legati all'acquisizione di Ideal Standard e i costi di finanziamento.

LA DIVISIONE BATHROOM & WELLNESS SALE A 800 MILIONI DI EURO

Con l'ingresso di Ideal Standard, la divisione Bathroom & Wellness di Villeroy & Boch ha generato nei nove mesi quasi l'80% del fatturato totale del gruppo di Mettlach, i ricavi hanno raggiunto i 799,5 milioni di euro, segnando un incremento dell'83,5% rispetto all'anno precedente (435,8 milioni di euro). Al netto dell'apporto di Ideal Standard, la business unit avrebbe chiuso i nove mesi in condizioni di stabilità.

Le migliori performance sono state conseguite con la vendita di sanitari in ceramica (+151,6 milioni di euro) e degli accessori (+150,8 milioni).

In termini di mercati geografi-





Villeroy & Boch Headquarter - Sede Villeroy & Boch

In terms of geographic markets, sales in the EMEA region more than doubled, reaching €697.2 million compared to €341.4 million in the first nine months of 2023. The Asia Pacific/America region also saw strong organic growth, up 8.3%.

The division's operating profit (EBIT) rose to €52.3 million, a 14.4% increase year-on-year.

THE DINING & LIFESTYLE DIVISION

The Dining & Lifestyle Division showed a less dynamic performance over the nine-month period, with sales reaching **€206.2 million**, a decline of 2.9% (or €6.1 million) compared to the same period in 2023. This was primarily due to cyclically weak consumer demand. E-commerce sales increased slightly year-on-year (+1.2%), while revenue from the company's own retail stores remained essentially stable. By contrast, sales declined in concession shops (-12.1%) and among stationary retail partners (-9.2%).

ci, nell'area EMEA il giro d'affari è più che raddoppiato arrivando a toccare i 697,2 milioni di euro (erano 341,4 milioni nei primi nove mesi 2023). Buona la crescita organica anche nella regione Asia Pacifico/America (+8,3%).

L'utile operativo (EBIT) della divisione è stato pari a 52,3 milioni di euro, in aumento del 14,4% rispetto all'anno precedente.

LA DIVISIONE DINING & LIFESTYLE

Meno dinamico l'andamen-

to nei nove mesi della divisione Dining & Lifestyle che, con un giro d'affari di **206,2 milioni di euro**, ha perso il 2,9% (o 6,1 milioni di euro) rispetto ai primi nove mesi del 2023, principalmente a causa della debole domanda ciclica dei consumatori. Nell'e-commerce, le vendite sono leggermente aumentate rispetto all'anno precedente (+1,2%), mentre nei negozi di proprietà i ricavi sono rimasti sostanzialmente stabili. Al contrario, sono diminuite le vendite nei negozi in concessione (-12,1%) e presso i rivenditori al dettaglio (-9,2%).





GROWTH IN INVESTMENT

From January to September 2024, Villeroy & Boch invested a total of €31 million, an increase of €6.5 million compared to the same period in 2023. Of this, €26.7 million was allocated to the Bathroom & Wellness Division (+€9.8 million). Key investments in this division included the continued development of the new sanitaryware factory in Thailand, which involved the purchase of a pressure casting system. A similar system was also installed at the Hungarian site, and production capacity was expanded at the bathroom furniture factory in Treuchtlingen, Germany.

The remaining €4.3 million was allocated to the Dining & Lifestyle Division, covering the purchase of new machinery and moulding equipment for the Merzig and Torgau sites, as well as modernisation of the retail stores.

Villeroy & Boch received the **TecnAward 2024** in the Best Sanitaryware Manufacturers category at Tecna in Rimini on 25 September in recognition of its ongoing investments in its production facilities.

OUTLOOK FOR 2024 AS A WHOLE

Despite the uncertain conditions in the construction market, the Management Board of Villeroy & Boch has confirmed its 2024 forecast for significant growth in revenue, operating profit (EBIT) and investments. ■

INVESTIMENTI IN CRESCITA

Tra gennaio e settembre 2024 Villeroy & Boch ha realizzato investimenti per un totale di 31 milioni di euro (+6,5 milioni rispetto al 2023), di cui 26,7 milioni di euro destinati alla divisione Bathroom & Wellness (+9,8 milioni). In questo comparto i principali interventi hanno riguardato il proseguimento dei lavori nel nuovo stabilimento di sanitari in Thailandia (incluso l'acquisto di un impianto per il colaggio a pressione), l'installazione di un sistema di colaggio a pressione anche nel sito un-

gherese, oltre all'espansione della capacità produttiva nello stabilimento di Treuchtlingen, in Germania, dedicato ai mobili da bagno.

I restanti 4,3 milioni di euro sono stati destinati alla divisione Dining & Lifestyle per l'acquisto di nuovi macchinari e attrezzature per lo stampaggio destinate ai siti di Merzig e Torgau, nonché per la modernizzazione dei negozi al dettaglio.

Fra l'altro, lo scorso 25 settembre Villeroy & Boch ha ricevuto al Tecna di Rimini il premio **TecnAward 2024** nella categoria "Best Sanitaryware Manufacturers", quale riconoscimento per i costanti investimenti condotti nei suoi siti produttivi.

PROSPETTIVE PER L'ANNO IN CORSO

Nonostante la situazione di incertezza del mercato delle costruzioni, il Board di Villeroy & Boch conferma le sue previsioni per l'intero 2024 che contemplano un aumento significativo di fatturato, risultato operativo (EBIT) e investimenti. ■



Martin Ollmann (Head of Engineering & Investments at V&B) collects the TecnAward 2024
Martin Ollmann (Responsabile Engineering & Investments di V&B) ritira il TecnAward 2024

Imerys, world leading supplier of minerals for sanitaryware



Global presence including North Africa and Middle East



Wide portfolio of minerals for bodies and glazes



Solutions to lower CO₂ emissions, including kiln furniture



Technical support teams & dedicated laboratories to optimize your performance



IMERYS

Geberit outperforms expectations despite challenging conditions

Geberit batte le attese malgrado le condizioni avverse

Geberit, one of the world's largest manufacturers of sanitaryware and bathroom solutions, reported better-than-expected results in an extremely challenging environment in the first three quarters of 2024. Despite the sharp decline in the building construction industry and unfavourable currency developments, the Swiss multinational achieved slight growth in sales volume and maintained its operating profitability at a high level. Net sales increased by 0.4% to CHF 2.4 billion, or 3.1% in currency-adjusted terms. Operating cashflow (EBITDA) reached CHF 754 million (+0.7%, or +4.6% adjusted), while EBITDA margin increased by 10 basis points to 31.4%. Net income decreased by 3.1% to CHF 501 million (currency-adjusted +1.3%) due to the significantly higher tax rate, which was primarily driven by the OECD minimum taxation law in force since 2024.

In general, the decline in market demand was offset by the rebuilding of inventories at wholesalers in the first half of the year, followed by a fairly dynamic third quarter. Between July and September, turnover reached CHF 762 million, an increase of 4.7% over the same quarter of the previous year (+6.2% adjusted for currency effects).

Overall, the group's results benefited from lower direct material costs but were impacted negatively by high levels of wage inflation in many countries. During the year, Geberit invested in a range of digitalisation and IT projects, as well as in strengthening its market position. These included growth initiatives in selected developing markets, the launch of new products and the group's 150th anniversary celebrations.

SALES BY MARKETS AND PRODUCT AREAS

European markets have continued to be the worst affected by the fall in demand in the sanitaryware industry. Nevertheless, currency-adjusted net sales in Europe increased by +2.2% in the first nine months of 2024. Above-average increases were achieved in Eastern Europe (+9.9%), Italy (+6.3%), Benelux (+3.5%) and Germany (+3.3%). Austria (+0.5%) also made slight gains. By contrast, net sales in Switzerland (-0.4%), Western Europe (-1.4%) and Northern Europe (-4.3%) were down on the previous year.

Outside Europe, positive currency-adjusted increases were achieved in the Middle East/Africa (+19.1%), America (+3.3%) and the Far East/Pacific (+3.2%).

In the product areas, all three of the group's business segments reported an increase in currency-adjusted net sales: **Bathroom Systems +1.7%**, Piping Systems 2% and Installation and Flushing Systems +5.1%.

Geberit, tra i maggiori produttori mondiali di sanitari e soluzioni per il bagno, ha chiuso i primi nove mesi del 2024 con risultati superiori alle attese. Nonostante il contesto estremamente difficile, con il settore delle costruzioni in forte calo e gli effetti valutari sfavorevoli, i volumi di vendita della multinazionale svizzera sono leggermente cresciuti e la redditività operativa è rimasta a livelli elevati. In franchi svizzeri, il fatturato netto è aumentato dello 0,4% a 2,4 miliardi CHF, (+3,1% al netto degli effetti valutari). Il flusso di cassa operativo (EBITDA) ha raggiunto 754 milioni CHF (+0,7%, o +4,6% rettificato) con un margine al 31,4%, cresciuto di 10 punti base. Allo stesso tempo, l'utile netto è sceso del 3,1% a 501 milioni di franchi (+1,3% rettificato), gravato da un'aliquota fiscale significativamente più elevata a causa della tassazione minima OCSE in vigore dal 2024.

In generale, il calo della domanda di mercato è stato compensato dal rifornimento degli stock presso i grossisti nella prima metà dell'anno, a cui è seguito un terzo trimestre piuttosto dinamico: tra luglio e settembre il giro d'affari ha raggiunto 762 milioni CHF, con un incremento del 4,7% rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente (+6,2% al netto degli effetti di cambio).

Complessivamente, i risultati del gruppo hanno beneficiato della riduzione dei costi dei ma-

teriali, ma sono stati penalizzati dall'elevata inflazione salariale in molti paesi. Nel corso dell'anno, Geberit ha realizzato investimenti sia per progetti di digitalizzazione e IT, sia per rafforzare la sua posizione di mercato; tra questi ultimi figurano varie iniziative in mercati in via di sviluppo selezionati, il lancio di nuovi prodotti e le celebrazioni per il 150° anniversario.

VENDITE PER AREE DI MERCATO E DI PRODOTTO

I mercati europei hanno continuato ad essere i più colpiti dal calo della domanda. Ciò nonostante, al netto degli effetti valutari, nei 9 mesi, le vendite di Geberit in Europa sono aumentate del +2,2%. Crescite superiori alla media sono state ottenute in Europa orientale (+9,9%), Italia (+6,3%), Benelux (+3,5%) e Germania (+3,3%). In terreno positivo anche l'Austria (+0,5%). Al contrario, sono risultate in flessione le vendite in Svizzera (-0,4%), Europa occidentale (-1,4%) ed Europa settentrionale (-4,3%).

Al di fuori dell'Europa, ottimo l'andamento in Medio Oriente/Africa (+19,1%), buono in America (+3,3%) ed Estremo Oriente/Pacifico (+3,2%).

Per quanto riguarda le aree di prodotto, tutti e tre i segmenti di business del gruppo svizzero hanno chiuso in positivo: la divisione **Bathroom Systems a +1,7%**, Piping Systems a +2% e Installation & Flushing Systems a +5,1%.



OUTLOOK FOR FULL YEAR 2024

In Europe, the **new building** sector is expected to see an overall decline in 2024 (the number of building permits decreased by 3% in the first half of the year). The sharpest declines are in Northern Europe, Germany and Austria, while new building activities in Switzerland are developing more positively due to the lower inflation and lower interest rates. In contrast, a more robust development is apparent in the global **renovations** business, which accounts for around 60% of Geberit sales. According to the group's management, the reduction in interest rates and the structural trend towards higher sanitary standards should positively stimulate demand.

In the markets outside Europe in which Geberit is active, strong demand is expected in India, the Gulf Region and Egypt, while a decline is anticipated in China.

In this scenario, Geberit's management expects growth of 1-2% in net sales in local currencies for 2024 as a whole (previously stable) and an EBITDA margin of around 29.5% (previously about 29%).

The Geberit Group has 26 production facilities, of which 22 are located in Europe, and employs around 11,000 people in approximately 50 countries. Geberit is listed on the SIX Swiss Exchange and generated net sales of CHF 3.1 billion in 2023. ■

PROSPETTIVE PER L'INTERO 2024

In Europa il settore delle **nuove costruzioni** chiuderà il 2024 con segno negativo (-3% le concessioni edilizie nel primo semestre dell'anno): i cali più marcati si registrano in Nord Europa, Germania e Austria, contrapposti ad un andamento più positivo in Svizzera, grazie a un'inflazione e a tassi d'interesse più bassi. Diverse, invece, le previsioni per il settore delle **ristrutturazioni**, che rappresenta circa il 60% delle vendite di Geberit e che sta mostrando uno sviluppo più solido. Secondo il management del gruppo, il taglio dei tassi d'interesse e la tendenza del mercato a orientarsi verso standard sanitari più elevati, dovrebbero comunque stimo-

lare positivamente la domanda. Nei mercati extraeuropei in cui è attivo, il gruppo svizzero prevede una forte domanda in India, nella regione del Golfo e in Egitto, mentre si attende un calo in Cina.

In questo scenario, il management di Geberit prevede una chiusura dell'esercizio 2024 con ricavi in crescita dell'1-2% (in precedenza era stabile) e un margine EBITDA di circa il 29,5% (in precedenza circa il 29%).

Il Gruppo Geberit conta 26 stabilimenti di produzione, di cui 22 in Europa, e occupa circa 11.000 dipendenti in una cinquantina di paesi. Quotato alla Borsa svizzera (SIX Swiss Exchange), ha chiuso il 2023 con un fatturato netto di 3,1 miliardi di franchi svizzeri. ■



Sanidecor, the leading sanitaryware producer in Algeria

Sanidecor, il leader del sanitario in Algeria

Milena Bernardi (m.bernardi@kairosmediagroup.it)

Established just three years ago by Algerian tile manufacturer Ceram Décor group, Sanidecor has rapidly emerged as a prominent player in Algeria's ceramic sanitaryware sector. The company stands out at a national level for its sophisticated product portfolio combining high quality, elegant designs and modern technology.

We discussed Sanidecor's distinctive characteristics with its CEO, Amine Maala.

CWR: What is Sanidecor's current structure?

AMINE MAALA: Sanidecor was established with the aim of expanding our group's product portfolio by introducing ceramic sanitaryware production alongside our existing tile manufacturing operations. Our headquarters and factory, dedicated exclusively to sanitaryware, are located in Batna, in north-eastern Algeria. Following recent investments, we have increased our production capacity to 600,000 pieces per year and also expanded our product range. We currently employ 320 people, but expect this number to grow as the factory continues to expand.

CWR: What products do you manufacture and where are your main markets?

A. MAALA: We currently produce thirty different models of washbasins and WCs, primarily aimed at the luxury segment to meet the needs of customers who value quality and design. We operate in both domestic and international markets and at present rely mainly on our own showrooms for product distribution.



Genitec GHC 1005 at Sanidecor facility

Creata appena tre anni fa dal gruppo Ceram Décor, produttore algerino di piastrelle ceramiche, Sanidecor è divenuta in brevissimo tempo una delle più interessanti realtà in Algeria nel settore della produzione di ceramica sanitaria. A renderla di fatto unica nel suo comparto, a livello nazionale, è l'offerta di prodotti sofisticati che combinano alta qualità, design eleganti e tecnologia moderna.

Con il CEO di Sanidecor, Amine Maala, abbiamo approfondito le specificità di questo nuovo player.

CWR: Qual è la struttura di Sanidecor, oggi?

AMINE MAALA: Sanidecor è stata creata per diversificare la produzione del nostro gruppo, affiancando alle piastrelle anche la ceramica sanitaria. La nostra sede e lo stabilimento, dedicato quindi esclusiva-

mente al sanitario, si trovano a Batna, nel nord-est dell'Algeria. Grazie agli ultimi investimenti, abbiamo portato la capacità produttiva a 600.000 pezzi l'anno, ampliando anche la gamma di prodotti. Attualmente abbiamo 320 dipendenti, ma prevediamo un aumento di personale, parallelamente all'ulteriore crescita dello stabilimento.

CWR: Quali prodotti realizzate e a quali mercati vi rivolgete?

A. MAALA: Al momento, fabbrichiamo trenta diversi modelli tra lavabi e WC, in gran parte orientati al segmento del lusso per soddisfare una clientela attenta alla qualità e al design. Operiamo sia sul mercato interno sia all'estero e, per quanto riguarda i nostri canali distributivi, per ora realizziamo le vendite per lo più attraverso i nostri showroom.

CWR: Quali tecnologie di processo avete adottato?



Genitec GHC 1015 at Sanidecor facility



Talking to...
Amine Maala, CEO of Sanidecor

CWR: What process technologies have you adopted?

A. MAALA: Last year, we installed advanced technologies developed by Genitec, a key partner in our investment project. We implemented both high-pressure and traditional casting methods, depending on the product type. Specifically, we installed ten high-pressure casting machines of four different types: the GHC 1010 and GHC 1015 for rimless WCs using 4-5 part moulds, as well as the GHC 1005 and GHC 1065 for WCs with 3-part moulds. For traditional casting, we selected five Genitec machines, including the GNC 1245 for one-piece washbasins and the GNC 1045 for WCs. Alongside these casting technologies, we also introduced new dryers, glazing robots and kilns.

CWR: Have the results met your expectations?

A. MAALA: Yes, they have. The primary goal of this plant project was to enable us to produce a variety of high-quality sanitaryware here in Batna. From the outset, Genitec provided us with comprehensive support and technical assistance, and they continue to do so, working closely with us to resolve any production issues that may arise. We are confident that this ongoing collaboration will enable us to successfully address future challenges.

CWR: What are your upcoming plans?

A. MAALA: We are a manufacturing company, so innovation and investment are always top priorities for us. Our focus is on enhancing the consistency of our processes and boosting productivity. Confidence, determination and patience have been essential – these are the driving forces behind the success we have achieved in our first few years of operation.

CWR: How do you expect to close 2024 and what are the prospects for the Algerian market?

A. MAALA: We anticipate positive year-end results, while conditions in our domestic market are improving rapidly. We are seeing increasing stability, which gives us optimism for the future. ■

A. MAALA: Lo scorso anno abbiamo installato tecnologie avanzate sviluppate da Genitec, un partner chiave nel nostro progetto di investimento. Abbiamo introdotto entrambi i metodi di colaggio, ad alta pressione per alcune tipologie di prodotto, e tradizionale per altre. Più precisamente, abbiamo avviato dieci macchine di colaggio ad alta pressione di quattro diverse tipologie: le GHC 1010, le GHC 1015 per vasi a brida aperta (rimless) con stampi in 4-5 parti, le GHC 1005 e le GHC 1065 per vasi con stampi in 3 parti. Per quanto riguarda il colaggio tradizionale, abbiamo scelto cinque macchine Genitec, nei modelli GNC 1245, per i lavabi one piece, e GNC 1045, per i vasi. Oltre alle tecnologie di colaggio, abbiamo avviato anche nuovi essiccatoi, robot di smaltatura e forni.

CWR: I risultati ottenuti hanno soddisfatto le aspettative?

A. MAALA: Direi di sì. L'obiettivo principale di questo progetto impiantistico era consentirci di produrre qui a Batna diverse tipologie di sanitari di alta qualità. Fin dall'inizio, Genitec ci ha fornito tutto il supporto e l'assistenza tecnica necessaria, e continua a farlo oggi, affiancandoci per aiutarci a risolvere ogni possibile problematica produttiva. Siamo quindi fiduciosi che questa collaborazione ci consentirà di affrontare con successo le sfide future.

CWR: Quali sono i vostri prossimi programmi?

A. MAALA: Siamo un'azienda manifatturiera, per cui innovazione e investimenti sono sempre all'ordine del giorno. Sicuramente, stiamo lavorando per rendere i nostri processi più costanti e incrementare la produttività. Fiducia, determinazione e pazienza non ci mancano: sono probabilmente questi i pilastri su cui poggia il successo che abbiamo ottenuto in questi primi anni di attività.

CWR: Come chiudete il 2024 e quali sono le prospettive per il mercato algerino?

A. MAALA: Prevediamo di chiudere l'anno con risultati positivi. Le condizioni del nostro mercato interno stanno migliorando rapidamente, osserviamo una crescente stabilità, il che ci rende ottimisti anche per il futuro. ■



Genitec GHC 1065 at Sanidecor facility

Digital Product Development: the rise of digital modelling in the sanitaryware industry

Digital Product Development: nel sanitario la modellistica è sempre più digitale

Sacmi Sanitaryware (Imola, Italy)

Sacmi Sanitaryware has reached a significant milestone with the production of mould number 7,400, delivered recently to a leading Italian producer that has adopted Sacmi technology throughout its production process for the past twenty years. This mould, like 80% of those manufactured by Sacmi this year, was produced using the **tooling** method which involves **direct milling of porous resin blocks** via CNC work islands.

Known worldwide for the design and development of porous resin moulds, Sacmi Sanitaryware has made significant advances in this technology in recent years. Alongside the traditional **casting** process, where **moulds are produced from a case mould**, Sacmi has increasingly adopted the tooling system. This approach drastically reduces mould development times while enabling the mould production department to operate continuously without personnel, as workstations can run 24 hours a day unmanned.

Over the past five years, Sacmi has produced approximately 250 moulds using the tooling method. This technique continues to gain popularity and this year surpassed the casting technique, with 8 out of 10 moulds created using this innovative method. In 2024, Sacmi took a further step forward with the introduction of the innovative **digital casting** method, which involves **direct milling of polyurethane blocks to produce the case mould**.

Sacmi's ability to produce increasingly complex moulds using this innovative system has enabled it to expand its target market as part of its new **Digital Product Development** strategy. This **digital modelling** approach supports customers at every stage of the process, integrating traditional casting methodology with the innovative tooling and digital casting systems to achieve complete digitalisation throughout the production cycle.

This latest achievement strengthens Sacmi's role as a comprehensive partner capable of offering expertise in casting technologies and mould design and production. Through its original solutions, Sacmi helps customers develop modern, innovative products while maintaining a high level of quality, optimised lead times and cost efficiency.

SACMI DFS, EXTENDING THE LIFETIME OF POROUS RESIN MOULDS

DFS is a **specialised detergent** developed by Sacmi to enable **porous resin moulds** to maintain peak efficiency throughout their working life and beyond.

È recente il raggiungimento di un nuovo traguardo da parte di Sacmi Sanitaryware: la fabbricazione dello stampo n° 7.400, consegnato ad un primario produttore italiano che da vent'anni applica la tecnologia Sacmi a tutte le fasi del ciclo produttivo.

Uno stampo che, come l'80% di quelli fabbricati da Sacmi quest'anno, è stato realizzato **"by tooling"**, ossia tramite la **fresatura diretta dei blocchi in resina porosa** tramite isole di lavoro CNC.

Biglietto da visita di Sacmi Sanitaryware nel mondo, la progettazione e sviluppo degli stampi in resina porosa si è evoluta negli anni affiancando al tradizionale flusso **"by casting" (stampi prodotti da matrice)** l'innovativo flusso **"by tooling"**, una soluzione che riduce drasticamente i tempi di sviluppo dello stampo consentendo, allo stesso tempo, un incremento di operatività del reparto in modalità non presidiata: l'isola di lavoro può infatti funzionare h24 in assenza di operatore.

Negli ultimi 5 anni Sacmi ha prodotto circa 250 stampi con sistema **"by tooling"**. Un trend in continuo aumento che, come si diceva, ha segnato quest'anno il sorpasso rispetto alla tecnica **"by casting"** (8 stampi su 10 sono stati realizzati **"by tooling"**). E con l'ulteriore novità, presentata da Sacmi nel 2024, dello sviluppo di **"by casting digital"**, ossia

la fresatura diretta di blocchi in poliuretano per la creazione della matrice.

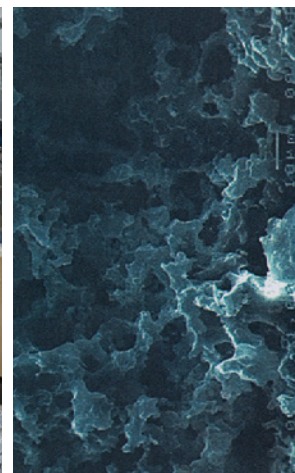
La capacità di realizzare stampi sempre più complessi con questo nuovo sistema ha ampliato il target della proposta Sacmi, inserendosi all'interno di un nuovo approccio allo sviluppo prodotto: è il **Digital Product Development**, in pratica una **"modellistica digitale"** che affianca il produttore di sanitari in ogni fase, sia attraverso la consolidata metodologia **"by casting"**, sia attraverso l'innovativo flusso **"by tooling"** e **"by casting digital"**, completando la digitalizzazione del processo in tutte le fasi.

Per Sacmi, una conferma della capacità di essere partner a 360°, dalle tecnologie di collaggio alla progettazione e produzione degli stampi, con soluzioni innovative che agevolano il cliente nello sviluppo di nuovi prodotti dal design moderno e innovativo, nel segno della qualità e dell'ottimizzazione di tempi e costi.

SACMI DFS, LUNGA VITA AGLI STAMPI IN RESINA POROSA

DFS è il **prodotto di lavaggio stampi in resina porosa** creato da Sacmi per accompagnare tutta la vita utile, ed anche oltre.

Sviluppato quasi 20 anni fa, ad oggi ne sono state commercializzate **oltre 2.200 tonnellate**



First developed nearly 20 years ago, DFS has demonstrated exceptional effectiveness in keeping mould pores clear, with **over 2,200 tonnes** sold worldwide to date. By preventing pore clogging caused by fine residue in the slip during repeated usage cycles, it ensures maximum long-term mould efficiency.

So how does it work?

DFS is a **concentrated**, sustainable, and environmentally friendly product that needs to be **diluted** in water to specific concentrations (2.5% for DFS1 and 1% for DFS100). The solution is prepared in a tank on the machine and then **injected into the mould** by means of a tube and the channels already present in the mould.

One of the main advantages of DFS is that **the mould does not need to be removed** during the cleaning process. It remains installed on the machine while it is washed to eliminate the coarse residue, then dried with an air jet and closed. After application of DFS, which acts in just a few minutes, the rinsing cycle can be completed and normal operation resumed. The product can be **disposed** of as part of the normal wastewater treatment process.

This routine maintenance operation ensures efficient mould operation and consequently a higher output of cast pieces.

A proactive approach to **mould maintenance** is a cornerstone of Sacmi's efforts to ensure optimal mould performance. Drawing on its extensive expertise in mould development and its deep understanding of the raw materials that come into contact with the moulds (such as ceramic slips), Sacmi offers comprehensive maintenance solutions. Rather than waiting for moulds to become excessively dirty, sanitaryware producers are encouraged to follow Sacmi's recommended ordinary washing cycles detailed during the sales process.

To cater for the **wide range of slips** available on the market, Sacmi provides detailed schedules for both the frequency and method of maintenance cycles, which form an integral part of the **20,000-cycle warranty** offered with each resin mould. Adhering to this maintenance programme not only ensures optimal performance but can also extend the mould's lifespan well beyond the guaranteed number of cycles.

Building on the success of DFS1, Sacmi has introduced **DFS100**, a **higher concentration** version of the same formulation which is particularly advantageous for intercontinental shipments or in situations where transport costs are a major consideration. ■

in tutto il mondo, confermando gli obiettivi per cui era stato progettato, ossia garantire al produttore di sanitari la migliore efficienza dello stampo mantenendo libere le porosità che, nel corso di successivi cicli di utilizzo, vengono ad essere ostruite da residui della frazione fine presente nella barbottina.

Come funziona?

DFS è un **prodotto concentrato**, sostenibile e non impattante sull'ambiente, che deve essere **diluito in acqua** in concentrazioni prestabilite (2,5% nel caso di DFS1, 1% con DFS100). Per farlo, è sufficiente un tank a bordo macchina, dove la soluzione, opportunamente titolata, viene poi **iniettata all'interno dello stampo** attraverso un tubo, sfruttando le normali canalizzazioni presenti nello stampo stesso.

Un primo vantaggio consiste nel fatto che per effettuare l'operazione **non è necessario smontare lo stampo**: questo può infatti restare montato in macchina, lavato per eliminare i residui "grossolani", soffiato e chiuso. Dopo l'applicazione di DFS (che agisce in pochi minuti) può essere completato il ciclo di risciacquo, per tornare quindi alla produzione ordinaria al termine della manutenzione. Lo **smaltimento** può avvenire all'interno del normale ciclo di raccolta acque avviate a depurazione.

Si tratta quindi di una manu-

tenzione ordinaria, che assicura il buon funzionamento dello stampo e, di conseguenza, una migliore resa sui pezzi colati.

Una manutenzione, però, anche proattiva. È in questa logica che Sacmi propone la **manutenzione dei propri stampi**, grazie all'elevata competenza e know how sia nel loro sviluppo, sia delle materie prime (le differenti barbottine) con cui vengono a contatto. In altre parole, invece di attendere che lo stampo si sporchi eccessivamente prima di intervenire, il produttore di sanitari può (deve) sottoporlo ad ordinari cicli di lavaggio secondo la procedura indicata da Sacmi già in fase di vendita.

Un altro fattore importante che viene considerato è la **diversità delle barbottine** presenti sul mercato. Sulla base di queste, Sacmi fornisce programmi puntuali sia sulla frequenza dei cicli sia sulle modalità, che divengono parte integrante della **garanzia sui 20mila cicli di lavoro** dello stampo in resina fornito. Va da sé che uno stampo, opportunamente mantenuto con questo sistema, può durare anche molto di più.

All'iniziale sviluppo di DFS1, Sacmi ha fatto seguire la commercializzazione di **DFS100**, lo stesso formulato ma a **concentrazioni maggiori**: un'opportunità che può rappresentare un vantaggio per le spedizioni intercontinentali o quando i costi di trasporto incidono in modo preponderante. ■

A new clay for sanitaryware production

Una nuova argilla per la produzione di sanitari

Effediesse (Campogalliano, Italy)

Effediesse of Campogalliano (Modena) chose the international exhibition Tecna 2024 in Rimini this September to present its latest ceramic raw materials, one of which was the **SA01 clay**. While this material has already been successfully adopted in ceramic tile and slab production, the technological test results highlighting SA01's potential for use in sanitaryware production drew particularly strong interest from visitors.

The laboratory tests aimed to evaluate the individual properties of the clay and its contribution to the overall characteristics of sanitaryware bodies when used in specific compositions.

The tests determined typical values for a number of characteristics of **vitreous china sanitaryware mixes**, including pyroplastic deformation, pre- and post-fire shrinkage, fluidisation, thickness formation and toughness. In particular, the plasticity of the individual material was found to contribute significantly to the overall plasticity of the final body. The material also offered an advantage in terms of **post-firing colour**, displaying a particularly high level of whiteness even as an individual component.

The residue found in dissolved preparations consisted primarily of siliceous material, which makes a positive contribution to milling processes and becomes a beneficial component of the composition.

Following the positive reception at Tecna, Effediesse has already received requests from several Asian manufacturers to develop bodies using SA01 clay with a view to improving body characteristics and lowering production costs.

Table 1 shows the main technical characteristics of the SA01 clay found in the tests.

TECHNICAL NOTES: DEFLOCCULATION AND PARTICLE SIZE

In laboratory tests for **deflocculation**, the SA01 clay displayed limited reactivity to sodium silicate but a highly positive performance with polyacrylate and acceptable results with sodium tripolyphosphate. This means that when sodium silicate has a limited effect, suitable casting parameters for a body can be achieved using polyacrylate.

As for **particle size**, the residue on the DIN 20 sieve (300 µ) lies at the upper end of the range of standard values. This indicates that the clay is a sandy material that is particularly

Alla fiera internazionale Tecna 2024, svoltasi in settembre a Rimini, la Effediesse di Campogalliano (Modena) ha presentato le sue novità nel campo delle materie prime per ceramica. Tra queste, l'**argilla SA01**, già proposta e commercializzata con successo nel settore della produzione di piastrelle e lastre ceramiche.

A suscitare particolare interesse tra i visitatori è stata però la presentazione dei risultati dei test tecnologici effettuati sulla stessa **argilla SA01** per l'impiego nella produzione di articoli sanitari.

Obiettivo dei test effettuati in laboratorio è stata la valutazione delle caratteristiche del materiale in esame singolarmente, e del suo contributo al raggiungimento delle caratteristiche complessive di impasti per sanitari, quando utilizzato come componente delle composizioni relative.

Le attività svolte hanno determinato valori tipici per **impasti di vitreous-china** per sanitari per quanto riguarda la deformazione piroplastica, il ritiro in crudo ed in cotto, la fluidificazione, la formazione dello spessore e la tenacità. In particolare, la plasticità rilevata sul materiale singolo ha contribuito in modo significativo a quella dell'impasto finale, determinando anche un vantaggio sul **colore in cotto**, già rilevato particolarmente bianco sul materiale da solo.

Il residuo riscontrato con preparazioni per sciogliture è risultato essenzialmente costituito da materiale siliceo che contribuisce positivamente per preparazioni per macinazione, divenendo parte utile della composizione. Il positivo riscontro emerso in occasione della fiera Tecna ha già avuto seguito con richieste per lo sviluppo di impasti con impiego di argilla SA01 da parte di produttori asiatici, interessati al raggiungimento di migliori caratteristiche dei propri impasti con riduzione dei relativi costi.

La tabella 1 riporta le principali caratteristiche tecniche dell'argilla SA01 rilevate nei test.

NOTE TECNICHE: DEFLOCCULAZIONE E GRANULOMETRIA

Per quanto riguarda la **deflocculazione**, i test di laboratorio hanno rilevato che l'argilla SA01 reagisce limitatamente quando viene aggiunto Silicato di Sodio, mentre ha un comportamento molto positivo quando viene utilizzato un poliacrilato ed un comportamento accettabile con Tripolifosfato di Sodio. I parametri di collaggio idonei di un impasto possono essere raggiunti utilizzando un poliacrilato quando il Silicato di Sodio ha un'azione limitata.

Per quanto riguarda la **granulometria**, il residuo sul setaccio DIN 20 (300 µ) rientra nella fascia alta dei valori standard: si tratta di materiale sabbioso, e questo



Sa01 Clay: Pfefferkorn test specimen
Argilla SA01: Campioni del test di plasticità Pfefferkorn



SA01 Clay: Pyroplastic bending
Argilla SA01: Deformazione Piroplastica



Production test of a washbasin produced using SA01 clay - Test di produzione di un lavabo prodotto con impiego di argilla SA01



well-suited for preparation processes based on grinding as well as those based on dissolving.

The values of plasticity, mechanical strength, shrinkage, LOI, water absorption and pyroplastic deformation all fall within the average range for clays used in sanitaryware production. The low water absorption value makes a positive contribution to sanitaryware body compositions by helping to achieve an appropriate total relative value.

The laboratory tests were backed up by a production test of a sanitaryware article carried out by a major Italian group, which confirmed the findings of both the material technical analysis and the body tests (Figures 3 and 4). ■

rende l'argilla principalmente adatta ad un processo di preparazione basato su macinazione, oltre a quello basato su

scioglimento del materiale.

Plasticità, resistenza meccanica, ritiro, L.O.I., assorbimento d'acqua e deformazione piroplastica rientrano nei valori medi di argille per la produzione di sanitari.

Il basso valore di assorbimento acqua ha un contributo positivo nella composizione di impasti per sanitari contribuendo a raggiungere un valore relativo totale idoneo.

Ai test di laboratorio è stato poi affiancato un test produttivo di un articolo igienico-sanitario da parte di un importante gruppo italiano, che ha confermato quanto riscontrato sia dalla caratterizzazione tecnica del materiale che dalle prove di impasto (Figure 3 e 4). ■

TAB. 1 - MAIN TECHNICAL CHARACTERISTICS OF SA01 CLAY
Principali caratteristiche tecniche dell'Argilla SA01

Plasticity (Pfefferkorn) => Pfefferkorn numbe Plasticità (Pfefferkorn) => numero di Pfefferkorn	29.0
Mechanical strength of sample dried at 110°C in 24 hours Resistenza meccanica di campione essiccato a 110°C in 24 ore	34.07 kg/cm ²
Shrinkage after drying at 110°C Ritiro dopo essiccazione a 110°C)	6.25%
Shrinkage after firing at 1240°C Ritiro in cotto a 1240°C	7.34%
Total shrinkage at 1240°C Ritiro totale a 1240°C	13.59%
LOI Perdita al fuoco	7.23%
Water absorption at 1240°C Assorbimento acqua a 1240°C	0.22%
Pyroplastic deformation of fired test specimen Deformazione piroplastica del campione cotto	34 mm
Colour after firing Colore in cotto	Light grey
Colour after firing with colorimeter evaluation Colore in cotto con valutazione con colorimetro	L= 77.85 a= 2.55 v= 9.99

ALTADIA GROUP: THE HYDROGEN ROUTE TO DECARBONISATION

GRUPPO ALTADIA: LA DECARBONIZZAZIONE PASSA ANCHE DALL'IDROGENO

On 14 October, Esmalglass-Itaca (part of the Altadia Group) welcomed the partners in the H2frit project to its facilities in Villareal (Castellón) to see first-hand the results of the first pilot test of a hydrogen-powered ceramic frit kiln.

Promoted by the Spanish ceramic frit, glaze and colour producers' association ANFFECC and financed by the Generalitat Valenciana, the **H2frit** pilot project, entitled **Decarbonisation of the ceramic frit sector through the use of hydrogen in the melting process for the production of ceramic frits**, was approved last October by the Ministry of Industry of the Generalitat Valenciana. The project aims to assess the technical feasibility of replacing natural gas with hydrogen as a fuel for ceramic frit melting, thereby supporting the sector's efforts toward decarbonisation.

The three-year project involves the collaboration of a consortium of leading companies consisting of **bp**, **Carbueros Metálicos**, **ITC - Institute of Ceramic Technology and Grupo Altadia**.

During the first few months, the project focused on developing engineering plans to adapt the production process to the use of hydrogen, as well as designing the skids, burner and control panel. The testing methodology was also chosen and frits and refractory materials selected for analysis. Following extensive technical and organisational coordination by ANFFECC, the hydrogen plant was successfully installed last June at the frit plant operated by **Esmalglass-Itaca**, the **ANFFECC member company where the research work will be carried out**.

In addition to the two bays housing the external hydrogen storage and refuelling platforms, the installed equipment includes control panels and connection and supply pipes complete with pressure accessories (valves, regulators, etc.) designed by Carbueros Metálicos (Air Products Group).

Testing will take place in a **pilot oxyfuel kiln**, concentrating on the technological adjustments required for the use of hydrogen.

Technical consulting on hydrogen use and supply is provided by **bp**, while **ITC-AICE** has performed preliminary tests in a controlled-atmosphere kiln to examine the impact of different hydrogen and natural gas mixtures on the frit melting process.

During testing, hydrogen will be introduced in different percentages to determine the necessary technical adjustments

Lo scorso 14 ottobre Esmalglass-Itaca (parte del Gruppo Altadia) ha accolto nei suoi impianti di Villareal (Castellón) la prima visita dei soci del progetto H2frit, ai quali ha mostrato i risultati del primo test pilota di un forno a idrogeno per fritte ceramiche.

Promosso da ANFFECC (l'associazione nazionale dei produttori spagnoli di fritte, smalti e coloranti ceramici) e finanziato dalla Generalitat Valenciana, il progetto pilota **H2frit**, "**Decarbonizzazione del settore delle fritte ceramiche attraverso l'uso dell'idrogeno nel processo di fusione per la produzione di fritte ceramiche**" è stato approvato nell'ottobre dello scorso anno dal Ministero dell'Industria della Generalitat Valenciana e mira a studiare la fattibilità tecnica della sostituzione del gas naturale con l'idrogeno come combustibile nella fusione delle fritte ceramiche, al fine di contribuire alla decarbonizzazione del settore.

Il progetto, della durata di tre anni, vede collaborare attivamente un consorzio di aziende leader, ossia **bp**, **Carbueros Metálicos**, **ITC - Istituto di Tecnologia Ceramica e, appunto, Grupo Altadia**.

I primi mesi del progetto sono stati dedicati alla realizzazione dei piani ingegneristici per l'adeguamento tecnologico del processo produttivo all'utiliz-

zo dell'idrogeno, e alla progettazione degli skid (quadri di collegamento e controllo), del bruciatore e del quadro di controllo. Inoltre, è stata definita la metodologia di prova e sono state selezionate le fritte e i materiali refrattari da analizzare. Dopo un intenso lavoro di coordinamento tecnico ed organizzativo da parte di ANFFECC, lo scorso giugno è stata localizzata con successo l'installazione dell'impianto di idrogeno presso l'impianto per fritte di **Esmalglass-Itaca**, **l'azienda associata ad ANFFECC dove si svolgeranno i lavori di ricerca**.

Oltre alle due baie per il posizionamento delle piattaforme di stoccaggio e rifornimento dell'idrogeno situate nell'area esterna, sono stati predisposti anche i pannelli di collegamento e controllo, con i relativi tubi di collegamento tra le apparecchiature e l'alimentazione con i relativi accessori di pressione (valvole, regolatori...) progettati da Carbueros Metálicos (Air Products Group).

I test saranno effettuati nel **for-no pilota funzionante per ossicombustione** e saranno specificamente finalizzati alla ricerca dell'adeguamento tecnologico necessario all'utilizzo dell'idrogeno.

La consulenza tecnica sull'uso e la fornitura di idrogeno è stata fornita da **bp**, mentre **ITC-AICE** ha effettuato i test in un forno ad atmosfera controllata, per indagare la sua influenza sulla fusione delle fritte con miscele di gas



and assess their feasibility with the aim of maximising hydrogen use in frit production and significantly reducing CO2 emissions into the atmosphere.

During the visit to the plant, **Esmalglass-Itaca CEO Manuel Sanz** thanked the partners for their hard work and collaboration in a pioneering project that seeks to steer the ceramic frit, glaze and colour industry towards a more sustainable future.

"As Esmalglass-Itaca and Grupo Altadia, we are very proud to host this first pilot test at our facilities and to actively contribute to the decarbonisation of the industry in line with European Union targets," said **Sanz**. "Projects like this are essential for progressing towards a sustainable and environmentally friendly industry."

Nonetheless, there is an awareness within ANFFECC that alongside hydrogen, "there are other alternatives that could contribute to the decarbonisation of the sector and which will also need to be studied".

GRUPO ALTADIA'S ROADMAP TOWARDS DECARBONISATION

Esmalglass-Itaca's participation in the H2frit project fits in perfectly with the Altadia Group's decarbonisation plan



naturale e idrogeno.

Durante i test verranno introdotte diverse percentuali di idrogeno per determinare gli adeguamenti tecnici da apportare e la loro fattibilità in modo che le fritte possano essere prodotte con la più alta percentuale di idrogeno possibile, e quindi ridurre al minimo le emissioni di CO2 nell'atmosfera.

In occasione della visita all'impianto, il **CEO di Esmalglass-Itaca, Manuel Sanz**, ha ringraziato i partner per l'impegno e la collaborazione in un progetto pionieristico che cerca di trasformare il settore delle fritte, smalti e colori ceramici verso un futuro più sostenibile. "Come Esmalglass-Itaca e Grupo Altadia - ha sottolineato **Sanz** - siamo molto orgogliosi di ospitare questo primo

test pilota nelle nostre strutture e di contribuire attivamente alla decarbonizzazione del settore nel rispetto degli obiettivi fissati dall'Unione Europea. Progetti come questo sono essenziali per passare a un'industria sostenibile e rispettosa dell'ambiente".

In ambito ANFFECC vi è comunque la consapevolezza che, oltre allo studio dell'idrogeno, "vi sono altre alternative che possono aiutare la decarbonizzazione del settore e che dovranno essere studiate".

LA ROADMAP DI GRUPPO ALTADIA PER LA DECARBONIZZAZIONE

La partecipazione di Esmalglass-Itaca nel progetto H2frit si inserisce perfettamente nel piano di decarbonizzazione che





aimed at achieving zero emissions by 2050, an ambitious roadmap involving an initial investment of over **€7 million**. The short-term goals include a 14% reduction in emissions by 2025 compared to 2021 levels, increasing to 37% by 2030. The plan also includes installing **24,000 photovoltaic panels** on the roofs of Esmalglass, Itaca and Fritta's four factories, which will meet over 18% of their electricity needs and avoid approximately 3,000 tonnes of CO2 emissions annually, the equivalent of preserving around 2,000 hectares of woodland.

The H2Frit project may also prove pivotal for the company, enabling it to extend oxyfuel technology to additional plants in the future, depending on technology and fuel supply availability.

As part of its product research efforts, the Spanish group has introduced **Slim Body**, a complete solution for producing low-thickness tiles that cuts gas consumption by 15% and reduces emissions by 12%, while also boosting productivity by 30%.

Altadia Group's ongoing commitment to environmental, economic and social sustainability is reflected in the **certifications** it has obtained in the past year and a half, with Esmalglass-Itaca attaining ISO 45001 (health and safety) certification and Younexa achieving both ISO 45001 and ISO 14001 (environmental management) certifications. As a result, Altadia is now the first group in the sector with all three certifications – ISO 9001, 14001 and 45001 – across all its Spanish factories. ■



il Gruppo Altadia sta portando avanti per arrivare al traguardo delle emissioni zero nel 2050. Una roadmap ambiziosa che prevede un investimento di oltre **7 milioni di euro** già solo nella prima fase.

Obiettivo a breve termine è la riduzione del 14% delle emissioni entro il 2025 rispetto al 2021, per arrivare poi al 37% nel 2030. Già programmata anche l'installazione di **24.000 pannelli fotovoltaici** sui tetti dei quattro stabilimenti di Esmalglass, Itaca e Fritta che copriranno oltre il 18% del consumo di energia elettrica ed eviteranno l'emissione in atmosfera di circa 3.000 tonnellate di CO2, in pratica l'equivalente di 2.000 ettari di boschi.

Lo stesso progetto H2Frit potrà avere un ruolo cruciale per l'azienda, che, sulla base della disponibilità di tecnologia e approvvigionamento, potrà estendere in futuro la ossicombustio-

ne ad un numero maggiore di impianti.

Sul fronte della ricerca sul prodotto, il gruppo spagnolo ha sviluppato una soluzione completa – **Slim Body** – per produrre piastrelle a basso spessore che consentirà un risparmio di consumo di gas del 15% e una riduzione delle emissioni del 12%, aumentando allo stesso tempo la produttività del 30%.

Una conferma dell'impegno quotidiano verso la sostenibilità – ambientale, economica e sociale – viene infine dai traguardi raggiunti da Gruppo Altadia nell'ultimo anno e mezzo in tema di **certificazioni**: Esmalglass-Itaca ha ottenuto la ISO 45001 (salute e sicurezza), così come Younexa che ha anche ricevuto la ISO 14001 (gestione ambientale). Di fatto oggi Altadia è il primo gruppo del settore ad avere le tre certificazioni – ISO 9001, 14001 e 45001 – in tutte le sue fabbriche spagnole. ■



#CEVISAMACONNECTIONS

#Cevisama25

CEVISAMA

International Ceramics & Bathroom Experience

24 - 28 FEB
VALENCIA - SPAIN

#savethedate

ENERGY RECOVERY: A STEP FORWARD IN HEAT MANAGEMENT TECHNOLOGY

RECUPERO ENERGETICO: UN SALTO TECNOLOGICO NELLA GESTIONE DEL CALORE

Poppi Clementino Spa (Reggio Emilia, Italy)

In today's increasingly unpredictable energy market, optimising energy resources at manufacturing sites has become essential. For ceramic manufacturers, kiln exhaust gases present a valuable opportunity for energy recovery despite the presence of contaminants.

Recognising this, numerous ceramic companies around the world are opting for advanced solutions from Poppi Clementino S.p.A., most notably the latest generation of P-Rex® Series heat exchangers.

ADVANCED DESIGN TECHNOLOGY

The self-cleaning plate heat exchangers from the P-Rex® Series represent a significant step up from previous models, which were already highly regarded in the industry and have been adopted by some of the largest international ceramic groups. This new series stands out for the innovative design of the exchange surfaces and the meticulous choice of materials, two factors that bring a significant improvement in terms of heat management and allow for energy recovery even at very low exhaust temperatures.

The use of state-of-the-art fluid-dynamic analysis software allowed the exchanger's internal pathways to be optimised and critical areas to be identified, thereby improving the design and maximising thermal efficiency. The result is a new configuration that achieves unprecedented levels of performance in the ceramic sector.

CO2 REDUCTION AND SUSTAINABILITY

Effective heat recovery from exhaust gases not only brings substantial energy savings but also reduces CO2 emissions

In un mercato energetico segnato da crescenti incertezze, ottimizzare le risorse energetiche all'interno del proprio sito produttivo non è ormai più solo una opzione da valutare, bensì un'esigenza improcrastinabile.

In questo contesto, i fumi esausti dei forni ceramici, nonostante siano contaminati, rappresentano una risorsa preziosa che nessun produttore può più permettersi di sprecare. Numerose aziende ceramiche in tutto il mondo stanno quindi optando per le soluzioni avanzate di Poppi Clementino S.p.A.,

in particolare per gli scambiatori di calore di ultima generazione della Serie P-Rex®.

TECNOLOGIA DI PROGETTO AVANZATA

Gli scambiatori autopulenti a piastre della Serie P-Rex® rappresentano un'evoluzione significativa rispetto ai modelli precedenti, già molto apprezzati nel settore, con installazioni in alcuni dei principali gruppi ceramici internazionali. Questa nuova serie si distingue per il design innovativo delle superfici di scambio e l'accurata scelta dei materiali, una combinazione che segna un salto tecnologico nella gestione del calore, consentendo il recupero di energia anche a temperature di scarico molto basse. Grazie a software di analisi fluidodinamica di ultima generazione, è stato possibile ottimizzare i percorsi interni dello scambiatore e identificare le aree critiche, migliorando il design per massimizzare l'efficienza termica. Questo ha portato a una nuova configurazione che raggiunge rendimenti mai visti prima nel settore ceramico.

RIDUZIONE DELLA CO2 E SOSTENIBILITÀ

L'efficace recupero del calore dai fumi esausti non solo consente un notevole risparmio energetico, ma contribuisce anche a ridurre le emissioni di CO2, alleggerendo al contempo il carico di lavoro dei sistemi di filtrazione. Con meno residui da gestire e minor consu-





and eases the load on filtration systems. With less residue to manage and lower energy demands for exhaust gas treatment, the P-Rex® Series provides a sustainable and environmentally friendly solution.

ENERGY SAVINGS AND FLEXIBLE INTEGRATION

P-Rex® heat exchangers are essential for energy recovery and optimisation of the thermal potential of residual exhaust gases from ceramic kilns. Thanks to their flexibility, they can be installed in new plants as well as easily integrated into existing ones. Furthermore, to enhance its performance, the P-Rex® can be combined with advanced energy recovery technologies, such as cogeneration plants and solutions for pre-heating slip fed into spray dryers (EnerGX® technology).

REDUCING THE WORKLOAD ON FILTRATION SYSTEMS

One of the biggest advantages of the P-Rex® Series is its ability to lower exhaust gas temperatures to 150°C, thereby significantly reducing their volume before they reach the filtration systems. This eases the workload on filters, extending their lifespan and lowering maintenance requirements. Additionally, the reduced volume of exhaust gases allows for smaller, less costly filtration systems, resulting in savings in both operating and maintenance costs.

By reducing the need for filtration, the P-Rex® Series offers an efficient and sustainable solution that not only maximises energy recovery, but also reduces overall plant operating costs. This means that manufacturers benefit from a more economical, low-maintenance plant that also supports environmental sustainability goals by further reducing overall emissions. ■

mo energetico per il trattamento dei fumi, la Serie P-Rex® offre una soluzione sostenibile e vantaggiosa dal punto di vista ambientale.

RISPARMIO ENERGETICO ED INTEGRAZIONE FLESSIBILE

Gli scambiatori di calore P-Rex® sono fondamentali per il recupero energetico e l'ottimizzazione del potenziale termico dei fumi residui dai forni ceramici. Grazie alla loro flessibilità, possono essere installati sia in nuovi impianti sia integrati facilmente in quelli esistenti. Inoltre, per potenziarne le prestazioni, il P-Rex® può essere abbinato a tecnologie avanzate di recupero energetico, come impianti di cogenerazione e soluzioni per il preriscaldamento della barbotina in entrata agli atomizzatori (tecnologia EnerGX®).

RIDUZIONE DEL CARICO DI LAVORO SUI SISTEMI DI FILTRAZIONE

Uno dei vantaggi principali

della Serie P-Rex® è la capacità di abbassare la temperatura dei fumi esausti fino a 150°C, riducendone significativamente il volume prima che raggiungano i sistemi di filtrazione. Questo processo consente di alleggerire il carico di lavoro sui filtri, prolungandone la durata e riducendo gli interventi di manutenzione. Inoltre, la minore quantità di fumi da trattare permette anche di adottare sistemi di filtrazione più piccoli e meno costosi, garantendo un risparmio sia sui costi operativi sia su quelli di manutenzione.

Riducendo il fabbisogno di filtrazione, la Serie P-Rex® offre una soluzione efficiente e sostenibile, che non solo ottimizza il recupero energetico, ma abbassa anche i costi complessivi di gestione degli impianti.

Questo significa che i produttori possono contare su un impianto più economico e facile da mantenere, che supporta anche gli obiettivi di sostenibilità ambientale riducendo ulteriormente le emissioni complessive. ■

ID-TILES, FOR AUTHENTIC ITALIAN-MADE SLABS

ID-TILES, LA LASTRA “DOC”

Quality is paramount in ceramic slab production. Sacmi's Id-Tiles application assigns each slab a “digital identity card” containing detailed information about its characteristics throughout production, storage and sale, thereby optimising intralogistics. Launched by Sacmi at Tecna 2024 in Rimini, the application is a module belonging to the HERE suite, a ceramic plant monitoring and management software capable of connecting machines and devices on the line with the factory ERP. Sacmi has further enhanced this software by developing dedicated packages tailored to specific objectives.

The main function of Id-Tiles is to perform **digital tracking** of the slab through every stage in the production process. The tracking technology begins by printing a unique code on each slab, normally immediately after forming but in some cases after the firing stage. Checkpoints along the production line collect data on the slab and add relevant information to its digital identity card on the HERE platform.

For example, when the code is written on the slab immediately after the forming stage, the system can integrate data from the vision system and record initial specifications such as quality and geometric and dimensional characteristics.

Additional data are collected at each subsequent stage (forming, digital decoration, firing) and instantly integrated into the system. This allows production managers to monitor the status of each slab in real time and access the information remotely if needed.

The system is **modular and adaptable** to the specific plant layout or monitoring requirements. A key feature of the application is its ability to communicate directly with production line machines, allowing it to automatically collect data. During the firing stage, for example, the kiln receives the slab ID, then monitors the slab's parameters and provides precise information that is recorded on the HERE dashboard. These data can also be used to make real-time adjustments to the kiln in the event of deviations from the set parameters.

Nella produzione delle lastre ceramiche la qualità è un elemento imprescindibile. Con Id-Tiles, l'opportunità è quella di assegnare ad ogni singola lastra una “carta d'identità digitale”, uno strumento che restituisce una conoscenza dettagliata delle caratteristiche di ogni singolo articolo prodotto, stoccato e venduto, ottimizzandone l'intralogistica.

Presentato da Sacmi al Tecna 2024 di Rimini, l'applicativo è un “modulo” della suite HERE, il software di monitoraggio e gestione dell'impianto ceramico capace di collegare sia le macchine e i device presenti sulla linea sia l'ERP di fabbrica; un software che Sacmi ha ulteriormente migliorato con la messa a punto di pacchetti specifici, funzionali a realizzare obiettivi ben determinati.

Il presupposto di Id-Tiles, il fattore abilitante, è il **tracking digitale** di ogni singola lavorazione. La tecnologia di tracking inizia con la stampa di un codice univoco su ogni lastra, tipicamente subito dopo la formatura, ma anche dopo il forno. Diversi “check point” collocati lungo la linea permettono di raccogliere

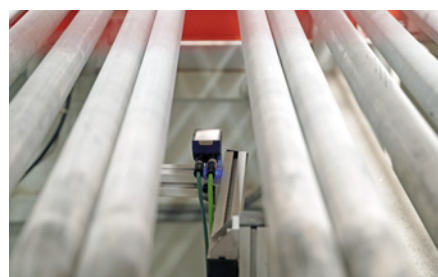
dati relativi alla lastra, arricchendo progressivamente di informazioni rilevanti la carta d'identità digitale sulla piattaforma HERE.

Ad esempio, subito dopo la fase di formatura e la scrittura del codice sulla lastra, il controllo può essere abbinato alle informazioni restituite dal sistema di visione, scrivendo nel software le prime specifiche (ovviamente la qualità, ma anche le caratteristiche geometriche, dimensionali, etc).

Ogni fase del processo (formatura, decorazione digitale, cottura) genera nuovi dati che vengono immediatamente raccolti e integrati nel software. In questo modo, i responsabili della produzione possono monitorare in tempo reale lo stato di ogni lastra e avere accesso alle informazioni, anche da remoto.

Il sistema è **modulare e configurabile** in base all'effettivo layout dell'impianto o a specifiche esigenze di monitoraggio. Un aspetto chiave dell'applicativo è la sua capacità di dialogare con le macchine di produzione, raccogliendo dati in modo automatico. Ad esempio, durante la fase di cottura, il forno può ricevere l'ID della lastra e monitorarne i parametri, restituendo informazioni puntuali che vengono reg-

istrate nella dashboard di HERE, o che possono servire per retroazionare sul forno eventuali correttivi in tempo reale in caso di scostamento dai parametri.





In addition to storing data generated automatically by the machines and standard controls, Id-Tiles allows for manual input of information such as colour coordinates, ensuring maximum adaptability to specific tracking or data recording needs.

Although one of the key **advantages** of Id-Tiles is its ability to optimise plant and warehouse management, leading European ceramic companies are also showing strong interest in its role as a **"designation of origin"** label. With Id-Tiles, disputes can be resolved objectively and effectively, even after many years. The system's **complete product traceability** allows for precise tracking of processing operations, not only for entire batches but for **each individual slab** that has passed through the plant and warehouse.

Digital tracking also supports advanced **logistics functions**. The slab's digital identity facilitates automated handling and storage management, optimising picking processes and streamlining handling and the composition of multi-item orders.

PROCESS DATA MANAGEMENT APPLICATIONS

Id-Tiles is just one of several new applications launched by Sacmi in recent months to manage process data, delivering immediate benefits in terms of line management, quality control and the optimisation of entire stages or departments.

Another innovation is the new **Smart Powder Plant Control Room**, an application that allows the body preparation department to be managed from a single location. The application receives raw material and formulation data directly from the ERP, allowing operations to be centralised. In keeping with the HERE system's logic, its functions can be accessed remotely via PCs, tablets, smartphones or monitors placed at strategic points within the plant.

The same approach extends to the new **line controllers** designed specifically for the integrated management of **finishing and decoration lines**. These controllers allow line managers to oversee groups of machines or sequences of processes (such as squaring and grinding, lapping and finishing, and glazing/decorating lines), viewing and managing the entire line as if it were a single machine. This setup simplifies operations and enhances overall management and control. ■

Oltre a storicizzare i dati generati "automaticamente" dalle macchine e dai controlli standard, Id-Tiles prevede la possibilità di inserire informazioni manualmente, come le coordinate colorimetriche, sempre nell'ottica della massima adattabilità in base a specifiche esigenze di tracciamento o di storicizzazione dati.

Tra i principali **vantaggi** di Id-Tiles ci sono la gestione ottimale dell'impianto e del magazzino, sebbene alla base dell'interesse mostrato da parte di primarie aziende ceramiche europee vi sia soprattutto la sua utilità in ottica **"denominazione di origine"**. In altre parole, con Id-Tiles è possibile gestire in modo oggettivo ed efficace eventuali contestazioni, anche a distanza di anni. Grazie alla **tracciabilità completa** del prodotto, è possibile infatti risalire con precisione alle lavorazioni effettuate non solo sul lotto, ma su **ogni singola lastra** transitata sull'impianto e nel magazzino.

Abilitate dal tracking digitale sono anche le **funzioni logistiche**. L'identità digitale della lastra permette di automatizzare handling e gestione degli stoccaggi e di ottimizzare le fasi di picking, agevolando la gestione delle movimentazioni e la composizione di ordini multi-referenza.

GLI APPLICATIVI PER LA GESTIONE DEL "DATO DI PROCESSO"

Id-Tiles rappresenta solo uno degli applicativi specifici che Sacmi ha lanciato in questi ultimi mesi in ottica di gestione del "dato di processo", per ricavarne vantaggi immediati in termini di gestione della linea, controllo qualità, ottimizzazione di intere fasi o reparti. Tra questi, la nuova **"Smart Powder Plant Control Room"**, un'applicazione che permette di gestire il reparto preparazione impasti da un unico punto, ricevendo i dati relativi alle materie prime e alle formulazioni direttamente dall'ERP e centralizzando le operazioni principali. Anche in questo caso, e nella logica di HERE, le funzioni sono accessibili ovunque: da PC, tablet, smartphone o anche dai monitor collocati in punti strategici dell'impianto.

Nella stessa logica, ad un livello "operation", ci sono i nuovi **controllori di linea**, dedicati alla gestione integrata delle **linee di finitura e decorazione**. In questo caso l'opportunità del "line manager" è quella di gestire gruppi di macchine/lavorazioni in sequenza (tipicamente le linee squadatura e rettifica, lappatura e finitura, e quelle di smaltatura-decorazione digitale), consentendo all'operatore di "vedere" la linea come se si trattasse di una singola macchina e con tutti i vantaggi del caso in termini di semplicità, gestione e controllo. ■

DIGITAL GRIT AND POWDER APPLICATION

APPLICAZIONE DIGITALE DI GRANIGLIE E POLVERI

System Ceramics (Fiorano Modenese, Italy)

Infinity DRY is the new digital grit and powder application system with which System Ceramics (Coesia Group) accelerates the evolution of ceramic decoration. This new solution sums up the synergy between the excellence of digital printing expressed by Creadigit Infinity and the use of dry powders in the digital bars. The result is the possibility to reach new decoration performances for porcelain surfaces, taking the product to an increasingly realistic and three-dimensional level.

The core of Infinity DRY is its **selective functioning**, which makes it possible to deposit grits and powders in selected points on specific areas. After the digital printer has applied the layer of glue on the tile surface, the new digital grit and powder discharge system releases the decorating material and, subsequently, sucks the small amount of powder in excess, leaving the design perfectly clean and defined.

The evolution of Infinity DRY is based on the know-how developed with heads for powder-based printing, derived from the application of dry material already successfully managed by System Ceramics' Genesis technology. This technical background ensures that the system can manage a **vast range of materials with different volumes** with high standards of quality and precision, creating numerous versions of digital designs. It also allows to overcome the limitations of current digital printers which, for this type of material application, require powders with predefined characteristics and offer a limited range of applications. The machine, in fact, not only decorates full fields but also enables selective designs and sequentially applies different grits using separate bars, catering to the most sophisticated decorative needs and aiming for maximum flexibility.

By **integrating digital bars with those for grits in a single module**, System Ceramics presents an innovative solution, which permits the application of dry material in a **single step**, guaranteeing maximum precision and reducing material waste and recirculation impurities to a minimum. This is a **sustainable** upgrade compared to traditional processes, in which excess powders are sucked up and need to be processed in order to be reused, often resulting in a loss of purity. With the Infinity DRY system, the synergy between the decorating digital bars and those for grits make it possible to limit waste, optimizing the use of the powders. ■

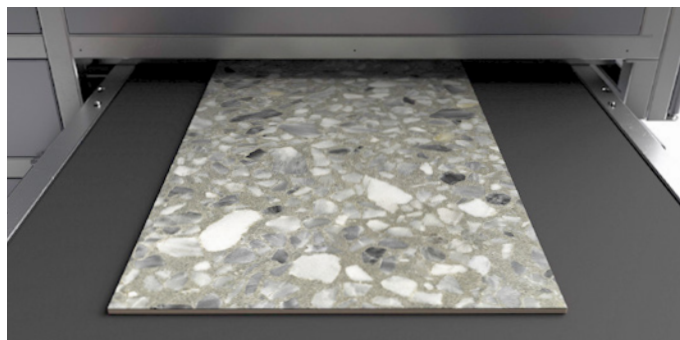
Infinity DRY è il nuovo sistema di applicazione digitale di graniglia e polvere con cui System Ceramics (Gruppo Coesia) accelera nel percorso di evoluzione della decorazione ceramica. La nuova soluzione riassume la sinergia tra l'eccellenza della stampa digitale, espressa da Creadigit Infinity, e l'utilizzo delle polveri a secco nelle barre digitali. Il risultato è il raggiungimento di nuove performance decorative per le superfici in gres porcellanato, sempre più realistiche e tridimensionali.

Il cuore di Infinity DRY è il **funzionamento selettivo**, che permette di depositare graniglie e polveri per punti su aree specifiche. Dopo che la stampante digitale ha applicato lo strato di colla sulla superficie della piastrella, il nuovo sistema di deposizione digitale di graniglia e polvere rilascia il materiale decorativo e, successivamente, aspira le poche polveri in eccesso, lasciando il disegno perfettamente pulito e definito.

L'evoluzione di Infinity DRY si basa sul know-how sviluppato con le testine per la stampa in polvere, derivato dall'applicazione di materiale secco già gestita con successo dalla tecnologia Genesis di System Ceramics. Questo background tecnico assicura che, con ele-

vati standard di qualità e precisione, il sistema possa gestire una **vasta gamma di materiali con diverse volumetrie**, creando molteplici varianti di disegni digitali e superando il limite delle attuali stampanti digitali che, per questo tipo di applicazioni materiche, richiedono polveri con caratteristiche predefinite e offrono un range limitato. La macchina, infatti, oltre a decorare il campo pieno, può così realizzare disegni in modo selettivo e applicare in sequenza graniglie differenti con barre differenti, rispondendo alle esigenze decorative più sofisticate e puntando alla massima flessibilità.

Integrando le barre digitali decorative e quelle per la graniglia in un unico modulo, System Ceramics propone una soluzione innovativa, che permette l'applicazione di materiale a secco in un **unico passaggio**, garantendo la massima precisione e riducendo al minimo lo spreco di materia e l'impurità nel ricircolo. Un upgrade in **chiave sostenibile** rispetto ai processi tradizionali, dove le polveri in eccesso vengono aspirate e devono essere lavorate per poter essere riutilizzate, risultando spesso in una perdita di purezza. Con il sistema Infinity DRY, la sinergia tra le barre digitali decorative e quelle per la graniglia permette di limitare lo spreco, ottimizzando l'uso delle polveri. ■



CERAMIC TECHNOLOGY ACADEMY



Training today for a brighter future



More sustainable and higher quality ceramic bodies

Impasti ceramici più sostenibili e di qualità

Minerali Industriali (Novara, Italy)

Minerali Industriali, a company based in Novara, Italy with a strong national and global presence, is a leading player in the extraction, processing and marketing of raw materials for a range of industrial applications. It operates 27 production units worldwide (12 in Italy, 4 elsewhere in Europe, 1 in Asia, 3 in North Africa and 7 in Central and South America) and employs approximately 650 people, half of whom are based in Italy, alongside several hundred subcontractors. It sold more than 3.5 million tonnes of raw materials in 2023.

The ceramic industry is an important market for Minerali Industriali. Its plants in Boca (Novara), Verbania, and Brusnengo (Biella) focus primarily on producing various types of potassium and sodium feldspars, ideal for the production of glazed porcelain stoneware. The company also recently started up two new mixing platforms in Bondeno (Ferrara) and Ravenna. With this flexible infrastructure, Minerali Industriali offers a wide range of clay blends that are sourced from national deposits in Piedmont and Sardinia and from international sites and are ideal for the production of glazed porcelain stoneware, technical porcelain stoneware and large-format slabs.

SAVEL C GLASS SANDS

One particularly significant innovation developed by the Sasil subsidiary in Brusnengo is Savel C glass, an **innovative and sustainable solution**. This material, made entirely from **100% post-consumer glass**, is recycled by primary recyclers from separate waste collection and processed for integration into the production cycles of the ceramic, brick and glass industries.

Sasil's **patented** process achieves an overall efficiency of 85%, significantly reducing waste materials, energy consumption in glass production and CO2 emissions. These characteristics make Savel C an ideal **fusibility promoter for ceramic bodies used in porcelain stoneware production**. It also helps ceramic



Minerali Industriali, con la sua significativa presenza in Italia e nel mondo, è riconosciuta come una realtà consolidata nei settori dell'estrazione, trattamento e alla commercializzazione di materie prime per numerose applicazioni industriali. Ha sede a Novara e opera a livello internazionale grazie al supporto di 27 unità produttive (12 in Italia, 4 in Europa, 1 in Asia, 3 in Nord Africa e 7 tra Centro e Sud America), di circa 650 persone (metà delle quali in Italia) e di alcune centinaia di terzisti. Nel 2023 ha commercializzato oltre 3,5 milioni di tonnellate di materie prime.

Tra i vari settori in cui opera, l'industria ceramica rappresenta per il gruppo un mercato di riferimento. Gli stabilimenti di Boca (Novara), Verbania e Brusnengo (Biella) sono quelli prevalentemente dedicati alla produzione di diversi tipi di feldspati potassici e potassico-sodici, ideali per la produzione di grès porcellanato smaltato. Di recente, l'azienda ha attivato due ulteriori piattaforme di miscelazione, situate a Bondeno (Ferrara) e a Ravenna. Con questa infrastruttura flessibile, Minerali Industriali è in grado di offrire una vasta selezione di miscele di argille provenienti da giacimenti nazionali (Piemonte e Sardegna) e internazionali, ideali per la produzione di grès porcellanato smaltato, grès tecnico e lastre continue.

LE SABBIE DI VETRO SAVEL C

Una delle novità più rilevanti in termini di prodotto è stata sviluppata dalla controllata Sasil a Brusnengo. Si tratta del vetro Savel C, che si pone sul mercato come una **soluzione innovativa e sostenibile**. Questo materiale, ottenuto al **100% da vetro post-consumer**, è riciclato dai recuperatori primari della raccolta differenziata e trattato per inserirsi nel ciclo produttivo dell'industria ceramica, dei laterizi e del vetro. Il processo **brevettato** da Sasil consente di ottenere un rendimento complessivo dell'85%, permettendo di ridurre drasticamente il materiale destinato allo smaltimento, di abbattere i consumi energetici nella produzione del vetro e di diminuire le emissioni di CO2. Queste caratteristiche fanno di Savel C un **promotore di**





View of the Sasil Plant - Lo stabilimento Sasil

companies' products obtain LEED, ECO and GREEN certifications in keeping with their growing commitment to a circular economy.

A NEW FLOTATION PLANT IN SARDINIA

The technology division has also undergone a series of upgrades. Following months of intensive development work, Minerali Industriali Engineering (MIE) successfully completed testing on the new flotation plant in Orani (Nuoro), operated by its subsidiary Maffei Sarda Silicati (MSS). Launched in early 2023, this project marks a strategic milestone for Minerali Industriali and aims to produce **high-quality floated feldspar** that meets both domestic and international demand while improving the aesthetics and technical performance of ceramic surfaces.

...AND A NEW CLAY DEPOSIT

Maffei Sarda Silicati has also acquired a **deposit of plastic kaolinitic-illitic clay**, ideal for the production of glazed and technical porcelain stoneware. This acquisition represents a significant competitive advantage as it further expands the range of high-quality, high-performance raw materials available to the ceramic sector, ensuring supply continuity and competitiveness in response to the increasing domestic and international demand.

Through ongoing investments in technology and resources, Minerali Industriali is reaffirming its commitment to make the ceramic industry ever more environmentally friendly. Its collaborations with Sasil and Maffei Sarda Silicati exemplify this dedication, contributing to the shared objective of a circular economy through the use of recycled raw materials and low environmental-impact production processes. ■



Flotation plant in Orani
Impianto di flottazione di Orani

fusibilità ideale negli impasti ceramici per grès porcellanato, supportando il conseguimento delle certificazioni LEED, ECO e GREEN per i prodotti delle aziende ceramiche, sempre più orientate a sviluppare un'economia di tipo circolare.

UN NUOVO IMPIANTO DI FLOTTAZIONE IN SARDEGNA

Anche il comparto tecnologico vanta nuovi upgrade. Dopo mesi di intenso lavoro, attraverso la società Minerali Industriali Engineering (MIE) è stato completato con successo il collaudo del nuovo impianto di flottazione a Orani (Nuoro), gestito dalla controllata Maffei Sarda Silicati (MSS). Iniziato nei primi mesi del 2023, il progetto rappresenta un traguardo strategico per Minerali Industriali e mira a produrre **feldspato flottato di alta qualità**, capace di rispondere sia alla domanda interna che internazionale, migliorando le performance estetiche e tecniche delle superfici ceramiche.

...E NUOVO GIACIMENTO DI ARGILLA

Maffei Sarda Silicati ha anche acquisito un **giacimento di argilla caolinitica-illitica plastica**, ideale per la produzione di grès porcellanato smaltato e tecnico. Un vantaggio competitivo significativo, poiché amplia ulteriormente la gamma di materie prime a disposizione per il settore ceramico con una proposta di qualità superiore, altamente performante e idonea a garantire la continuità e la competitività delle forniture a fronte di una crescente domanda interna ed estera.

Attraverso investimenti continui in tecnologia e nuove risorse, Minerali Industriali ribadisce il proprio impegno verso un'industria ceramica sempre più rispettosa dell'ambiente. Le collaborazioni con Sasil e Maffei Sarda Silicati ne sono una dimostrazione tangibile, contribuendo all'obiettivo comune di un'economia circolare grazie all'utilizzo di materie prime riciclate e a processi a basso impatto ambientale. ■



The Pitzu Rubiu mine in Nurallao
Miniera Pitzu Rubiu a Nurallao



INTER SER & VIRTO GROUP



With a leadership position in the production and distribution of **vibrating sieves** and **iron removers** for the ceramic industry dating back to 1989, Cuccolini Srl is an established presence in the industry renowned for the quality, reliability, ease of maintenance and low cost of its products. With more than 20,000 units installed in tile and sanitaryware facilities worldwide, Cuccolini's vibrating sieves continue to operate even after more than two decades of service. Part of the Virto Group since 2008, Cuccolini Srl operates in the ceramic industry under the Virto Ceramics brand, offering a complete range of vibrating sieves for processing slips, glazes, spray-dried products and powders/granules obtained from raw materials. It also supplies dedicated iron removers for slips and glazes, guaranteeing the quality and precision for which the brand is renowned within the industry.

The most popular sieve in **ceramic sanitaryware production** is the **VLB 1200**, a single-motor device for the filtration of high-fluidity liquids. It is installed downstream of mills and mixers with the aim of obtaining a uniform slip free of lumps and non-standard sized granules.

Originally conceived more than 50 years ago, the VLB sieve has undergone numerous technical upgrades over the decades. In recent years, it has been improved with a robust and durable design housed in a lightweight structure that allows for optimal transmission of vibrations to the sieving surface. Customers appreciate its superior performance, with

a capacity between 15% and 30% higher than that of similar products, as well as a high degree of efficiency and versatility even with different mesh sizes. In addition, the VLB can be configured with one or two sieving levels depending on separation requirements. Currently, Cuccolini Srl can supply the VLB sieve in sizes 1200 and 1500, equipped with a lifting system integrated into the upper lid structure and an internal washing system. This makes maintenance and cleaning extremely simple and safe for operators. The characteristics of the lid lifting system on the 1200 version include:

- Lid made entirely of AISI 304 stainless steel with internal central diffuser and washing system housing;
- Flanged pipe for stable connection to the inlet;
- 2 pneumatic cylinders with ceiling attachment flange for raising the lid together with the upper sieving section by means of a coupling system.

Under the Virto Ceramics brand name, Cuccolini Srl supplies spare parts for all the machines it has produced over the decades, thereby ensuring operational continuity of the original equipment. Cuccolini's Aftermarket Division and worldwide distributor network provide the necessary support to minimise production downtime.



Con una storia di leadership sin dal 1989 nella produzione e commercializzazione di **vibrovaghi** e **deferrizzatori** per l'industria ceramica, Cuccolini Srl è una presenza consolidata nel settore, grazie alla qualità e affidabilità dei prodotti, alla loro manutenzione semplice e ai costi contenuti. Con oltre 20.000 unità installate in tutto il mondo in impianti per la produzione di piastrelle e sanitari, i vibrovagli Cuccolini continuano a funzionare anche dopo oltre due decenni.

Parte di Virto Group dal 2008, Cuccolini Srl opera nell'industria ceramica con il marchio Virto Cerami-

cs, offrendo una gamma completa di vibrovagli ceramici per la lavorazione di barbotina, smalti, atomizzati e polveri/granuli derivati da materie prime. Inoltre, fornisce deferrizzatori specifici per barbotina e smalti, garantendo la qualità e la precisione che hanno reso il marchio rinomato nel settore.

Nel settore della produzione di **sanitari in ceramica**, il **setaccio** più richiesto è il **VLB 1200**. Si tratta di un dispositivo per la filtrazione di liquidi fluidi, alimentato da un singolo motore. Viene installato dopo mulini e mescolatori, e il suo scopo è ottenere una barbotina uniforme, priva di grumi o granuli di dimensioni non standard.

Originariamente concepito oltre 50 anni fa, il setaccio VLB ha subito numerosi progressi tecnici nel corso del tempo. Negli ultimi anni, è stato perfezionato in un design robusto e duraturo, sebbene inserito in una struttura leggera, che consente una trasmissione ottimale delle vibrazioni alla superficie di setacciatura. Viene apprezzato dai produttori di sanitari per le sue prestazioni superiori che garantiscono una portata maggiore, con un incremento che varia dal 15% al 30% rispetto a prodotti simili, oltre a una notevole efficienza e versatilità di utilizzo anche con diverse luci maglia. Inoltre, il VLB può essere configurato con uno o due livelli di setacciatura, in base alle esigenze di separazione.

Attualmente, Cuccolini Srl può fornire il setaccio VLB nelle dimensioni 1200 e 1500, dotate di un sistema di sollevamento integrato nella struttura superiore del coperchio, e di un sistema di lavaggio interno. Questo rende la manutenzione e la pulizia estremamente agevoli e sicure per gli operatori. Le caratteristiche del sistema di sollevamento per il coperchio nella versione da 1200 includono:

virto
CERAMICS
PROUDLY MANUFACTURED BY CUCCOLINI SRL / ITALY

DISTRIBUTED BY:
inter ser
reliable fast worldwide





- Coperchio interamente realizzato in acciaio inox Aisi 304 con diffusore centrale interno e alloggiamento del sistema di lavaggio;
- Tubo flangiato per un collega-

mento stabile alla bocca di carico;

- 2 cilindri pneumatici con flangia di attacco a soffitto per sollevare il coperchio insieme alla fascia superiore di setacciatura

tramite sistema di aggancio. Con il marchio Virto Ceramics, Cuccolini Srl mette a disposizione ricambi per tutti i macchinari da essa prodotti nei decenni, assicurando così la continuità opera-

tiva delle apparecchiature originali. La Divisione Aftermarket di Cuccolini Srl e la rete di distributori in tutto il mondo garantiscono il supporto necessario per minimizzare i fermi produzione.

CERTECH

 The **3PowerFlow centrifugal pump** is a unique and innovative solution for feeding industrial spray dryers. Designed and developed to offer numerous advantages over traditional piston pumps, this solution stands out for its high efficiency, reliability and flexibility.

One of the biggest strengths of the 3PowerFlow is its ability to replace multiple piston pumps with a single unit. This greatly simplifies management and maintenance of the system while reducing operational costs and minimising downtime. Furthermore, its compact design allows for significant space savings in production facilities, which is particularly advantageous in plants with limited space.

The 3PowerFlow is also more reliable than conventional solutions. With only one unit to monitor and maintain, repair processes

are simplified, and the risk of malfunctions and unexpected downtimes is reduced. In addition, the pump's speed and power can be adjusted flexibly according to operational needs, making it possible to continuously optimise the spray dryer feeding process.

The 3PowerFlow offers several additional benefits:

- low water consumption for seal flushing, which requires on average only 2-5 litres per minute;
- stable operating pressure, which ensures consistent moisture content and particle size of product exiting the spray dryer;
- the absence of pressure peaks, which improves the condition of the powder and makes it easier to load into the press.



La **pompa centrifuga 3Power-**

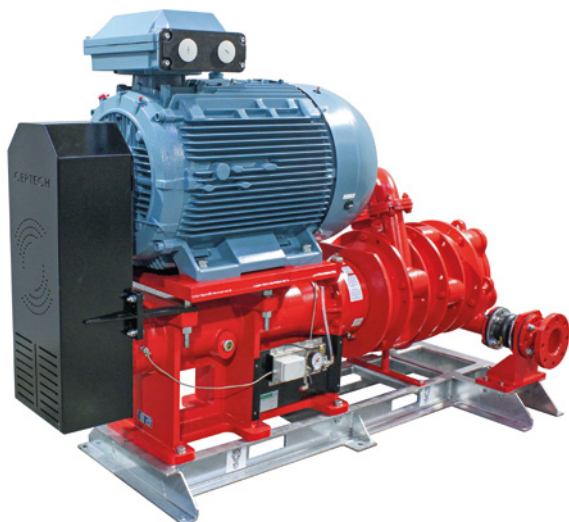
Flow rappresenta una soluzione unica e innovativa per l'alimentazione degli atomizzatori industriali. Progettata e sviluppata per offrire numerosi vantaggi rispetto alle tradizionali pompe a pistoni, questa soluzione si distingue per la sua elevata efficienza, affidabilità e flessibilità.

Uno dei principali punti di forza della 3PowerFlow è l'utilizzo di una singola pompa che svolge il lavoro di molteplici pompe a pistoni. Questo approccio semplifica notevolmente la gestione e la manutenzione dell'intero sistema, riducendo i costi operativi e i tempi di intervento. Inoltre, la compattezza della singola unità permette un significativo risparmio di spazio all'interno dell'impianto, caratteristica particolarmente vantaggiosa in ambienti produttivi con spazi limitati. La 3PowerFlow vanta anche una maggiore affidabilità rispetto alle soluzioni tradizionali. Avendo una

sola pompa da monitorare e mantenere, la gestione degli interventi di riparazione risulta più semplice e lineare, riducendo così il rischio di guasti e fermi impianto. Inoltre, la possibilità di regolare in modo flessibile la velocità e la potenza della pompa in base alle esigenze operative consente un'ottimizzazione continua del processo di alimentazione degli atomizzatori.

Tra gli altri vantaggi offerti dalla 3PowerFlow, si evidenziano:

- il ridotto consumo di acqua per il flussaggio delle tenute, con un fabbisogno medio di soli 2-5 litri al minuto;
- la pressione di esercizio stabile, che garantisce umidità e granulometria costante del prodotto in uscita dall'atomizzatore;
- l'assenza di picchi di pressione che favorisce un migliore stato della polvere, facilitandone il caricamento nella pressa.



STEPHAN SCHMIDT GROUP



Stephan Schmidt Group, a medium-sized family-owned group of companies, is a global leader in the production of special clays and industrial minerals with an annual sales volume of 1.5 million tons of clay.

Production of clay mixtures begins with exploration and selective mining at the group's 20 pits. Each deposit contains around 20 distinct types of clay, making a total of around 400 unique varieties. These clays differ in terms of their chemical and mineralogical composition, grain size, firing colour and other ceramic characteristics.

Following initial quality control in the company's laboratories, the clay components are weighed and crushed according to the specific blends that are to be produced in one of the 9 homogenising plants. They are transported via a conveyor belt to a storage box with a capacity of up to 1,000 tons, where they are deposited in layers. During transport to the storage box, an automatic sampler collects representative samples for further quality checks in the laboratory.

In addition to assessing various ceramic parameters, the company also analyses individual rheological parameters, which are critical for ensuring the reproducibility of **ceramic sanitaryware casting processes**, whether plaster casting or high-pressure casting. These analyses are carried out using a combination of conventional testing methods and advanced rheometers.

Once the clay mixtures receive final approval from the laboratory, they are prepared for shipment. Stephan Schmidt's meticulous preparation process ensures that its customers receive products with exceptional consist-

ency and uniformity.

The Stephan Schmidt Group develops custom raw material concepts and system solutions tailored to the diverse needs of global sanitaryware production. The company provides optimised raw materials specifically designed for a variety of production processes and casting technologies, whether high-pressure casting or traditional plaster casting. Its special ball clays are tailored to sanitaryware producers' specific requirements and parameters.

One of the group's flagship product lines for sanitaryware production is the **sanLine® range**, a selection of special clay blends that offer excellent deflocculation properties, minimal deformation, high purity and outstanding quality consistency. The **sanLine®** clays meet the strict standards of Westerwälder Kompetenzton®, a Stephan Schmidt Group brand reserved for clays that adhere to the highest parameters and specific requirements of ceramic production.



Stephan Schmidt, un gruppo composto da medie imprese a conduzione familiare, è uno dei principali produttori mondia-

li di argille speciali e minerali industriali, con un volume di vendita annuale di 1,5 milioni di tonnellate di argilla.

La produzione delle miscele di argilla di Stephan Schmidt inizia con l'esplorazione e l'estrazione selettiva nelle 20 cave di proprietà. In ogni giacimento si distinguono circa 20 diverse argille, per un totale di circa 400 tipologie di materia prima prodotta. Ognuno di questi tipi di argilla ha naturalmente proprietà diverse, come la composizione chimica e mineralogica, la granulometria, il colore di cottura e altre proprietà ceramiche.

Dopo un primo controllo di qualità nei laboratori dell'azienda, i singoli componenti dell'argilla vengono pesati e frantumati secondo la ricetta dell'impasto da produrre in uno dei 9 impianti di omogeneizzazione di cui dispone il gruppo. Tramite un nastro trasportatore, vengono immessi in un box di stoccaggio con una capacità fino a 1000 t, dove vengono sparsi in strati. Durante il tragitto verso il box di stoccaggio, un campionatore automatico preleva campioni rappresentativi dell'intero lotto per un ulteriore controllo di qualità nel laboratorio.

Oltre ai vari parametri ceramici, l'attenzione si concentra anche sull'analisi dei singoli parametri

reologici. Per le **argille destinate alla produzione di ceramica sanitaria**, questi sono di estrema importanza per la riproducibilità dei processi di collaggio sia in gesso sia ad alta pressione. Per queste analisi vengono utilizzati sia metodi di prova convenzionali sia reometri all'avanguardia.

Dopo il rilascio finale dal laboratorio, gli impasti di argilla sono pronti per la spedizione. Grazie al processo di preparazione rigorosamente controllato, Stephan Schmidt può sempre fornire ai suoi clienti prodotti costanti ed omogenei.

La capacità di fornire materie prime su misura e soluzioni di sistema adattate ad ogni particolare applicazione sono la risposta di Stephan Schmidt alle molteplici esigenze della produzione di sanitari in tutto il mondo. Il gruppo offre materie prime personalizzate, ottimizzate per tutti i tipi di processi produttivi e tecnologie di collaggio, proponendo soluzioni ottimali sia per il collaggio ad alta pressione che per il tradizionale collaggio in gesso. Sono quindi i requisiti individuali per la produzione di sanitari a definire le qualità delle argille speciali sviluppate per soddisfare parametri particolari.

Tra i prodotti di punta destinati alla produzione di sanitari spicca la

gamma sanLine®, ossia miscele di argille speciali che garantiscono eccellenti caratteristiche di deflocculazione, minima deformazione, elevata purezza ed eccezionale costanza qualitativa.

Le argille della serie **sanLine®** soddisfano quindi i requisiti del Westerwälder Kompetenzton®, un marchio del Gruppo Stephan Schmidt che si distingue per le argille che ottemperano ai parametri e alle esigenze specifiche più stringenti della produzione ceramica.

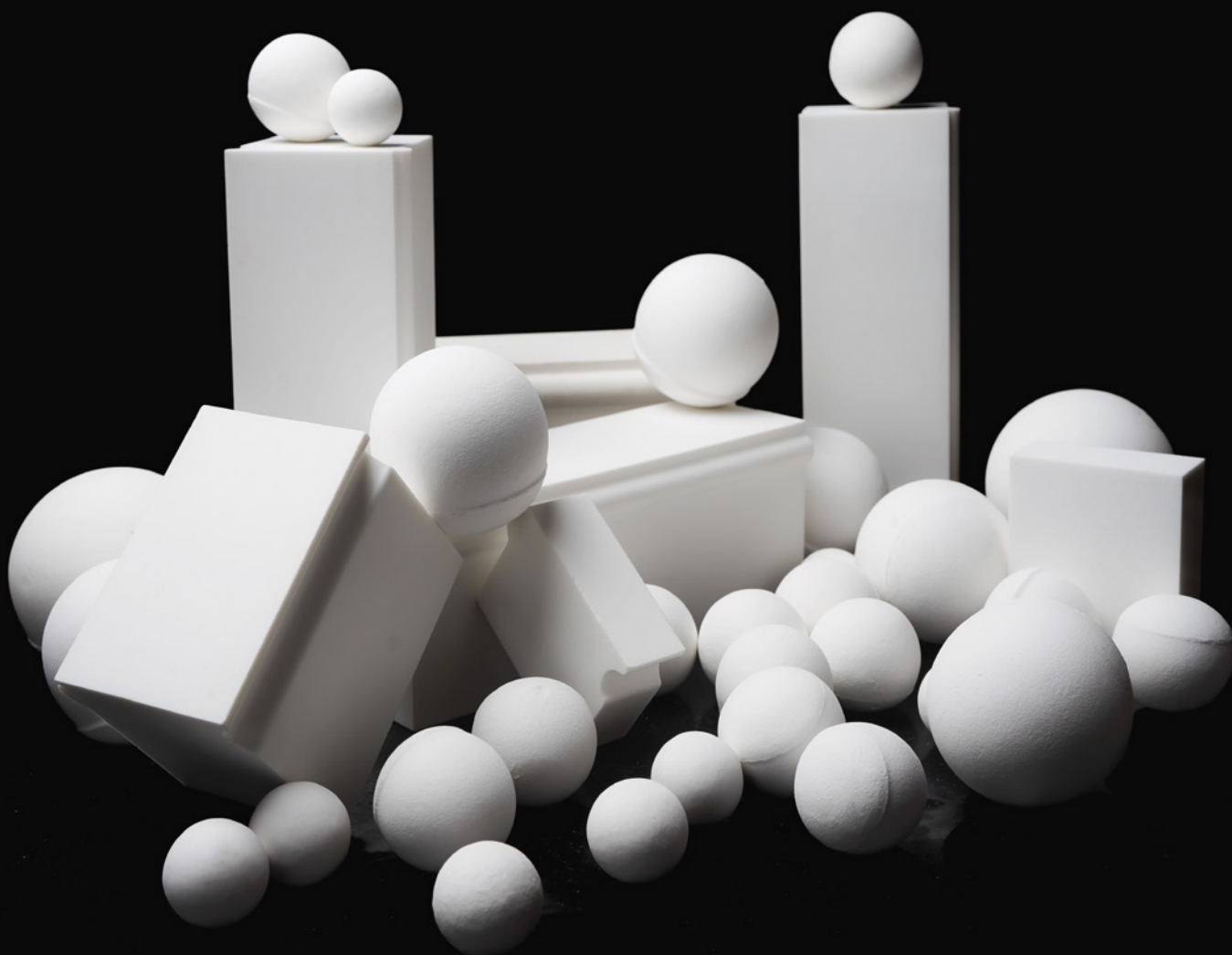




www.hito.es

THE ORIGIN

**HIGH DENSITY ALUMINA BALLS AND LINING BRICKS
ALUMINA NANOBEADS ZH**



HITO TECHNICAL INDUSTRIES, S.L.

Barcelona · Onda · Madrid (Spain) · E-mail: hito@hito.es

HITO GRINDING MEDIA, S.L.

Valencia (Spain) · E-mail: ceramica@hito.es

HITO POLSKA Sp. z o.o.

Sopot (Poland) · E-mail: hitopolska@hitopolska.pl

BBM INDUSTRIAL MAINTENANCE



Bbm Industrial Maintenance, a Gmm Group member company and a pioneering provider of condition monitoring services for the ceramic industry, has long been conducting research into advanced technologies capable of reducing production line maintenance costs and service times in the event of malfunctions. In this context, continuous monitoring of plant health is a strategic tool that allows for the early detection and recording of anomalies, thereby avoiding unscheduled downtime and associated costs. To support the technological and digital transformation of production processes in the ceramic sector in line with industry-wide trends and changes, Bbm proposes the adoption of online condition monitoring systems from IMAnalytics, the condition monitoring division of parent company Axel Johnson International. Condition monitoring involves the continuous tracking of specific machine parameters, such as vibration, temperature and other indicators, to identify changes that may signal potential faults. This process plays a crucial role in **predictive maintenance** by enabling planned, targeted maintenance and the implementation of preventive measures, thereby minimising the risk of future malfunctions and reducing unplanned downtime.

Condition monitoring techniques are widely applied to various types of industrial machinery, including **mills in the ceramic industry**.

While condition monitoring has traditionally been based on vibration analysis, advances in technology have introduced more sophisticated methods that employ sensors to monitor multiple parameters in real time. These **sensors** not only improve accuracy but also provide early warnings

of abnormal variations, allowing for effective preventive management.

Thanks to Bbm's extensive presence in the maintenance sector and the high standards of quality and reliability of **IMAnalytics** solutions, companies can enjoy advantages such as continuous monitoring of the state of health of mills used in the powder preparation process. IMAnalytics solutions are capable of collecting real-time data on the plant's condition and making a detailed evaluation of bearing wear (even at very low operating speeds), meshing conditions, key mechanical issues (such as imbalance, misalignment, loosening and resonances), as well as electrical issues (inverter faults, stator and rotor asymmetries, and defects in bars and power supply).

To sum up, Bbm is able to provide integrated, high-value solutions tailored to the needs of various production departments. These solutions are designed to promote energy-efficient and sustainable production, enhance machinery operational efficiency and minimise unscheduled downtime.



Bbm Industrial Maintenance, azienda del Gruppo Gmm e pioniera nella fornitura di servizi di Condition Monitoring per l'industria ceramica, è da sempre impegnata nella ricerca di tecnologie avanzate per ridur-

re i costi di manutenzione delle linee produttive e i tempi di intervento in caso di guasti. In quest'ottica, il monitoraggio continuo dello stato di salute degli impianti rappresenta uno strumento strategico capace di identificare e registrare le anomalie già nelle fasi iniziali, prevenendo fermi macchina non programmati e le conseguenti perdite economiche. Per sostenere la trasformazione tecnologica e digitale dei processi produttivi nell'industria ceramica, in linea con i trend e i cambiamenti dell'industria, Bbm propone l'adozione di sistemi di condition monitoring on-line IMAnalytics, divisione di Condition Monitoring della casa madre Axel Johnson International. Il Condition Monitoring è un processo finalizzato al controllo continuo di specifici parametri nei macchinari, come vibrazioni, temperatura e altri indicatori, al fine di individuare variazioni che potrebbero segnalare l'insorgere di guasti. Questo approccio rappresenta un elemento chiave della **manutenzione predittiva**, poiché consente di pianificare interventi di manutenzione mirati e di adottare misure preventive per evitare guasti futuri e ridurre i tempi di fermo imprevisti.

Le tecniche di monitoraggio delle condizioni trovano applicazione su un'ampia gamma di apparecchiature, inclusi macchinari industriali, e nello specifico sui **mulini nell'ambito ceramico**.

Tradizionalmente, il monitoraggio delle condizioni si basa sull'analisi

si delle vibrazioni, l'evoluzione tecnologica ha introdotto metodi più avanzati che impiegano sensori per rilevare vari parametri in tempo reale. Questi **sensori**, oltre a migliorare la precisione, possono generare avvisi tempestivi in caso di variazioni anomale, garantendo un'efficace gestione preventiva.

Grazie alla capillare presenza di Bbm nel settore della manutenzione e agli elevati standard di qualità e affidabilità delle soluzioni **IMAnalytics**, è possibile beneficiare, ad esempio, di un monitoraggio continuo dello stato di salute dei mulini impiegati nella preparazione delle polveri. Le soluzioni offerte da IMAnalytics permettono di raccogliere informazioni in tempo reale sulle condizioni dell'impianto e di valutare in dettaglio l'usura dei cuscinetti (anche a bassissime velocità di funzionamento), lo stato dell'ingranamento, le principali anomalie meccaniche (sbilanciamento, disallineamento, allentamenti, risonanze, ecc.) ed elettriche (anomalie dell'inverter, asimmetrie statoriche e rotoriche, difetti sulle barre e sull'alimentazione).

In definitiva, Bbm è in grado di offrire soluzioni integrate ad alto valore aggiunto, perfettamente in linea con le esigenze dei diversi reparti produttivi. L'obiettivo è garantire una produzione energeticamente efficiente e sostenibile, migliorando l'efficienza operativa dei macchinari e riducendo i fermi impianto non programmati.



GMM USA



**HAPPY
BIRTHDAY
GMM USA!**
SINCE 2016



SUSTAINABILITY DIGITALIZATION INNOVATION



Part of  Axel Johnson
International

GMM USA INC

232, Industrial Dr

Clarksville, TN - 37040

Phone +1 (931) 278-5232

info@gmmusainc.com

www.gmmusainc.com



ECOTERM

 **Copper oxide** (CuO) is a chemical compound with numerous industrial applications, including the production of ceramics. Ecoterm, a leading European producer of copper oxide, is renowned for the exceptional purity of its products, with a minimum CuO content of 99%. This high level of purity is achieved through stringent quality controls and advanced technological processes.

The copper oxide produced by Ecoterm is obtained from copper flakes, a by-product of industrial ore processing. Using a sophisticated technological process, these flakes are transformed into high-purity copper oxide. This exceptional purity and consistent quality are highly valued in multiple sectors, including automotive, dyes and chemical reagents.

In the ceramic industry, Ecoterm's copper oxide is widely used as a **colouring agent and glaze additive**. Ceramics treated with this product can display a broad spectrum of shades, ranging from vibrant green to turquoise, depending on the glaze composition and firing conditions. Under oxidis-

ing conditions, copper oxide typically produces bright green hues, whereas reducing conditions result in rich red tones.

In combination with other metal oxides, copper oxide is also used to create unique **decorative effects** and textures on ceramic surfaces.

Copper oxide is also used in the production of **frits**, where it plays a key role in creating high-quality glazes with exceptional aesthetic appeal and functional properties.

Thanks to its premium range of high-quality copper oxides, Ecoterm is a key partner for the ceramic industry. The product's remarkable purity and consistent quality ensure reliable and predictable results, facilitating ceramic production processes and improving finished product quality.



L'ossido di rame è un composto chimico di formula CuO che trova numerose applicazioni in diversi settori industriali, inclusa la produzione di ceramiche. Ecoterm, azienda leader nella produzione di ossido di rame in Europa, si distingue nel mercato per l'alta qualità dei suoi prodotti, in pri-

mi per la purezza eccezionale del suo ossido di rame, garantendo un contenuto minimo di CuO del 99%, risultato di severi controlli di qualità e di un processo tecnologico avanzato.

L'ossido di rame prodotto da Ecoterm deriva dalle scaglie di rame, scarto ottenuto delle lavorazioni industriali del minerale. Attraverso un sofisticato processo tecnologico, queste scaglie vengono convertite in ossido di rame ad alta purezza.

Questo livello di purezza e la qualità costante del prodotto sono particolarmente apprezzati in vari settori, tra cui l'automotive, i coloranti e i reagenti chimici.

Nell'industria ceramica l'ossido di rame di Ecoterm trova un impiego fondamentale come **colorante e additivo per smalti**. Le ceramiche smaltate con questi prodotti possono assumere una vasta gamma di tonalità, dal verde intenso al turchese, a seconda delle condizioni di cottura e della composizione dello smalto. In

ambienti ossidanti, l'ossido di rame tende a produrre colori verdi brillanti, mentre in condizioni riducenti, è possibile ottenere tonalità rosse profonde.

In combinazione con altri ossidi metallici, l'ossido di rame viene impiegato anche nella creazione di **effetti decorativi** unici e texture particolari sulle superfici ceramiche.

Un altro utilizzo fondamentale dell'ossido di rame nell'industria ceramica si trova nella produzione di **fritte**, poiché contribuisce a ottenere smalti di alta qualità con eccellenti caratteristiche estetiche e funzionali.

Ecoterm, con la sua offerta di ossido di rame di altissima qualità, svolge un ruolo cruciale nel supportare l'industria ceramica, permettendo ai produttori di creare ceramiche di pregio. La purezza e la costanza qualitativa del prodotto assicurano risultati prevedibili e affidabili, facilitando il lavoro dei ceramisti e migliorando la qualità dei prodotti finiti.



GUZMAN MINERALS

 Founded in 1939, Guzman Minerals is a Spanish family-owned multinational company dedicated to meeting customers' diverse product needs with high levels of quality, availability and service. In 2024, the group celebrated its 85th anniversary, reaffirming its focus on the minerals sector while setting ambitious new goals. These include further expanding its international presence – which already spans more than 46 countries – and strengthening its

brands such as **ARMIN**, specialising in zirconium silicate grinding, and **ZIRCOSIL**, tailored to specific market demands. With its emphasis on sustainable growth, Guzman Minerals continues to innovate and specialise in various industrial sectors while pursuing synergies to expand its product portfolio and provide optimised solutions and a high-quality service.

Guzman Minerals has also expanded its investments, both at its facility at Castellón (Nules) in

Spain and internationally with the acquisition of a grinding facility in Malaysia. This new venture not only allows the company to establish a direct presence in Southeast Asia but also marks the introduction of a different type of milling technology. While the Nules plant employs a continuous dry process, the Malaysian facility utilises a batch-based wet system. This approach allows for the production of a wider variety of mixtures and finer grain sizes, further diversifying Guzman Min-

erals' product range.

Guzman Minerals is committed to delivering top-quality **zirconium silicate**, an essential raw material for the production of high-quality, dense and durable ceramic products, thereby ensuring optimal performance in all industrial applications.

In the ceramic tile sector, zirconium silicate not only contributes to the exceptional whiteness of products through its opacifying power (a result of its high refractive index), but also improves

properties such as hardness, wear resistance and chemical resistance. It is used for a wide range of applications in this field, from the production of frits, glazes and engobes to its inclusion in porcelain body formulations.

Zirconium silicate is also widely utilised in the production of glazes for sanitaryware and tableware. In the refractory industry, coarser grades of this raw material offer essential properties such as abrasion and corrosion resistance, a high melting point and very low thermal expansion.

Zirconium silicate is also used in precision casting, where it helps ensure precision and quality in the manufacture of complex components.



Fondata nel 1939, Guzman Minerals è un'azienda multinazionale a conduzione familiare, da sempre impegnata a rispondere alle esi-

genze multi-prodotto dei clienti, fornendo qualità, disponibilità e servizio. Nel 2024 il gruppo spagnolo ha celebrato il suo 85° anniversario, focalizzandosi sul settore dei minerali e ponendosi nuovi obiettivi: da un lato, l'ulteriore espansione internazionale, che già oggi vanta vendite in oltre 46 paesi nel mondo; dall'altro, lo sviluppo e il potenziamento dei propri marchi, tra cui spiccano il brand **ARMIN**, dedicato alla macinazione del silicato di zirconio, e il brand **ZIRCOSIL**, rivolto a determinati mercati. Con queste finalità e con l'impegno verso una crescita sostenibile, Guzman Minerals lavora quotidianamente per specializzarsi in ogni settore industriale, promuovendo sinergie che consentano di ampliare l'offerta di prodotti, fornendo soluzioni ottimizzate e un servizio di alta qualità.

Significativa è anche l'espansione degli investimenti, condotti sia nello stabilimento di Castellón (Nules),

in Spagna, che all'estero, con l'acquisizione di un impianto di macinazione in Malesia. Quest'ultimo non solo consente di stabilire una presenza diretta nel Sud-est asiatico, ma offre anche una tecnologia di macinazione differente: mentre a Nules il processo avviene in continuo e a secco, in Malesia si utilizza un sistema a lotti e per via umida, che permette a Guzman Minerals di realizzare più miscele e raggiungere granulometrie più fini, ampliando così la diversificazione della gamma produttiva.

Il **silicato di zirconio** è una materia prima fondamentale per la produzione di prodotti ceramici di alta qualità, densità e durata. Guzman Minerals si impegna a fornire silicato di zirconio della massima qualità, garantendo prestazioni ottimali in ogni applicazione industriale.

Nel settore della produzione di piastrelle ceramiche, questa materia prima contribuisce non solo a conferire una straordinaria bianchezza

ai prodotti grazie al suo potere opacizzante (derivante dall'elevato indice di rifrazione), ma migliora anche proprietà come la durezza, la resistenza all'usura e agli attacchi chimici. L'uso del silicato di zirconio in questo settore è molto vasto: dalla produzione di fritte, smalti ed engobbi, all'utilizzo nelle formulazioni di impasti per gres porcellanato.

Il silicato di zirconio è utilizzato anche nella produzione di smalti per sanitari e stoviglie, mentre nell'industria dei refrattari, i gradi più grossolani di questa materia prima apportano caratteristiche essenziali come resistenza all'abrasione e alla corrosione, alto punto di fusione e bassissima dilatazione termica.

Il silicato di zirconio è impiegato anche nel settore della fusione di precisione, dove contribuisce a garantire l'accuratezza e la qualità nella fabbricazione di componenti complessi.



Multi-product Range

BRANDED PRODUCTS ZIRCON SILICATE: • Zircon opacifier ARMIN • Zircon Flour ARMIN • Zircon Sand ARMIN • ZIRCOSIL CERAMIC OPACIFIER: • Ceramic Opacifier ARMIN BLANC / ARMIN ULTRA • Whiteners for bodies and engobes BLANCMIN	ALUMINA • Alumina Hydrate • Calcined Alumina • Micronized Alumina Hydrate 1500 • Micronized Calcined Alumina 1500 / 1500 25 • White Fused Alumina	SPODUMENE • Micronized Spodumene • Spodumene Concentrate	OXIDES • Black Nickel Oxide • Chrome Oxide Green • Cerium Oxide • Praseodymium Oxide • Recovery Iron Oxide • Synthetic Iron Oxide • Tin Oxide	NITRATES • Calcium Nitrate • Potassium Nitrate
		WOLLASTONITE • Wollastonite		CLAYS • Engobe Clays • Kaolin
		FELDSPAR • Sodium Feldspar • Potassium Feldspar		OTHERS • Bullers Rings • Deflocculant "Dispex" • Functional Additives • Recovery Products • Talc
		CARBONATES • Barium Carbonate Powder • Magnesite		
		TITANIUM • Titanium Dioxide Anatase • Titanium Dioxide Rutile		



International Coverage

Exporting our products worldwide from Spain and Malaysia



MALAGUTI

 Gmm Group's subsidiary Malaguti, a certified SKF partner, is responsible for **reconditioning and repair of mill gearboxes**, including large units. This service provides comprehensive and reliable repairs based on in-depth technical checks. The process begins with a detailed inspection involving a thorough structural analysis of the gearbox's internal components. This includes non-destructive testing using liquid penetrant and ultrasound, dimensional tolerance verification and Root Cause Failure Analysis. If the feasibility analysis confirms that reconditioning is possible, a detailed proposal is provided, accompanied by a technical report to determine the best investment strategy. The subsequent repair phase includes;

- the replacement of bearings with original SKF components to ensure maximum reliability;
- non-destructive inspection of shafts and gears, with possible regrinding or replace-

ment of wheels;

- the possibility of re-engineering components that are no longer available;
- optional painting of the inner and outer casing, followed by a final vacuum test.

The photos show the Gmm Group's reconditioning workshop, where critical work is underway on the overhaul of three parallel-axis gearboxes used in ceramic mills.

Moreover, exploiting the synergy between the Gmm Group and its technical partners, Malaguti is able to perform vibration checks on installed gearboxes using the Condition Monitoring system provided by IMAnalytics, guaranteeing optimal functionality after repair. This service is part of the Group's broader strategy to promote sustainability by re-using industrial resources and achieving energy savings in line with the principles of the circular economy.



All'interno del Gruppo Gmm, la

rigenerazione e la riparazione di riduttori da mulino, anche di grandi dimensioni, vengono gestite dalla consociata Malaguti, partner certificato SKF. Il servizio consente di effettuare interventi di ripristino completi e affidabili, basati su approfonditi controlli tecnici.

La prima fase del processo consiste in un'accurata ispezione. Questo step prevede analisi strutturali dettagliate dei componenti interni del riduttore, che includono controlli non distruttivi tramite liquidi penetranti e ultrasuoni, verifiche dimensionali delle tolleranze, e l'analisi delle cause primarie del guasto (Root Cause Failure Analysis). Se l'analisi di fattibilità conferma la possibilità di rigenerazione, viene presentata un'offerta dettagliata accompagnata da un report tecnico per valutare il miglior investimento. Si procede quindi alla riparazione vera e propria, che comprende:

- la sostituzione dei cuscinetti con componenti originali SKF per garantire la massima affidabilità;
- il controllo non distruttivo di al-

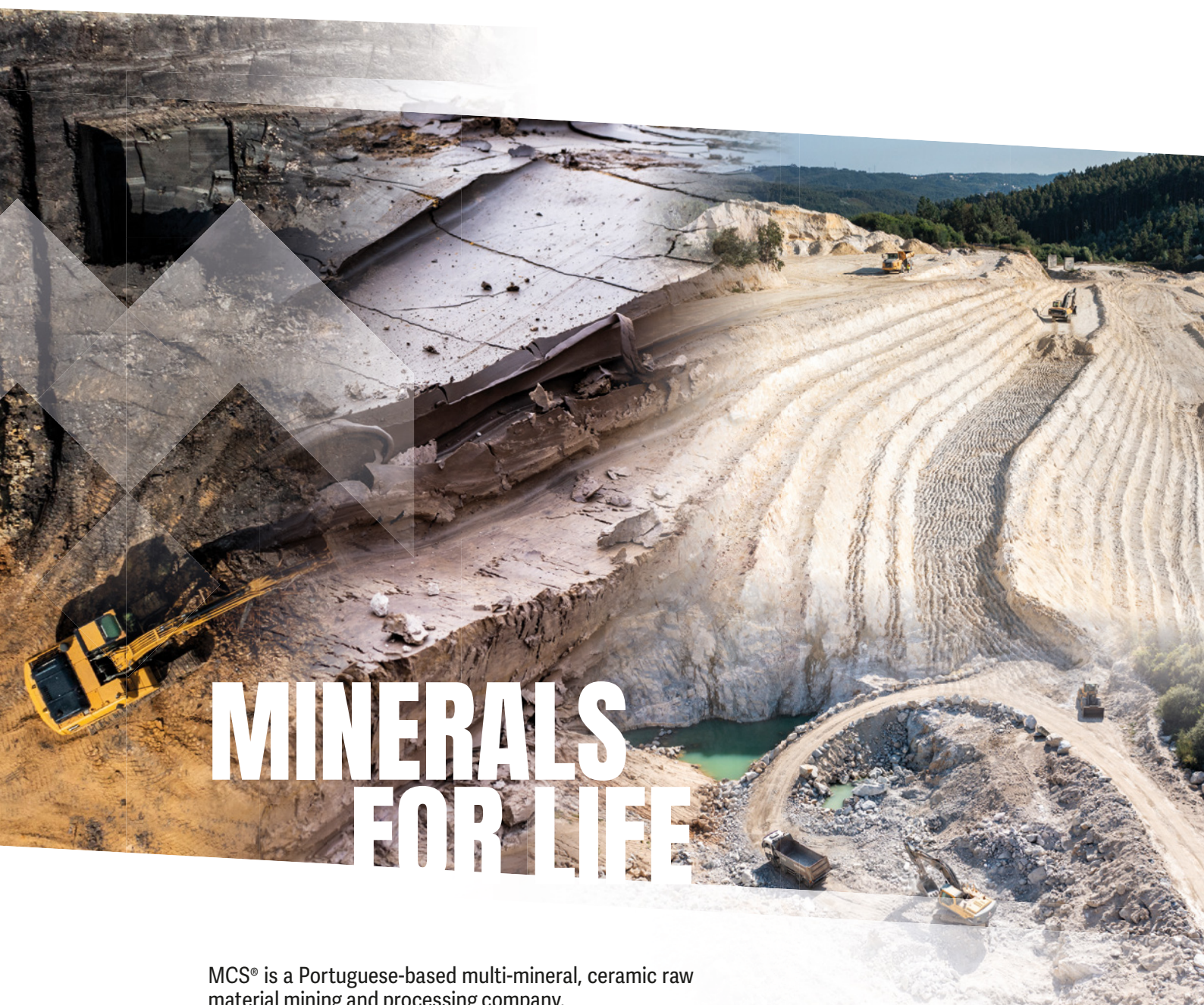
beri e ingranaggi, con eventuali interventi di ripassatura o sostituzione di ruote;

- la possibilità di reingegnerizzare componenti non più disponibili;
- la verniciatura opzionale della carcassa interna ed esterna, seguita da un collaudo finale a vuoto.

Le immagini mostrano, infatti, l'officina di revamping del Gruppo Gmm, in cui stanno proseguendo le lavorazioni fondamentali eseguite per la revisione di tre riduttori ad assi paralleli installati su dei mulini ceramici.

Inoltre, grazie alla sinergia tra Gmm Group e i partner tecnici, Malaguti è in grado di effettuare un controllo vibrazionale del riduttore installato, con il sistema di Condition Monitoring offerta da IMAnalytics, garantendone così la perfetta funzionalità post-riparazione. Questo servizio si inserisce in una strategia più ampia di Gruppo, volta a promuovere la sostenibilità attraverso il riutilizzo di risorse industriali e il risparmio energetico, in linea con i principi dell'economia circolare.



An aerial photograph of a large-scale mining operation. The quarry is characterized by deep, terraced levels of light-colored rock. A yellow excavator is visible on the left side of the frame. In the lower right, a small pond with greenish water is situated. The background shows a line of trees under a clear sky.

MINERALS FOR LIFE

MCS® is a Portuguese-based multi-mineral, ceramic raw material mining and processing company.

However it offers more than ceramic raw materials and ceramic bodies, it is committed to sustainable mining principles and providing "Minerals For Life". Our success is built on innovation, R&D and collaborative partnerships to overcome industry challenges.

MOTA CERAMIC SOLUTIONS®

Zona Industrial de Oiã | Lote 34 | Apartado 90 | 3770-908 Oiã (OBR) | Portugal | T +351 234 729 190 | F +351 234 729 199 | info@mota-sc.com

GMM GROUP



One of the key objectives of GMM Group,

Global Industrial Partner for the ceramic industry, is to constantly search for technical solutions capable of ensuring maximum production efficiency while promoting responsible and sustainable use of resources. For this purpose, GMM partners with SKF (the world's leading manufacturer of rolling elements, for which GMM has been an authorised dealer since 1981) to offer its customers an innovative **reconditioning programme for large bearings**, such as those **used in raw material mills**. The aim is to significantly reduce (by up to 90%) the carbon emissions associated with the resources and energy necessary to produce a new component, while guaranteeing 100% of the reconditioned component's integrity and reliability.

Signing up to SKF's certified reconditioning programme enables customers to reduce the total cost of ownership of their plant by reducing the cost of bearings. Most importantly, however, they benefit from the valuable information that the analysed bearings can provide on the machine's condition. This information can suggest improvements that can be made to extend the machine's service life, thereby triggering a virtuous cycle of improvement. Based on SKF's experience, this approach is more cost-effective than the widely adopted "run-to-failure" maintenance policy.

SKF's many years of experience and high level of expertise in the field of bearing reconditioning guarantee that reconditioned components will deliver the same levels of reliability and performance as new ones.

The procedure involves cleaning, degreasing and dismantling the bearings, followed by a thorough inspection. Based on the results of this inspection, a detailed bearing analysis report is drawn up. If the bearings are not irreparably damaged, they are restored to an efficient condition by means of procedures such as polishing, grinding and replacement of components. Any bearing with more than 30% calculated residual life is a perfect candidate for reconditioning, a process that brings substantial cost savings. SKF also uses an advanced system to uniquely mark each item during reconditioning, allowing for full traceability of the bearing throughout its future life cycle. Bearings can also be reconditioned to new or higher specifications provided directly by customers. These can include, for example, mounting sensors, adding integrated lubrication, coating, sealing or re-machining to different specifications.



GMM Group, Global Industrial Partner per il settore ceramico, ha fra i suoi obiettivi la costante ricerca di soluzioni tecniche che

possano garantire la massima efficienza produttiva, promuovendo al contempo un utilizzo delle risorse responsabile e sostenibile. In quest'ottica, in partnership con SKF, leader mondiale nella produzione di corpi volenti, di cui Gmm è concessionario autorizzato dal 1981, il gruppo propone ai propri clienti l'innovativo **programma di ricondizionamento di cuscinetti di grandi dimensioni**, come quelli **utilizzati nei mulini di macinazione delle materie prime**. L'obiettivo è abbattere significativamente le emissioni di carbonio (fino al 90%), generate dall'utilizzo di risorse ed energia necessarie per produrne uno nuovo, garantendo al 100% l'integrità e l'affidabilità del componente rigenerato.

Aderire al programma di ricondizionamento certificato SKF consente al cliente di ridurre il costo totale di esercizio del proprio impianto riducendo il costo dei cuscinetti ma, soprattutto, sfruttando le preziose informazioni che i cuscinetti analizzati sono in grado di fornire sullo stato di funzionamento della macchina. Tali informazioni possono dare indicazione per miglioramenti che incidono sulla durata in esercizio della macchina innescando un ciclo

virtuoso di miglioramento. Una gestione che, in base alle esperienze maturate da SKF, si rivela competitiva rispetto alla diffusa politica manutentiva "run-to-failure".

L'esperienza pluriennale maturata da SKF in ambito di ricondizionamento dei cuscinetti, così come le specifiche e rigorose attività eseguite, certificano l'affidabilità e garantiscono le performance dei componenti rigenerati, al pari di quelli nuovi.

Le procedure prevedono la pulizia, lo sgrassaggio e lo smontaggio dei cuscinetti, per poi passare ad una completa ispezione degli stessi. In base ai risultati di detto controllo, viene preparato un report dettagliato sull'analisi dei cuscinetti. Se questi non presentano danneggiamenti irreparabili, vengono quindi riportati in condizioni di efficienza attraverso procedure adeguate, tra cui lucidatura, rettifica e sostituzione dei componenti. Qualsiasi cuscinetto con oltre il 30% di vita residua calcolata può rivelarsi un perfetto candidato per il ricondizionamento. Questo significa che i risparmi sui costi ottenibili attraverso il ricondizionamento sono sostanziali. SKF utilizza inoltre un sistema di gestione avanzato per con-

trassegnare ogni risorsa in modo univoco durante il ricondizionamento, consentendo la piena tracciabilità del cuscinetto durante il suo ciclo di vita futuro.

Inoltre, è possibile eseguire ricondizionamenti dei cuscinetti anche secondo specifiche nuove o superiori direttamente fornite dai clienti. Queste possono includere, ad esempio, il montaggio di sensori, l'aggiunta di lubrificazione integrata, il rivestimento, soluzioni di tenuta o la rilavorazione in base a specifiche diverse.





Experience the Power of Customised Clay Solutions

Optimize your tile production with JLD Minerals' Customized Clay Solutions. Our expert team analyzes your specific challenges and creates tailored clay blends, ensuring enhanced efficiency, superior product quality and improved profitability.



info@jldminerals.com | www.jldminerals.com

GEOMIX



Geomix is an Italian company specialising in the processing and distribution of raw materials for the ceramic, sanitaryware and refractory materials industry. Based in the heart of Italy's ceramic cluster, it has established itself as a field-leader within just a few years, thanks to the outstanding nature of its raw materials and its constant focus on developing new products and blends designed to meet the changing needs of customers, as they seek new solutions in response to ongoing developments in technology and systems engineering. The company directly represents historic German clay companies such as **Goerg & Schneider** and **Maroton**, and sells their products on the Italian market.

Geomix is also the Italian market's sole distributor for various emerging European companies, such as the Portuguese company **Corbario**, with its wide range of clays and kaolins, the Turkish companies **Erven** and **Errenk**, and the Romanian company **Iris-Aly Explorer**, which also supply various plastic clay products that are essential for the production of ceramic bodies. The product portfolio also includes fine French kaolins from **SOKA**, Spanish white clays from **Arcillas BYB**, and various other raw materials such as bentonite, Turkish feldspar and hydrated and calcined alumina.

The company has its own technological laboratory – GeomixLAB – equipped with latest-generation instruments for the technological characterisation of raw materials and ceramic bodies, and with state-of-the-art instruments for chemical analysis on all types of product. As well as researching and developing new raw materials, GeomixLab undertakes ongoing monitoring of all commercial products,

with regular inspections of materials arriving at port terminals, trans-shipment hubs and ceramic manufacturing facilities.



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 leader 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 conti-

nue 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 **SOKA**, le argille bianche spagnole della ditta **Arcillas BYB** oltre a varie altre materie prime come bentoniti, feldspati turchi e alluminio 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 terminal portuali o agli scali intermodali e direttamente presso le aziende ceramiche.

	Germany	Germany	Portugal	Turkey	France	Spain	Romania
Clay	AT-711	2313/B	ID-9	GE-50	CS-21	AS-21	BHQ
Chemical Analysis							
SiO ₂	63,00	64,00	63,50	63,00	69,50	71,00	63,00
Al ₂ O ₃	21,00	23,50	26,00	22,50	21,00	20,00	23,00
Fe ₂ O ₃	2,00	1,25	1,20	2,60	0,70	0,50	2,70
TiO ₂	2,10	1,30	0,40	1,10	0,30	0,80	1,10
CaO	0,70	0,20	0,05	0,40	0,15	0,20	0,30
MgO	0,80	0,30	0,20	0,60	0,20	0,20	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	3,50	2,20
LOI	7,60	6,90	6,50	7,30	6,80	3,30	7,00
Mineralogical analysis							
Illite	18	16	10	22	10	16	26
Kaolinite	37	39	44	39	45	41	41
Quartz	34	42	43	36	0	38	31
Other minerals	11	3	3	3	45	5	2
Mechanical Characteristics							
Modulus of rupture (N/mm ²)	9,1	6,5	5,0	8,0	4,5	5,8	6,7
Specific surface area (m ² /g)	150	80	40	130	20	25	85
Shrinkage (%)	7,8	7,4	5,0	8,6	1,0	5,5	7,2
Water Absorption (%)	1,0	2,0	7,0	0,1	15,0	8,0	0,2
Firing colour							
L	61,0	76,4	85,0	60,5	90,0	85,0	58,0
a	4,2	2,7	4,0	1,6	0,5	1,0	3,0
b	25,7	10,3	9,0	17,2	4,5	13,0	15,0



**CHOOSE
THE ORIGINAL
MADE IN ITALY**

**ALUBIT
LEONARDO**

**SIMPLY
THE BEST**

THE MORE EFFICIENT
AND COMPETITIVE HIGH
DENSITY ALUMINA
GRINDING MEDIA YOU
CAN FIND ON THE MARKET

 **Industrie Bitossi**
industriebritossi.com

COLOROBBLIA

 At Cersaie 2024, Colorobbia showcased a range of innovative solutions for large-size tile decoration that combine versatility with sustainability.

Highlights included the **Extra-Glazes** collection of water-based digital glazes designed for high discharge applications, and the new **Air Evolution** and **Air Evolution_Aqua** series, a set of low-emission solvent-based and water-based digital inks designed to minimise environmental impact. Colorobbia also presented a series of **water-based digital glues** aimed at reducing emissions and odours.

In response to the need to minimise the presence of free quartz in bodies for kitchen countertops, Colorobbia presented **ULTRA Low silica**, a formulation that guarantees an SiO₂ content of less than 2% and can be tailored to each customer's specific requirements.

For the production of textured and multi-relief surfaces, Colorobbia offers **FORMA Plus**, a comprehensive solution that includes the **Extra-Glazes** range of water-based digital glazes, the **Graffiti** series with water-repellent effects and the **Neogrits** collection of grits and special grits. These options allow for the creation of different types of reliefs and textures before and/or

after decoration, regardless of tile size.

For more technical surfaces, the **Microtech 70G/90G** series provides customised finishes using micro-grits, which are compatible with a wide range of firing temperatures and with all wet application technologies available on the market. They can be used individually or in combination with glazes, dispersing easily in suspension.

Colorobbia has further expanded its portfolio with the new **Multi Surface 40G** series, designed to improve aesthetics, comfort and specific technical characteristics. To streamline production processes, Colorobbia has introduced the ready-to-use **Granitech** series, with tailored formulations that allow for the creation of finishes with different R-values and gloss levels. For large formats, the company showcased a selection of new full-digital decorative coatings available in various finishes. These include the new **ULTRA** range, designed to customise surfaces ranging from slabs to false ceilings. This innovative solution features hyper-white, translucent and easily colourable substrates, reduces the percentage of free silica in the body and ensures exceptional resistance to stains, metallic scratches and heat.



A Cersaie 2024, Colorobbia ha presentato diverse novità, puntando sulla versatilità delle superfici e su soluzioni per i grandi formati, ribadendo la massima attenzione e l'impegno verso la sostenibilità.

In questo ambito, si distingue la gamma di smalti digitali a base acqua **Extra-Glazes** per alto scarico, affiancata dalle nuove serie **Air Evolution** e **Air Evolution_Aqua**, un set di inchiostri digitali a base solvente e a base acqua che riducono al minimo l'impatto ambientale. In mostra anche una serie di **colle digitali a base acqua** che riducono le emissioni e gli odori.

In risposta all'esigenza di ridurre al minimo la presenza di quarzo libero nei supporti dei piani cucina, Colorobbia ha presentato **ULTRA Low silica**, una formulazione che garantisce contenuti di SiO₂ inferiori al 2%, studiata in base alle esigenze di ciascun cliente.

Per la realizzazione di superfici strutturate e multirilievi, la proposta Colorobbia è **FORMA Plus**, che comprende la gamma di smalti digitali all'acqua **Extra-Glazes**, la serie **Graffiti** con effetti idrorepellenti e la collezione **Neogrits** (graniglie e graniglie speciali). Queste opzioni permettono di sviluppare tutti i tipi di rilievi e strutture prima e/o

dopo la decorazione, indipendentemente dal formato desiderato.

Per le superfici più tecniche, la serie **Microtech 70G/90G** permette di personalizzare le finiture attraverso micrograniglie, progettate per coprire un ampio range di temperature di cottura e compatibili con tutte le tecnologie di applicazione ad umido disponibili sul mercato, sia singolarmente che in combinazione con smalti, disperdendosi facilmente in sospensione.

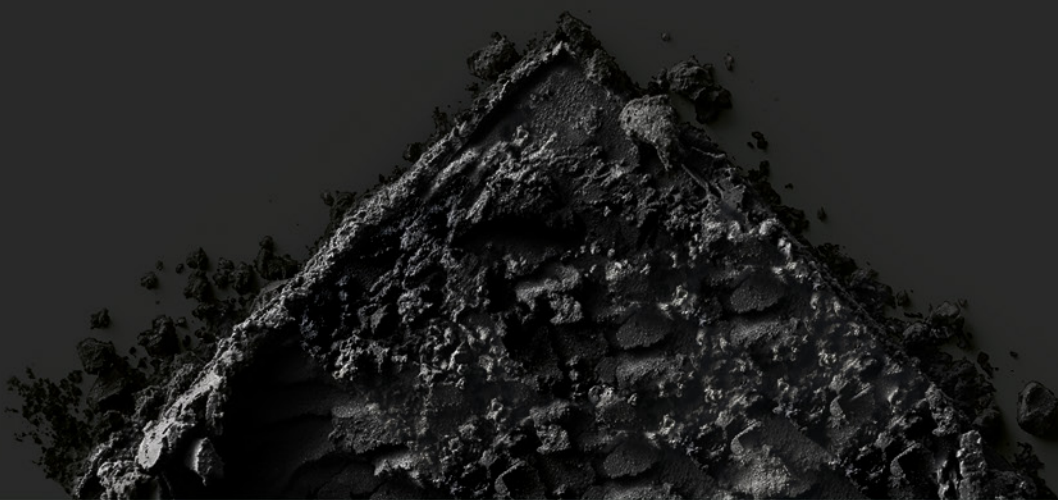
La proposta Colorobbia si amplia con la nuova serie **Multi Surface 40G**, che migliora gli aspetti estetici e di comfort, oltre ad alcune caratteristiche tecniche. Per facilitare la gestione della produzione è stata realizzata anche la serie **Granitech** (ready to use) che, attraverso formulazioni ad hoc, permette lo sviluppo di finiture con valori R e livelli di brillantezza diversi.

Per i grandi formati, in mostra le nuove coperture digitali per la decorazione full digital, disponibili in diverse finiture. Si distingue la nuova gamma **ULTRA**, progettata per personalizzare qualsiasi superficie, dalle lastre ai controsoffitti, offrendo soluzioni come iperbianchi, traslucidi e substrati ad alta colorabilità, oltre a ridurre la percentuale di silice libera nel supporto e a garantire elevata resistenza alle macchie, ai graffi metallici e al calore.





BLACK COPPER OXIDE . THE POWER OF POWDER



RAW MATERIAL FOR CERAMICS.

Coming from meticulously selected chrome sand and subjected to a micronization process. It allows the **customization of your tiles tones.**

Ecoterm srl . Via dell'Industria 598 . 41038 San Felice sul Panaro (MO) Italy . T. +39 0535 83002 . ecoterm.info



Travel notes of a backpacking geologist

Chapter 2: The 1990s

Appunti di viaggio di un geologo “zaino in spalla”

Capitolo 2: Gli anni ‘90

Gian Paolo Bertolotti (geo.bertolotti@libero.it)

The 1990s marked a crucial period in my career, giving me the opportunity to apply my geological expertise in a practical context by working as an assistant engineer for leading Italian plant engineering companies. My job was to ensure proper handling of raw materials in industrial production, a field in which theory and practice converge. While analysing natural deposits of clays, kaolins, feldspars and sands in the quarry and laboratory is one thing, ensuring consistent, homogeneous mixtures in volumes of tens of tonnes per day to sustain the round-the-clock operations of a 24/7 industrial facility is quite another.

The development of increasingly sophisticated and costly machinery required ever greater care in selecting raw materials for the formulation of highly complex ceramic products. Securing these materials in the required quality and quantity often posed significant challenges on a global scale.

MY EXPERIENCE IN THAILAND

One of the most significant moments of my career during this period was my involvement in the construction and start-up of a major new sanitaryware factory in Thailand. This project kept me on-site for nearly two years, initially as a technologist and later as site manager, where I coordinated a team of over 15 Italian technicians.

Although the project made exclusive use of local raw materials, the biggest challenges lay in site management and in balancing the expertise and personalities of experienced technicians with the client's expectations. This experience, which was more about human dynamics than geology, served as a valuable life lesson, enriching me both professionally and personally.

UNFORGETTABLE JOURNEYS AND ENCOUNTERS

Later on, as part of a business unit providing support to commercial areas, I had the opportunity to work closely with numerous sanitaryware manufacturers in different countries and to study local raw materials in depth. These experiences brought with them a wealth of memorable encounters and episodes. In Myanmar, for instance, the factory manager was a uniformed soldier who had been wounded in battle and subsequently reassigned by the government to oversee ceramic production. In Algeria, during a period of severe instability due to terrorism, the factory manager carried a firearm during site visits, keeping it within reach near the steering wheel for security.

Gli anni Novanta hanno rappresentato una fase cruciale della mia carriera, durante la quale ho avuto l'opportunità di mettere a frutto il mio background di geologo lavorando come assistente tecnico per importanti società impiantistiche italiane. Il compito, in questo caso, era assicurare la corretta gestione delle materie prime nel contesto di produzioni industriali, un ambito in cui la teoria e la pratica devono confrontarsi. Infatti, un conto è analizzare direttamente in cava e poi in laboratorio depositi naturali di argille, caolini, feldspati e sabbie; un altro è definire e garantire miscele costanti ed omogenee, in volumi anche di decine di tonnellate al giorno, per soddisfare la continuità produttiva richiesta da un'industria attiva 24 ore su 24, 365 giorni l'anno.

La notevole evoluzione dei macchinari, sempre più sofisticati e costosi, richiedeva anche allora una maggiore attenzione nella selezione delle materie prime utilizzate nella formulazione di prodotti ceramici sempre più complessi. Materie prime spesso difficili da reperire, in giro per il mondo, in quantità e qualità adeguate.

L'ESPERIENZA IN TAILANDIA

Uno dei momenti più significativi della mia carriera in quegli anni è stato il coinvolgimento nella costruzione e avviamento di una nuova grande fabbrica di sanitari in Thailandia. Que-

sto progetto mi ha richiesto quasi due anni di impegno sul campo, inizialmente come tecnologo e poi come capo cantiere, coordinando un team di oltre 15 tecnici italiani.

Sebbene il progetto fosse basato sull'uso esclusivo di materie prime locali, le principali sfide riguardavano la gestione del cantiere e la necessità di armonizzare le competenze e le personalità di tecnici esperti con le aspettative del cliente. Questa esperienza, più “umana” che geologica, è stata per me un'importante scuola di vita, sia dal punto di vista professionale che personale.

VIAGGI E INCONTRI INDIMENTICABILI

In seguito, come membro di una business unit a supporto delle aree commerciali, ho avuto la possibilità di conoscere numerosi produttori di sanitari in diversi Paesi e di approfondire lo studio delle materie prime locali. Tra i tanti ricordi spiccavano episodi che raccontano la varietà delle esperienze vissute e dei personaggi incontrati. Come in Myanmar, dove il direttore di fabbrica con cui collaboravo era un militare in divisa, mutilato in battaglia, che il governo aveva destinato alla gestione della produzione ceramica. Oppure in Algeria, durante un periodo di forte instabilità a causa del terrorismo, il direttore di fabbrica ci accompagnava a visitare gli stabilimenti tenendo sempre la pistola vicino al volante per sicurezza.



Visit to a quarry in Saudi Arabia in 1996
Visita ad una cava in Arabia Saudita nel 1996

GEOLOGICAL RESEARCH PROJECTS

During that period, I was also involved in a number of geological research projects. Two particularly interesting projects involved prospecting for ceramic clays, one in Saudi Arabia and the other in Ukraine.

In **Saudi Arabia**, near Jeddah, the biggest challenge was not the work itself but ensuring that the search area did not fall within the sacred boundaries of Mecca, which are off-limits to non-Muslims. Communication with the quarry manager, a Yemeni who spoke only Arabic, was greatly facilitated by the famous expressiveness of Italian gestures!

The situation in **Ukraine**, specifically in the Donetsk region, was entirely different. As a geological consultant, I participated in the early stages of a major new mining project to exploit the area's renowned plastic clays, which are highly sought after for porcelain stoneware production. Unfortunately, this area continues to face severe political challenges today, but based on my more than 30 years of experience I remain convinced that the quality and quantity of these clay deposits are unmatched anywhere in the world.

Looking forward, I believe there is tremendous potential in exploring geologically untapped regions for ceramic resources, particularly in sub-Saharan Africa. My recent work in Central and South Africa has reinforced this conviction, presenting exciting opportunities for both research and industry in the near future. But that's another story, which I'll leave for the next instalment. ■

PROGETTI DI RICERCA GEOLOGICA

Anche in quegli anni non sono mancate però le ricerche geologiche. Molto interessanti sono stati due progetti relativi a prospezioni di argille per ceramica: uno in Arabia Saudita e uno in Ucraina.

In **Arabia Saudita**, vicino a Jeddah, la principale difficoltà non riguardava tanto il compito assegnato, quanto piuttosto la necessità di verificare che l'area di ricerca non rientrasse nel perimetro sacro della Mecca, vietato ai non musulmani. La comunicazione con il responsabile delle cave, uno yemenita che parlava solo arabo, è stata senza dubbio facilitata dalla proverbiale gestualità italiana!

Ben diverso il contesto in **Ucraina**, più precisamente nella regione di Donetsk. Qui, come consulente geolo-

gico, ho partecipato alle prime fasi di avviamento di una nuova importante attività mineraria riguardante le famose e ricercatissime argille plastiche per il grès porcellanato. Purtroppo, oggi quest'area vive una situazione politica ancora molto difficile, ma, per la mia esperienza ultratrentennale, ritengo che la qualità e la quantità di questi depositi argillosi resti ancora unica al mondo.

Sono però convinto che ricerche in aree geologicamente ancora poco esplorate dal punto di vista ceramico, come i Paesi dell'Africa subsahariana, potranno portare a risultati interessanti nel prossimo futuro. Le mie esperienze recenti in Africa Centrale e Sudafrica rafforzano questa ipotesi, aprendo prospettive promettenti per il futuro della ricerca e dell'industria. Ma questa è un'altra storia che lascio alla prossima puntata. ■



In a sanitaryware factory in Thailand, 1994
In una fabbrica di sanitari in Thailandia, anno 1994



In Ukraine in 1999
In Ucraina nel 1999

THE TRANSITION 5.0 PLAN FOR THE CERAMIC INDUSTRY

IL PIANO TRANSIZIONE 5.0 PER L'INDUSTRIA CERAMICA

Stefano Lugli, Priscilla Russo – ACIMAC (Italy)

Energy efficiency has always been a top priority for the ceramic industry given the sector's energy-intensive nature. This was particularly evident at the recent edition of Tecna, where numerous technological innovations aimed at enhancing sustainability were unveiled, and the topic featured prominently in debates, conferences and award ceremonies held during the exhibition. For this reason, the ceramic industry has always looked favourably on European and national initiatives designed to facilitate the energy transition, including the new Transition 5.0 Plan which is allocating **€6.3 billion of EU funding** exclusively to projects aimed at improving the energy efficiency of Italian industry. This ambitious measure combines the challenges of energy sustainability with the opportunities offered by an advanced level of digitalisation. Transition 5.0 is not merely an opportunity to reduce consumption and emissions but a strategic programme for enhancing Italian excellence through innovation and sustainability. Italy will receive the funding through the European REPowerEU Plan, which aims to reduce the EU's dependency on Russian gas supplies and lays the foundations for a transformative production model that embraces circularity.

THE SPECIFICS OF THE ITALIAN PLAN

The new measure, introduced into the National Recovery and Resilience Plan (NRRP) subsequent to EU Council Implementing Decision 2023/16051 of 8 December 2023, aims to help businesses navigate the digital and energy transition by granting tax credits and is expected to bring **a reduction of 0.4 Mtoe in final energy consumption in Italy over the period 2024-2026** (a figure agreed on with the EU).

Since then, a series of national provisions have been adopted to implement the plan, the most recent of which was dated 6 August and led to the launch of a digital platform for project submissions. Several application circulars and FAQs have subsequently been issued to address key questions that the new tool had raised among experts.

Unfortunately, the provision is severely constrained by the **European DNSH (Do No Significant Harm)** rules and has consequently imposed major limitations on the use of European funding for energy efficiency improvements in the ceramic industry. While excluding most potential interventions targeting gaseous emissions from production sources such as spray dryers, kilns and dryers, the provision does allow for efficiency improvement projects in all other ceramic production sub-processes, including raw materials handling, pressing and internal logistics.

Il settore ceramico, per sua natura energivoro, ha sempre posto grande attenzione al tema dell'efficientamento energetico. Alla recente edizione di Tecna sono state innumerevoli le proposte tecnologiche studiate meticolosamente in funzione di tutti gli aspetti legati alla sostenibilità, argomento peraltro centrale anche nei numerosi dibattiti, convegni e premiazioni in calendario durante la manifestazione. Il settore ha quindi sempre guardato con favore a tutti i provvedimenti agevolativi europei e nazionali che supportassero i progetti tesi a favorire la transizione energetica. Tali provvedimenti sono sfociati nel nuovo Piano di Transizione 5.0 che, per quanto riguarda l'Italia, prevede un importo di **6,3 miliardi di euro devoluto dalla UE**, da destinare esclusivamente all'efficientamento energetico dell'industria italiana.

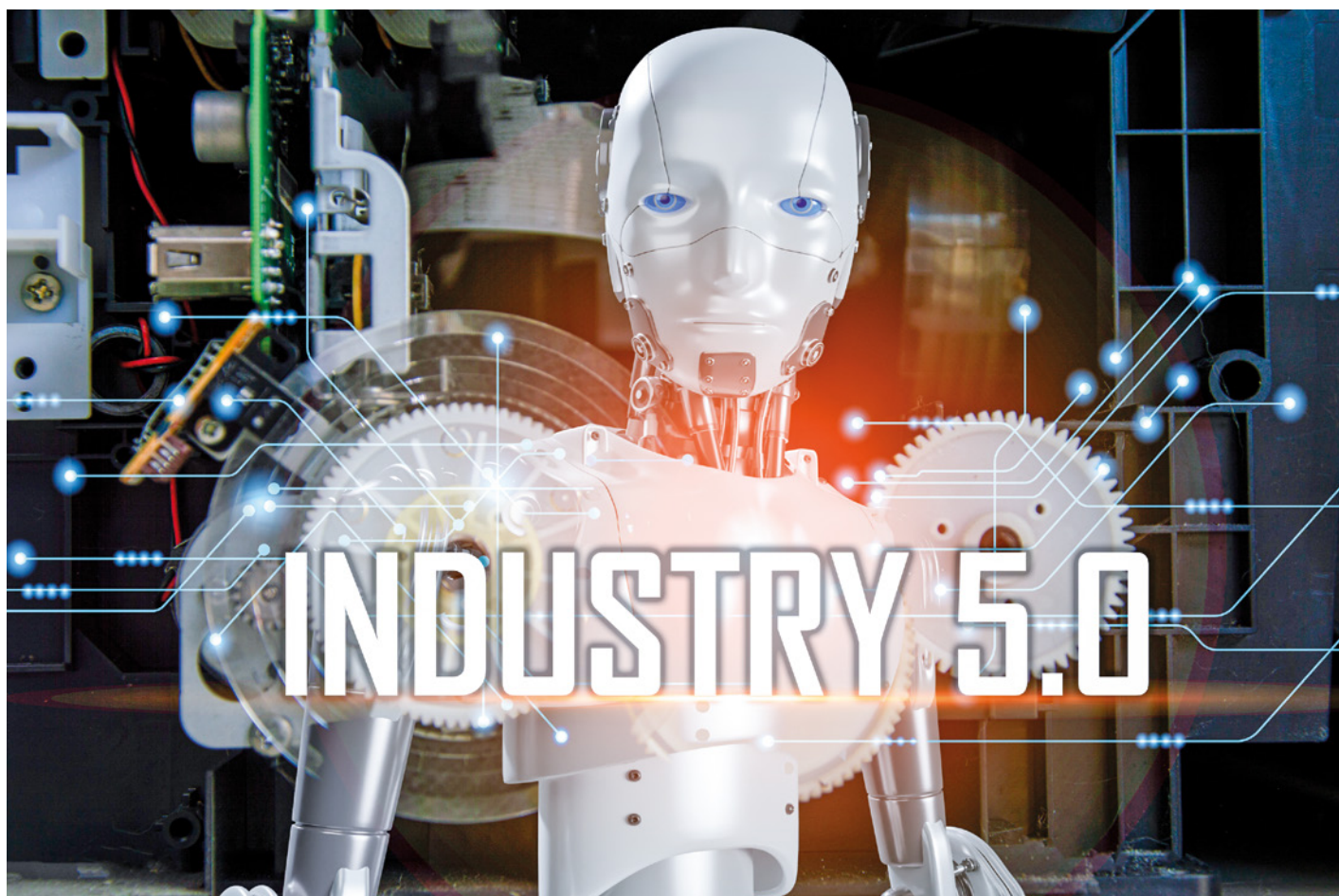
Questa misura ambiziosa coniuga le sfide della sostenibilità energetica con le opportunità offerte dalla digitalizzazione avanzata. La Transizione 5.0, infatti, non rappresenta solo un'occasione per ridurre consumi ed emissioni, ma un movimento strategico per valorizzare le eccellenze italiane in chiave innovativa e sostenibile. Il piano risponde alla necessità europea di una maggiore indipendenza energetica dalle forniture di gas russo, ponendo le basi per una trasformazione produttiva all'avanguardia che promuova la circolari-

tà. La dotazione finanziaria prevista per il l'Italia trova infatti il suo presupposto nel Piano Europeo REPowerEU.

IL PIANO ITALIANO NELLO SPECIFICO

La nuova misura, introdotta nel PNRR dopo la decisione di esecuzione del Consiglio dell'UE 2023/16051 dell'8 dicembre 2023, mira a favorire la transizione digitale ed energetica delle imprese tramite la concessione di crediti d'imposta e dovrebbe determinare per l'Italia (cifra concordata con l'UE) **un risparmio di 0,4 Mtep nel consumo di energia finale relativo al periodo 2024-2026**. Da allora si sono succeduti una serie di provvedimenti nazionali per dare attuazione al piano, l'ultimo, che ha determinato l'apertura della piattaforma digitale sulla quale presentare i progetti, è del 6 agosto scorso. In seguito, sono state emanate diverse circolari applicative e FAQ per risolvere i principali dubbi che il nuovo strumento aveva suscitato tra gli esperti.

Purtroppo la "messa a terra" del provvedimento, pesantemente condizionato dalle regole del **DNSH europeo**, ha creato forti limitazioni all'impiego dello stanziamento europeo per finanziare l'efficientamento energetico in ceramica, escludendo la maggior parte dei possibili interventi circa le emissioni gassose da fonte produttiva (atomizzatori, forni ed essiccatoi), ma nello stesso



For a number of reasons – primarily the complexity of the procedure, along with the five-year post-investment monitoring obligations and the significant costs involved – the Transition 5.0 Plan has struggled to gain traction in its first quarter of implementation. In response, the Italian government is taking steps to address these issues by proposing a substantial increase in the tax credit percentages. As a result, the current rates of 35%, 40% and 45% of the investment value, depending on the level of energy savings achieved, are expected to rise to **50%, 55% and 60%**. Taking into account the potential for further improvements, an investment of €2.5 million could result in a tax credit of **€875,000 for energy savings between 5% and 10%, €1 million for savings between 10% and 15% and €1,125,000 for savings exceeding 15%**.

APPLICATION OF THE PLAN BY ITALIAN CERAMIC COMPANIES

Industry 4.0 revolutionised the ceramic industry with the introduction of advanced automation, robotics and real-time data management. Transition 5.0 takes these innovations even further, not only enhancing processes but also fostering interconnected and sustainable production. By integrating predictive analytics, artificial intelligence and Internet of Things (IoT) with green energy management systems, it achieves optimal efficiency while minimising environmental impact.

As previously noted, a significant limitation in applying the Italian Transition 5.0 Plan to the ceramics sector lies in the mandatory adherence to the DNSH principle, which aims to ensure that investments **do no significant harm** to the environment by balancing economic growth with protection of the ecosystem. However, in the initial version of the Italian implementing de-

tempo consentendo i progetti di efficientamento in tutti gli altri sottoprocessi produttivi ceramici (dalle materie prime alla pressatura fino ad arrivare alla logistica interna).

Per una serie di motivazioni legate in primis alla complessità della procedura, ma anche agli obblighi di monitoraggio quinquennali post investimento e ai costi non indifferenti della pratica, in questo primo trimestre di applicazione il Piano Transizione 5.0 sta facendo fatica a decollare, tant'è che il Governo italiano sta correndo ai ripari innalzando sensibilmente le percentuali di beneficio che, dagli attuali 35%, 40% e 45% del valore dell'investimento a seconda del livello di risparmio ottenuto, dovrebbe passare al **50%, 55% e 60%**. Al netto dei possibili ulteriori miglioramenti in corso, un investimento da 2,5 milioni di euro può determinare un **credito d'imposta pari a 875.000,00 euro se la soglia di risparmio energetico raggiunta è compresa tra il 5 e il 10%, di 1 milio-**

ne di euro tra il 10 e il 15%, di 1.125.000 euro se si supera il 15%.

L'APPLICAZIONE DEL PIANO NELLE INDUSTRIE CERAMICHE ITALIANE

L'Industria 4.0 aveva già rivoluzionato il comparto ceramico introducendo automazione avanzata, robotica e gestione dei dati in real-time. La Transizione 5.0 spinge ancora più in là questi concetti, non limitandosi a migliorare i processi ma promuovendo una produzione interconnessa e sostenibile. L'integrazione di strumenti di analisi predittiva, intelligenza artificiale e Internet of Things (IoT) con sistemi di gestione dell'energia verde consente di ottenere un'efficienza ottimale senza compromettere l'ambiente.

Come già evidenziato, un significativo vincolo all'applicazione del Piano italiano Transizione 5.0 in ceramica è rappresentato dall'applicazione "indispensabile" del principio DNSH (Do No Significant Harm) **"non arre-**

cree, the application of this principle proved particularly challenging for energy-intensive industries like ceramics, which are characterised by high levels of gaseous emissions.

The Italian government entered into lengthy negotiations with the EU (a process that is still under way) with the support of **Confindustria Ceramica** and **ACIMAC**, leading to a slight relaxation of the initial constraints. However, energy efficiency projects involving spray dryers, kilns and dryers remain severely restricted (with current exemptions, they are possible in no more than 5-10% of cases). In contrast, projects involving electrical or pneumatic energy are not subject to these limitations, paving the way for improvements in other areas.

This includes interventions on grinding lines, the end-of-line stage and logistics, press replacements, the introduction of new digital decoration lines and improvements in grinding and polishing technology.

MINI-GUIDE FOR ACCESS TO INCENTIVES

The interventions must focus on just one production process per project. Regarding the definition and classification of the ceramic production process covered by the investment, reference can be made to the decree of 29 January 2007, Issuing of guidelines for the identification of the best available techniques (BATs). The following subdivision can be considered:

1. Powder preparation (grinding and spray drying)
2. Forming (pressing)
3. Drying
4. Surface preparation and enhancement (glazing)
5. Handling and storage activities
6. Firing and thermal transformation (kilns)
7. Form finishing (cutting and polishing)
8. Control, sorting, packaging and palletisation (end-of-line)
9. Logistics and warehousing

The assessment must always be conducted on a case-by-case basis. Projects may cover two or more of the aforementioned interconnected processes or may focus on even more finely divided process stages.

As with the previous 4.0 framework (still applicable but alternative and not cumulative with 5.0), the scope of eligible assets includes capital goods accompanied by software for energy monitoring and improvement, as well as systems for quality and environmental control.

It is important to note that the required energy savings are not defined by an absolute value (e.g. a minimum of x kWh saved) but are instead measured as a relative percentage improvement compared to the company's pre-intervention baseline (the min-

care un danno significativo"

all'ambiente, principio che nasce per coniugare crescita economica e tutela dell'ecosistema, garantendo che gli investimenti siano realizzati senza pregiudicare le risorse ambientali. Nella prima versione del decreto attuativo italiano l'applicazione di tale principio era largamente penalizzante per i settori (come le ceramiche) fortemente energivori e caratterizzati da emissioni gassose elevate.

Il Governo italiano ha iniziato una lunga trattativa con la UE (tuttora in corso), supportato in primis da **Confindustria Ceramica** e **ACIMAC**, che ha portato a un lieve alleggerimento dei vincoli esistenti. Tuttavia, i progetti di efficientamento energetico che coinvolgono atomizzatori, forni ed essiccatoi restano tuttora fortemente penalizzati (possibili, con le esenzioni esistenti attualmente in non più del 5-10% dei casi). Per contro gli interventi che impiegano energia elettrica o pneumatica non sono soggetti a tali restrizioni, il che ha aperto la strada a progetti di miglioramento in altri ambiti. Disco verde quindi agli interventi sulle linee di macinazione sul fine linea e logistica, alla sostituzione delle presse, all'introduzione di nuove linee di decorazione digitale e a miglione nel campo delle tecnologie di rettifica e levigatura.

MINI-GUIDA PER L'ACCESSO AGLI INCENTIVI

Gli interventi devono riguardare un singolo processo produttivo per progetto. Circa la definizione di processo produttivo cera-

mico interessato all'investimento e alla sua classificazione/suddivisione, è possibile prendere come riferimento quanto indicato nel decreto del 29 gennaio 2007 *Emanazione delle linee guida per l'individuazione delle migliori tecniche disponibili (BAT)* e che si potrebbe tradurre nella seguente suddivisione:

1. Preparazione polveri (macinazione e atomizzazione)
2. Formatura (pressatura)
3. Essiccazione
4. Preparazione e arricchimento della superficie (smaltatura)
5. Attività di movimentazione e stoccaggio
6. Cottura e trasformazione termica (forni)
7. Finitura di forma (taglio e levigatura)
8. Controllo, scelta, confezionamento e pallettizzazione (fine linea)
9. Logistica e magazzino

La valutazione va sempre fatta caso per caso e non è escluso che si possano presentare progetti anche relativi a due o più processi di cui sopra in continuità tra loro, oppure progetti con processi ulteriormente segmentati rispetto alla soluzione prospettata.

Infatti, come per la precedente 4.0 (tuttora applicabile, ma alternativa e non cumulabile con la 5.0) il perimetro dei beni agevolabili su cui si fonda la misura sono i beni strumentali, accompagnati dai software per il monitoraggio e il miglioramento energetico e i sistemi per il controllo della qualità e l'ambiente.

Da tenere ben presente che il risparmio energetico da ottenersi



EXPO REVESTIR

10—14
March
2025

Brazilian exhibition of
coverings, sanitary
ware, faucets and
finishing materials

São Paulo, Brazil

São Paulo Expo Pavilion
Rodovia dos Imigrantes, Km 1,5

 /exporevestir

 /exporevestir_oficial

 /company/exporevestir

exporevestir.com.br

Treading new paths

Promotion



Organization

NÜRNBERG MESSE

imum required energy saving is 5% for interventions on an individual production process).

Clearly, when working on obsolete and technologically outdated processes it is normally easier to meet the energy saving targets required to qualify for the tax benefit.

In addition, a crucial aspect highlighted by ACIMAC to the relevant Ministry from the outset is the normalisation of energy consumption data. Energy savings must always be correlated with production data both before and after the intervention. This means that a project can meet the targets, and thus qualify for the benefit, even without a reduction in energy consumption, provided there is a significant increase in annual production or a reduction in factors such as maintenance times, waste or line tooling times. For detailed examples relating to the ceramic industry, refer to **Table 1** from the MIMIT/GSE Application Circular dated 16 August 2024.

One particularly interesting aspect of the plan is the possibility of **complementing the principal investment, which focuses on capital goods, with secondary investments** such as the introduction or enhancement of photovoltaic systems or training projects. These secondary investments are financed at the same rates as the principal investment, apart from photovoltaic systems which are eligible for an additional bonus.

APPLICATION CONSIDERATIONS

The **Plan is set to end on 31 December 2025**, with a two-month grace period (February 2026) to allow companies to submit the extensive documentation required. By this date, all equipment must be delivered, installed, tested and interconnected (an Industry 4.0 expert opinion is also required). Given the tight timeframe, **ACIMAC has already requested an extension, which is currently expected to be approximately 4 months.**

Procedural aspects to note:

- The reference is based on annual consumption (e.g. 2024 compared to 2023)
- There is no requirement for a particularly long measurement period, nor is there a minimum sampling frequency. Estimates can be used, and it is recommended that they are supported by measurements that accurately reflect the production cycle and its intensity.

non è in valore assoluto (minimo di x kwh risparmiati), ma sempre relativo a una percentuale di incremento (minimo del 5% nel caso di interventi sul singolo processo produttivo) rispetto alla situazione esistente in azienda prima dell'intervento.

Appare quindi evidente che più si interviene su processi obsoleti e non più tecnologicamente all'avanguardia più normalmente è facile centrare gli obiettivi previsti per il raggiungimento dei valori di risparmio che consentono l'ottenimento del beneficio fiscale.

Non solo. Un fondamentale aspetto da considerare, che ACIMAC ha fin dall'inizio fortemente rimarcato al Ministero competente, è quello della normalizzazione del dato di consumo energetico: il risparmio va sempre correlato al dato di produzione ottenuto sia prima dell'intervento che successivamente; in altre parole anche a parità di consumo energetico un progetto può centrare l'obiettivo, e quindi ottenere il beneficio, anche solo grazie al fatto che la produzione annua aumenta significativamente oppure diminuiscono i tempi di manutenzione, gli scarti, i tempi per gli attrezzaggi della linea, ecc.). Si veda a questo proposito la **tabella 1** che riporta gli esempi relativi al settore ceramico tratti dalla Circolare applicativa Mimit/GSE del 16 agosto scorso.

Infine, molto interessante il fatto che al **progetto principale cosiddetto “trainante” e basato sui beni strumentali è possibile aggiungere anche beni “trainati”** ovvero l'introduzione/implementazione di sistemi di fotovoltaico o progetti formativi, tutti finanziati con le stesse aliquote dei beni trainanti, con l'esclusione del fotovoltaico, che ha addirittura un'ulteriore maggiorazione.

RIFLESSIONI APPLICATIVE

Fatta salva una coda di due mesi (febbraio 2026) per la presentazione da parte delle aziende della corposa documentazione richiesta, **il Piano terminerà il 31/12/2025**. Entro questa data i beni devono essere consegnati, installati, collaudati e interconnessi (la perizia 4.0 è comunque richiesta). Poiché le tempistiche sono molto strette, **ACIMAC si è già attivata per chiedere una proroga che oggi, verosimilmente, potrebbe essere di circa 4 mesi.**

Circa gli **aspetti procedurali** si tenga conto che:

- Il riferimento è sui consumi annui (2024 su 2023, ecc.)
- Non è necessaria una temporalità di misurazione dei consumi particolarmente prolungata, né è prevista una frequenza minima nei campiona-

TAB. 1		
Sector / Plant Settore / Impianto	Description of performance indicators Descrizione Indicatori di prestazione	Performance indicators Indicatori di prestazione
Ceramic sector Settore ceramico	Thermal or electrical energy consumption per tonne of processed ceramic product Consumo di energia termica o elettrica rispetto alla tonnellata di prodotto ceramico lavorato	[tep/t]
Raw material preparation and regeneration plants Impianti di preparazione e rigenerazione terre	Power consumption per tonne of input material (clay, sand, additives, water) Consumo di energia elettrica rispetto alla quantità di materiale in ingresso (terra, sabbia, additivi, acqua)	[tep/t]
Forming plants Impianti per la formatura	Thermal or electrical energy consumption per tonne of processed product Consumo di energia termica o elettrica rispetto alla quantità di prodotto lavorato	[tep/t]
Drying Essiccazione	Thermal or electrical energy consumption per tonne of dried product Consumo di energia termica o elettrica rispetto alla quantità di prodotto essiccato	[tep/Kg]
Packaging plants Impianti di confezionamento e imballaggio	Thermal or electrical energy consumption per tonne of packaged product Consumo di energia termica o elettrica rispetto alla quantità di prodotto imballato	[tep/t]
Logistics Logistica	Electricity consumption in relation to the distance travelled or the number of movements and tonnes of goods actually transported Consumo di energia elettrica rispetto alla distanza percorsa o rispetto al numero di movimentazioni e alle tonnellate di merce effettivamente trasportata	[tep/m*t]; [tep/n*t];

Organised by



India's only trade fair for the ceramic and brick industry



5-7 March, 2025 | Helipad Exhibition Centre, Gandhinagar, Gujarat

Key Features of Indian Ceramics Asia 2025



10,000 +
Trade Guests



18,500 sqm
Exhibition Space



250 +
Exhibitors



International
Pavilions



Industry Forum
and Workshops



Buyer-Seller
Forum

Exhibitor Profile

- ▶ Raw materials & additives, production materials & ancillaries
- ▶ Equipment for clay preparation
- ▶ Machines for surface treatment and finishing
- ▶ Shaping, extruding, pelletizing and pressing
- ▶ Refractory materials, firing aids, kilns and equipment
- ▶ Printing technology
- ▶ Tools, spares and replacement parts
- ▶ Analytics, research & development
- ▶ Machines for red ceramics / clay brick
- ▶ Plant construction & engineering
- ▶ IT and logistics

Visitor Profile

- ▶ Tile manufacturers
- ▶ Sanitaryware manufacturers
- ▶ Tableware manufacturers
- ▶ Stoneware manufacturers
- ▶ Artistic ceramics manufacturers
- ▶ Technical ceramics / advanced ceramics manufacturers
- ▶ Insulator manufacturers
- ▶ Mine owners
- ▶ Brick manufacturers
- ▶ Technology seekers & consultants
- ▶ R&D professionals & technical educational institutes

For more information, contact:

Ms. Alexa Cordioli,
Exhibition Manager

Tel: +49 89 949 20413

E: alexa.cordioli@messe-muenchen.de

Mr. Ken Wong,
General Manager

Tel: +86 755 8663 5807

E: ken@unifair.com

Ms. Amita Singh,
Exhibition Director

Mobile: +91 99875 99973

E: amita.singh@mm-india.in

- Only one project per plant may be submitted at a time. A new project may not be submitted until the previously submitted project is completed.
- Pre-project and post-project energy certification attesting to the projected energy savings and providing a technical explanation of the results achieved must be prepared by a qualified third party. This party must certify their independence from the beneficiary and possess the appropriate administrative credentials.
- A procedure is available for accessing the benefit in cases where a comparison with a previous situation is not possible, such as in the case of a new plant. In these instances, a counterfactual scenario will be used.

For five years following the completion of the investment, the GSE (National Energy Services Operator), the Ministry's technical body responsible for managing procedures and verifications, may conduct checks to ensure that the declared energy saving values are attained subsequent to the project.

This makes it even more important for ceramic machines to be equipped with tools for measuring minimum energy consumption via PLC systems, as well as accurate measuring instruments that can track energy use in relation to the number of pieces produced and hours worked. Such precise monitoring not only simplifies the reporting of savings but also contributes to ongoing verification of the project's sustainability.

THE MANUFACTURER'S ROLE AND RESPONSIBILITIES

It is important to note that Transition 5.0 does not impose specific or additional energy efficiency obligations on manufacturers. The latest technological proposals are essentially "candidates" to meet the targets required to obtain the benefit. Unlike the 4.0 framework, where the technical characteristics of the machinery were paramount, the focus under Transition 5.0 is necessarily correlated to the pre-investment baseline. This means that there are no "5.0 ready" machines per se, but rather technologies capable of delivering adequate energy efficiency. Suppliers cannot be contested for failing to meet specific thresholds or efficiency values derived for example from literature; the only valid metric is the comparison between consumption values before and after introduction of the new technologies. The manufacturer's role is therefore crucial, as he is the only party capa-

ble to provide the necessary data (stimes, supportate (è il consiglio) da misurazioni in grado di fotografare correttamente il ciclo produttivo e la sua intensità

- Non è possibile presentare più di un progetto alla volta per singolo stabilimento; prima di presentarne altri è necessario che sia ultimato quello presentato
- La certificazione energetica ex ante ed ex post che attesta i valori progettuali di risparmio energetico, e giustifica tecnicamente i risultati raggiunti, deve essere predisposta da specifico soggetto abilitato, che dovrà attestare la sua terzietà rispetto al beneficiario ed essere dotato di apposita copertura amministrativa
- È prevista una procedura di accesso al beneficio anche nei casi (es. nuovo stabilimento) in cui manchi la possibilità di un confronto con una situazione iniziale pregressa (si ricorrerà al cosiddetto scenario controfattuale).

Per i 5 anni successivi alla conclusione dell'investimento il GSE (Ente Gestore dei Servizi energetici nazionali), organismo tecnico del Ministero incaricato della gestione della procedura e delle verifiche, potrà effettuare controlli finalizzati alla verifica del mantenimento anche ex post dei valori di risparmio energetico dichiarati in sede di progetto.

A maggior ragione diventa importante, ad esempio, che le macchine per ceramica siano dotate di misure dei consumi energetici minimo tramite PLC, ma anche di veri e propri strumenti di misura da relazionare poi al numero di pezzi prodotti e alle ore lavorate. Questo monitoraggio accurato non solo facilita la rendicontazione del risparmio, ma contribuisce anche alla verifica continua della sostenibilità del progetto.

IL RUOLO E LE RESPONSABILITÀ DEL FABBRICANTE

Va precisato che la Transizione 5.0 non ha portato all'insorgenza di specifici e aggiuntivi obblighi di efficientamento energetico in capo al fabbricante: le proposte tecnologiche più recenti sono infatti tutte "candidate" a garantire i target per ottenere il beneficio anche perché, a differenza della 4.0 dove le caratteristiche tecniche dei macchinari erano del tutto predominanti, il tema va necessariamente correlato alla situazione attuale ante investimento. Non potranno in altre parole esistere macchine "5.0 ready" ma "soltanto" tecnologie in grado di garantire un'adeguata efficienza energetica, né si potranno contestare le forniture perché non raggiungono determinate soglie o valori di efficienza, magari tratti dalla letteratura: vale esclusivamente





WHAT'S TRENDING NEXT HAPPENS HERE FIRST

Everything Tile and Stone, Covered.

Year after year, Coverings captivates and inspires thousands of industry professionals with nine miles of breathtaking tile and stone exhibits and countless business-building resources.

Coverings 2025 celebrates the timeless beauty, durability, sustainability, and versatility of ceramic tile and natural stone that enhance the environments where we live, work, and create lasting memories. 1,100 immersive exhibits and a robust education program bring inspiration to life within this global showcase.

Discover, collaborate, and interact amongst the origins of upcoming trends and innovations, setting the stage for what's next in tile and stone.

Orlando, Florida April 29 - May 2, 2025

REGISTER NOW AT **Coverings.com**

#Coverings2025

Coverings®
THE GLOBAL TILE & STONE EXPERIENCE

ble of providing normalised consumption data for the new technology.

Moreover, as clearly outlined in the Operating Circular of 16 August, both pre-project and post-project certifications must rely on **traceable data derived from appropriate technical documentation**. Rather than simply providing data plate consumption values, which are often unnecessarily overstated, manufacturers must perform a more detailed estimate or measurement of overall energy consumption per hour of production or, preferably, an estimate or measurement of energy consumption per unit, weight or cubic metre of output.

THE ROLE OF ACIMAC

The association can provide technology suppliers with a document called the **"Technical Energy Efficiency Certificate"** (see the box below for details), which includes the most important information required to provide an accurate consumption figure. To prepare this certificate, experts must use MID-certified measuring instruments, as shown by the test reports attached to the certificate. This certification can also be tailored to specific cases within the plant in question, serving as an *a priori* validation that can be provided to the customer as part of their documentation.

Additionally, through its Facilitated Finance Area, Acimac is ready to assist technology manufacturers and ceramic companies in navigating the procedures related to Transition 5.0. This support draws on Acimac's in-depth understanding of the sector's production processes, while the SBS Training School is fully equipped to provide comprehensive and in-depth training on the subject.

CONCLUSIONS

Transition 5.0 marks a significant technological and cultural shift aimed at integrating sustainability and digital innovation within the industry. While presenting operational and regulatory complexities, with the necessary precautions it also offers an opportunity for the ceramic sector to evolve. With careful planning and collaboration between companies, manufacturers and institutions, the industry will be able to initiate a gradual process of adaptation that will help redefine its role in a production landscape that is increasingly focused on efficiency and sustainability.

il raffronto tra consumi ex ante e quelli ex post introduzione delle nuove tecnologie. Il ruolo del fabbricante sarà quindi fondamentale perché soltanto lui e nessun altro potrà fornire i dati di consumo "normalizzati" della nuova offerta tecnologica.

Peraltro, come ben espresso nella Circolare Operativa del 16 agosto scorso, nella certificazione ex ante (e anche in quella ex post) ci si dovrà basare su **dati tracciabili desunti da opportuna documentazione tecnica**. I fabbricanti, pertanto, non potranno limitarsi a fornire i valori di consumo "di targa" (tante volte inutilmente sovradimensionati), ma dovranno eseguire una stima/misura dei consumi energetici complessivi per ora di produzione o, ancor meglio, una stima/misura dei consumi energetici per unità/peso/m³ prodotta.

IL RUOLO DI ACIMAC

L'Associazione è in grado di predisporre per le aziende fornitrici di tecnologia un documento denominato **"Attestazione Tecnica di efficienza energetica"** (per i contenuti vedi box seguente) che riporterà le informazioni ritenute più probanti e qualificanti al fine di fornire un dato di consumo corretto. Per ottenerlo esperti in materia utilizzeranno apparecchiature di misura certificate MID, come emergerà dai test di prova allegati al-

le attestazioni. Tale attestazione potrà anche essere relativa alla singola fattispecie presente nello stabilimento interessato, diventando quindi una validazione a priori da consegnare al cliente a supporto della sua pratica. Inoltre, tramite la propria Area Finanza Agevolata, Acimac è pronta a supportare i fabbricanti di tecnologie e le aziende ceramiche nell'implementazione delle procedure legate alla Transizione 5.0, grazie alla profonda conoscenza dei processi produttivi del settore, mentre la Scuola di Formazione SBS ha tutti gli strumenti per fornire una formazione esaustiva e approfondita sul tema.

CONCLUSIONI

La Transizione 5.0 introduce un cambiamento significativo, non solo tecnologico ma culturale, con l'obiettivo di integrare sostenibilità e innovazione digitale nell'industria. Pur presentando alcune complessità operative e regolamentari, con le dovute precauzioni può rappresentare un'opportunità di evoluzione per il settore ceramico. Grazie a un'attenta pianificazione e alla collaborazione tra aziende, fabbricanti e istituzioni, il comparto può avviare un percorso di adattamento graduale, contribuendo a ridefinire il proprio ruolo in un contesto produttivo sempre più orientato all'efficienza e alla sostenibilità.

ENERGY EFFICIENCY DOCUMENT FOR PLANT AND MACHINERY

Attestations include key information such as:

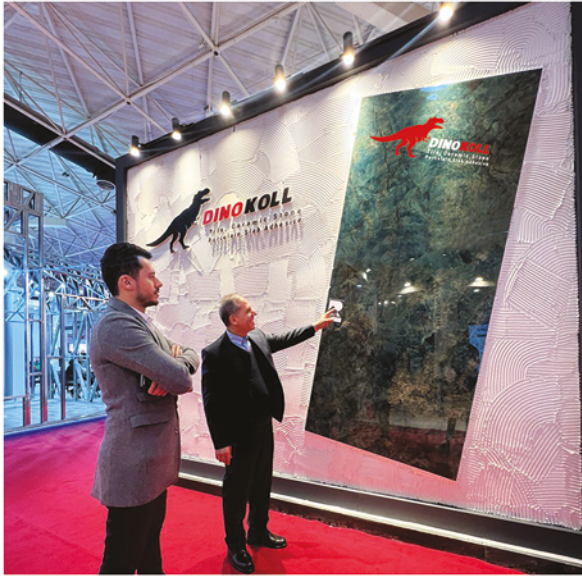
- Estimates/measurements of the machinery's main energy efficiency parameters (e.g. power consumption) with regard to consumption of electricity, compressed air, thermal energy, etc.
- Estimate/measurement of total energy consumption per hour of production. Calculation of energy consumption per unit produced, essential to assess/compare energy savings compared to the prior situation.
- Technical characteristics of the most important components (electric motors, etc.) and their evaluation in terms of energy efficiency
- Measures taken by the manufacturer to reduce the energy consumption of machinery compared to the past. ■

DOCUMENTO DI EFFICIENZA ENERGETICA PER MACCHINE E IMPIANTI

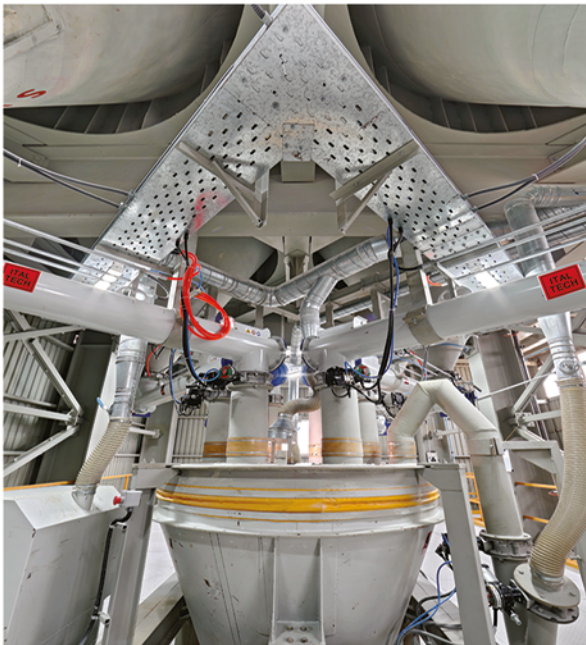
Le Attestazioni includono informazioni chiave come:

- Stime/misure sui principali parametri di efficienza energetica del macchinario (es. potenza assorbita) relativamente ai consumi elettrici, aria compressa, energia termica, ecc.
- Stima/misura dei consumi energetici complessivi per ora di produzione. Calcolo del consumo energetico per singola unità prodotta, fondamentale per valutare/confrontare il risparmio energetico rispetto alla situazione precedente
- Caratteristiche tecniche dei componenti più rilevanti (motori elettrici, ecc.) e loro valutazione in ottica di efficienza energetica
- Misure adottate dall'azienda costruttrice per ridurre i consumi energetici dei macchinari rispetto al passato. ■

DINOKOLL: Discover the Adhesive Power



Setareh Artam Derakhshan Company, under the DINOKOLL brand, has proudly transitioned from importing high-performance ceramic adhesives from Opera, Forlì, to specialized in-house production of advanced porcelain ceramic adhesives and slabs. This shift, backed by cutting-edge machinery from Castellarano, Reggio Emilia, marks a new era in premium-quality adhesives that the market has quickly embraced.



Focusing exclusively on large-format porcelain products and slabs, DINOKOLL has established itself as a global benchmark by showcasing the unmatched adhesive strength of its products. Through prominent exhibitions and live demonstrations—such as bonding slabs onto chipboard with DINOKOLL's proprietary adhesives—the brand exemplifies its powerful grip and resilience, ensuring secure installation even on flexible and non-rigid substrates.

DINOKOLL Strength you can trust, innovation you can see.



Dinokoll Building, No. 1, Bahar 2 Alley, South Shiraz, MollaSadra St. Vanak Sq. Tehran. Iran

Tel: +98 (21) 52483000
Post Code: 1435864833

info@dinokoll.com
www.dinokoll.com





23 JANUARY 2025



✉ info @ texaward.ir
🌐 www.texaward.ir

<u>Ascer</u>	<u>24-25</u>	<u>Geomix</u>	<u>21</u>	<u>Minerali Industriali</u>	<u>14</u>
<u>Bmr</u>	<u>III cop</u>	<u>Gmm Group</u>	<u>95</u>	<u>Mota</u>	<u>99</u>
<u>Cai</u>	<u>31</u>	<u>Guzman Minerals</u>	<u>22</u>	<u>Off. Smac</u>	<u>8</u>
<u>Certech</u>	<u>7-43-53</u>	<u>Hito</u>	<u>93</u>	<u>Poppi Clementino</u>	<u>4</u>
<u>Cevisama 2025</u>	<u>81</u>	<u>Hob Certec</u>	<u>23</u>	<u>Remas</u>	<u>13</u>
<u>Coverings 2025</u>	<u>115</u>	<u>Imerys</u>	<u>69</u>	<u>Sacmi</u>	<u>IV cop</u>
<u>Cta - Ceramic Technology Academy</u>	<u>87</u>	<u>Inco</u>	<u>46</u>	<u>Smaltochimica</u>	<u>12</u>
<u>Dinokoll</u>	<u>117</u>	<u>Indian Ceramics 2025</u>	<u>113</u>	<u>Spares & Service</u>	<u>119</u>
<u>Durst</u>	<u>3</u>	<u>Industrie Bitossi</u>	<u>103</u>	<u>Stephan Schmidt</u>	<u>6</u>
<u>Ecoterm</u>	<u>105</u>	<u>Inter Ser</u>	<u>35-51-61</u>	<u>Surfaces Group</u>	<u>120</u>
<u>Effediesse</u>	<u>59</u>	<u>JLD Minerals</u>	<u>101</u>	<u>System Ceramics</u>	<u>II cop</u>
<u>Eirich</u>	<u>15</u>	<u>Kajaria Ceramics</u>	<u>57</u>	<u>Texaward</u>	<u>118</u>
<u>Elle K Automazioni</u>	<u>47</u>	<u>Marcheluzzo</u>	<u>55</u>	<u>Torrecid</u>	<u>1</u>
<u>Expo Revestir 2025</u>	<u>111</u>	<u>Mecs</u>	<u>63</u>	<u>Vidres</u>	<u>2</u>

ADVERTISING



SPARES & SERVICE S.r.l.

Spare parts and equipment for ceramic industries

www.spares-service.it

FIORANO - ITALY

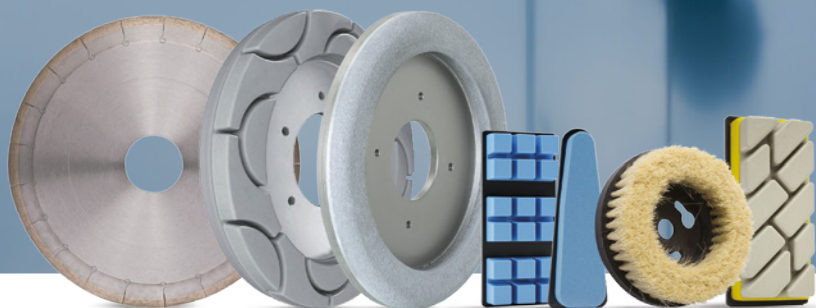
FINISHING PROCESSES IN

CERAMICS

 **Surfaces Group**
Absolute finishing

the italian worldwide
benchmark

Italian technology, innovation, know-how, research, experience, world presence, tailored solutions, green attitude



lapping, satin finishing and polishing, surface care, squaring and bevelling,

TOOLS, SKILLS, SOLUTIONS



Sustainability



Circular economy



Efficiency



Certified system



Saving



Patented product



The easy factory

THE NEW SQUARING ERA

HISTORY FLOWS, TECHNOLOGY REMAINS



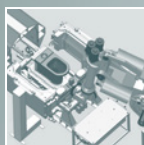
Follow us **BMR SpA**



www.bmr.it

We **A** **R** **E** Sanitaryware

[AUTOMATION] [RESEARCH] [ENVIRONMENT]



. Innovation



. Product Development



. Modelling



. Resin moulds



. Casting and handling



. Finishing



. Glazing



. Off-line Technology



. Firing



. Sorting