



7-8/2010  
www.zi-online.info

**Ziegelindustrie International**  
**Brick and Tile Industry International**

Saremo presenti  
a Tecnargilla

con testo in italiano



# L'Industria del laterizio e il suo futuro

Il risultato 2009 mostra inesorabilmente i segni della crisi che attanaglia ormai da tempo l'intero comparto: metà della capacità produttiva è rimasta inespressa.

Tra chiusure, sospensioni e scarsa utilizzazione degli impianti, l'industria italiana dei laterizi ha visto ridotta la sua produzione di un ulteriore 32% rispetto al 2008, oscillando tra il -20% degli elementi per copertura e il -56% di tavelle e tavelloni.

Se ci si riferisce al periodo ante crisi, dai 20-21 milioni di tonnellate di materiale prodotto si è passati ai 12 milioni del 2009: valore decisamente più basso dei livelli minimi (15-16 milioni) già toccati nel 1965, nel 1985 e nel 1997.

È pur vero che flebili segnali si avvertono nell'aria e cominciano a modellare le previsioni degli esperti: sintomi positivi di un trend che più che nella concretezza dei numeri si basa su ostinate aspettative di una auspicata ripresa.

Per coerenza occorrerà, però, recepire con onestà intellettuale anche quella parte delle proiezioni che si sofferma sui futuri scenari di mercato, sottolineando a chiare lettere che:

- › gli aspetti energetici e di rispetto ambientale indirizzeranno sempre più le scelte di committenti e progettisti
- › l'utente finale sarà maggiormente condizionante nella individuazione delle soluzioni edilizie giudicate più idonee

› l'informazione e la formazione costituiranno elementi fondamentali nella selezione "darwiniana" di materiali e sistemi costruttivi

› la velocizzazione delle fasi esecutive e la sicurezza in cantiere obbligheranno a prese di responsabilità più mature e orientate



› la grande e complessa dimensione del patrimonio edilizio da riqualificare e valorizzare si configurerà come il mercato quantitativamente più significativo

› ricerca e innovazione saranno gli strumenti per forgiare soluzioni e proposte indispensabili per il rapido perseguimento degli obiettivi

› saranno necessari idonei investimenti finanziari per nuove tecnologie produttive e risorse umane dedicate per orientare e sostenere l'atteso nuovo ciclo economico

A questo punto, è lecito, doveroso chiedersi quali risposte, quali prodotti, quali strategie l'industria dei laterizi intenda porre in essere per restare tra

i futuri protagonisti e competere all'interno dell'inevitabile evoluzione in corso. **ZI**

Catervo Cangioti  
 Presidente Andil  
 (Associazione Nazionale degli Industriali dei Laterizi)

## Appuntamento a Tecnargilla

È con estremo piacere che invito tutti i lettori di Ziegelindustrie a visitare Tecnargilla, la maggiore fiera internazionale dedicata alle tecnologie per la produzione ceramica e del laterizio, in programma a Rimini dal 27 settembre al 1 ottobre 2010.

Un appuntamento irrinunciabile per quanti operano in questi settori perché rappresenta l'unica occasione di vedere in anteprima e sotto lo stesso tetto tutte le ultime innovazioni tecnologiche. Per questo la fiera in programma a Rimini attira ad ogni edizione un numero crescente di visitatori e buyer internazionali.

A Tecnargilla prenderanno parte tutte le maggiori aziende produttrici di macchine e attrezzature per ceramica e laterizio. In particolare



Claytech, la sezione della fiera dedicata specificatamente al mondo del laterizio, vedrà la partecipazione di tutte le maggiori aziende del settore che hanno scelto di affidare a Tecnargilla il rilancio del settore dopo i difficili mesi passati.

La terribile congiuntura internazionale che ha duramente colpito il nostro settore non ha infatti minato la volontà delle aziende di continuare a proporre innovazioni capaci di stimolare e far progredire la produzione ceramica e del laterizio. L'innovazione di prodotto e di processo che offriamo ai nostri clienti è infatti una delle poche leve capaci di assicurare loro vantaggi competitivi sulla concorrenza.

Per questo le nostre aziende si stanno concentrando in questi mesi nella progettazione di nuove soluzioni in gra-

do di consentire a produttori di piastrelle, laterizi e sanitari, importanti risparmi energetici in termini di combustibile, di recupero energetico, e riduzioni delle emissioni inquinanti. Verranno presentate in fiera anche importanti novità nell'ulteriore automazione dei processi produttivi, una tematica sempre più sentita anche nei Paesi asiatici e in via di sviluppo, nel controllo qualità, nelle prestazioni tecniche e nell'estetica dei prodotti ceramici.

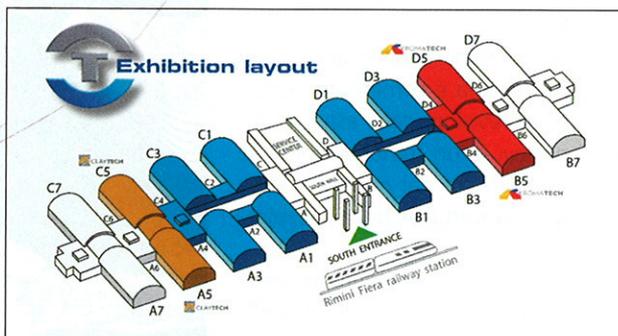
Per assicurare una buona affluenza di visitatori qualificati, come consuetudine Tecnargilla organizzerà una giornata di approfondimento convegnistico sulle nuove tecnologie e prodotti applicati all'industria del laterizio. **ZI**

Pietro Cassani  
President Acimac (Association of Italian Manufacturers of Machinery and Equipment for Ceramics)

Rimini (Italia), dal 27 settembre al 1 ottobre

## Tecnargilla 2010

In occasione della 22a Tecnargilla si presenterà la 4a edizione di "Claytech" – la sezione dedicata esclusivamente alle aziende fornitrici di macchine ed attrezzature per l'industria del laterizio. La sezione "Claytech" comprenderà i due padiglioni A5 e C5 della Fiera di Rimini. Con le relazioni seguenti informiamo sulle novità tecnologiche nel campo dell'industria del laterizio.



### Keller HCW

La Keller HCW si presenta insieme alle aziende Morando, Rieter e Novocerica al Tecnargilla dal 27 settembre al 1° ottobre 2010 a Rimini.

Gli argomenti tipici saranno le ultime tecnologie del forno e dell'essiccatore - riduzione del consumo primario per l'essiccazione e la cottura – i concetti della preparazione, le tecnologie di rettifica,



la movimentazione con robot, la tecnologia di automazione così come il servizio orientato verso la clientela di tutto il mondo.

Inoltre saranno presentati i metodi per produrre con risparmio energetico e le soluzioni volte al futuro per l'industria del mattone.

**Sala A5/C5, Claytech**

### Keller HCW GmbH

Carl-Keller-Straße 2-10 | 49479 Ibbenbüren | Germany  
T +49 (0) 54 51 85 0 | F +49 (0) 54 51 85 310  
[wolfgang.brunk@keller-hcw.de](mailto:wolfgang.brunk@keller-hcw.de) | [www.keller-hcw.de](http://www.keller-hcw.de)

### Tricer s.r.l. rappresenta Lingl

Fausto Carra, titolare dell'azienda Tricer s.r.l. e rappresentante della Lingl, sarà presente con un proprio stand alla fiera Tecnargilla che si terrà a Rimini dal 27 settembre al 1° ottobre 2010. Qui il gruppo Lingl, il maggiore produttore indipendente nel settore dei laterizi da oltre settant'anni, presenterà.

i suoi nuovi prodotti e le sue tecniche innovative. Poiché l'orientamento verso una produzione con materiali a risparmio energetico andrà rafforzandosi in futuro, Lingl porrà un particolare accento sui nuovi approcci relativi ad essiccatoi e forni, caratterizzati da consumi energetici straordinariamente bassi.

Attualmente, i mattoni forati riempiti rappresentano la forma più moderna di materiali in laterizio per pareti. Infatti combinano dei bassi valori di conducibilità termica ( $8 \lambda = 0,08 \text{ W/mK}$ ) con caratteristiche di insonorizzazione ed un'estrema resistenza durante la posa. Per la produzione dei mattoni forati riempiti, Lingl presenterà la sua ultima innovazione nella tecnica di taglio e una moderna rettificatrice modulare. Lingl offre tutti gli elementi per la realizzazione di blocchi con riempimento, dagli esclusivi impianti per la produzione dei blocchi Unipor Coriso vagli impianti di riempimento con materiali diversi,

L'offerta è completata dalla sua rete di assistenza: famosa in tutto il mondo e caratteristica che rende Lingl leader nel suo mercato.

Tricer è orgogliosa di rappresentare Lingl e vi attende numerosi a Rimini.

**Sala A5/Stand 045**

### Tricer s.r.l

Agency: Lingl

Mr. Fausto Carra / Managing Director

Via Firenze, 4 | 46029 Suzzara (MN) | Italy

T +39 03 76 52 50 76 | F +39 03 76 50 71 82

[tricersrl@mac.com](mailto:tricersrl@mac.com)

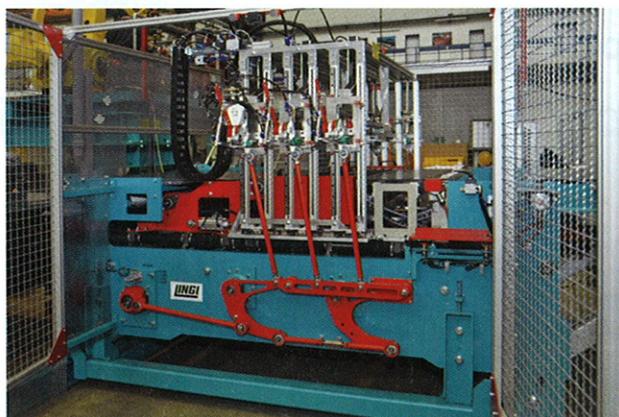
### Filiera Torres

Filiera Torres, azienda con sede a Carpi (Modena), rappresenta nel campo della produzione di apparati per l'estrusione, un punto di riferimento con oltre mezzo secolo di esperienza.

Grazie all'utilizzo delle più avanzate tecnologie del settore, Filiera Torres è in grado di rispondere pienamente alle attuali esigenze del mercato: grandi volumi produttivi, alta qualità e risparmio energetico; esigenze soddisfatte grazie all'ampia offerta di filiere per prodotti tradizionali o per setti sottili monuscita e multiscita, alle soluzioni innovative per l'estrusione di materiali a vista di pregio, la realizzazione di apparati per estrusione ad alto rendimento energetico e all'utilizzo di evoluti materiali antiusura per particolari condizioni di utilizzo.

La competenza dello staff tecnico e commerciale, unita ad un servizio di assistenza attento e sempre disponibile e, alla consulenza per le problematiche legate al processo di estrusione, fanno di Filiera Torres un punto di riferimento unico e di valore.

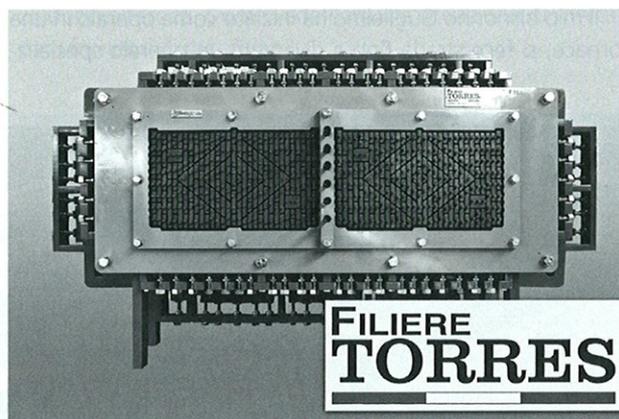
**Sala C5/Stand 200**



»1 Ora disponibile in Germania e all'estero: il nuovo impianto di riempimento Lingl per la produzione di mattoni ad elevato isolamento termico. Ha una struttura modulare e può essere integrato senza problemi in impianti produttivi esistenti.



»2 Taglierina universale multipla



### Filiera Torres s.r.l.

Via Muratori, 30/32 | 41012 Carpi (MO) | Italy

T +39 0 59 69 85 23 | F +39 0 59 64 17 37

[commerciale@filiertorres.com](mailto:commerciale@filiertorres.com) | [www.filiertorres.com](http://www.filiertorres.com)

Bedeschi S.p.A., Limena (Padova), Italia

## Più di 100 anni nella costruzione di macchine per l'industria dei laterizi



»1 Ing. Rino Bedeschi, che gestisce l'Azienda con il padre Guglielmo Bedeschi

**Nel 2008 l'Azienda italiana Bedeschi ha celebrato un glorioso anniversario: il suo centenario. L'azienda con sede a Padova, è conosciuta sul mercato dei laterizi per le sue macchine ed è inoltre un importante player nell'industria del cemento e uno dei maggiori fornitori per le attrezzature di movimentazione materiali nel settore portuale e marittimo. Abbiamo parlato con l'Ing. Rino Bedeschi (43) che rappresenta la quarta generazione della famiglia Bedeschi, e gestisce l'Azienda con il padre e Presidente, Guglielmo Bedeschi.**

**Zi:** Dal 1992 lei gestisce un'Azienda che ha più del doppio dei suoi anni ed è uno dei fornitori maggiormente rispettati nel nostro settore. Di che cosa si ritiene particolarmente fiero?

**R.B.:** Sono particolarmente fiero del fatto che siamo una delle poche Aziende familiari rimaste nel nostro settore.

Il mio bisnonno Guglielmo ha iniziato come operaio in una fornace, si fece strada fino a diventare un operaio specializ-

zato e fondò poi la sua Azienda. Il 14 novembre del 1908 ha aperto il suo laboratorio a Padova per la realizzazione di macchinari e attrezzature per la produzione di mattoni e tegole in argilla. Nel periodo trascorso in fornace, ha maturato la fondamentale importanza della meccanizzazione di questa industria, poiché questo non rappresentava solo una semplificazione del lavoro ma ne aumentava in modo significativo l'efficienza. Solo un anno dopo, nel 1909, ha presentato la mattoniera da lui progettata e costruita presso la Fiera Internazionale di Torino, premiata con medaglia d'oro.

Lo stabilimento si è progressivamente ampliato fino all'attuale sede principale di Limena a Padova, con 140 persone.

Negli ultimi 15 anni il nostro settore industriale ha subito grandi modifiche. I nostri principali concorrenti, italiani e stranieri, hanno avuto gravissime crisi finanziarie e produttive. Alcune hanno cessato l'attività, altre cambiato proprietà. La nostra Azienda rappresenta una felice eccezione, abbiamo già da anni differenziato la nostra produzione e siamo rimasti un'azienda di proprietà familiare. Siamo molto fieri di questo e lavoriamo costantemente per crescere ulteriormente e fornire ai nostri Clienti prodotti innovativi ed un rapporto di partnership affidabile e continuativo.

Per noi, tutto questo significa avere una grande responsabilità nei confronti dei nostri dipendenti, anche in tempi di crisi, come quello che il mercato mondiale attraversa ora.

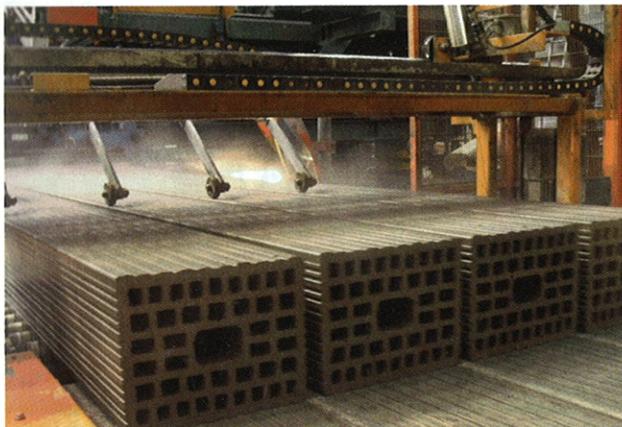
**Zi:** Parlando della crisi, quanto ne è stata colpita la vostra Azienda?

**R.B.:** Naturalmente anche noi abbiamo avvertito l'impatto della crisi. Soprattutto nel settore fornaci, le richieste si sono ridotte, il mercato nazionale è oggi quasi fermo.

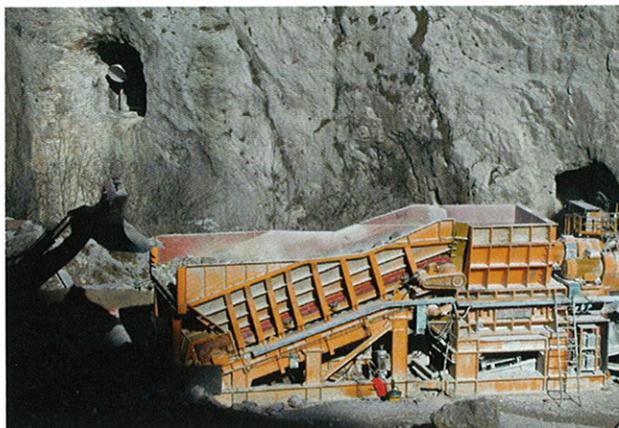
Ma fortunatamente già da anni abbiamo anche differenziato la produzione in settori affini e sinergici e ampliato geograficamente i mercati. Riusciamo quindi senza problemi a navigare in questa crisi globale.



»2 Vista dello stabilimento di Limena



»3 Mattoni appena estrusi



»4 Gruppo di frantumazione in cava

**Zi:** In quali industrie oltre al settore delle fornaci la vostra Azienda opera e qual è il diverso contributo offerto?

**R.B.:** Abbiamo iniziato come fornitori per le macchine per i laterizi. Circa 45 anni fa Bedeschi si è introdotta nel settore degli impianti per la produzione del cemento a livello globale. Lafarge, il più grande produttore di cemento del mondo, è stato il nostro primo cliente ed attualmente continua ad esserlo.

Questo nuovo settore è relativo agli impianti di frantumazione delle materie prime e di stoccaggio e ripresa dei materiali sfusi.

Ora possiamo fornire con successo questo tipo di attrezzature in molti altri campi quali ad esempio il gesso, il settore minerario, power plant, etc.

Negli ultimi anni abbiamo ulteriormente diversificato la nostra offerta con l'acquisizione di una nuova azienda, CTP Team, specializzata in attrezzature per il gas cleaning con una tecnologia specifica per i filtri utilizzati nel settore cemento e nei forni per il vetro.

Un'ulteriore applicazione di grande successo della nostra tecnologia, è attualmente utilizzata nella logistica portuale: forniamo le attrezzature ai terminali portuali e le apparecchiature di trasbordo con carico e scarico dalla nave, stacker e reclaimer e tutti i macchinari ausiliari.

Tutto questo significa vantare un'offerta molto ampia in settori diversi ma con competenze tecnologiche simili.

Rimaniamo sempre dei fornitori ma con competenze tec-

niche specifiche e diversificate per ciò che vendiamo. Diamo quindi ai Clienti garanzia di assistenza tecnica negli anni essendo progettisti e costruttori.

I nostri preziosi archivi tecnici contengono i disegni costruttivi e le schede macchine di oltre sessant'anni fa.

**Zi:** Bedeschi che tipo di attrezzature fornisce nel settore delle fornaci?

**R.B.:** In linea di principio tutta la parte relativa alla preparazione dell'argilla, frantumatori, molazze, come le nostre molazze brevettate, laminatoi, miscelatori a doppio albero, filter mixers, silo automatici, circular screen feeders, estrusori, etc, oltre a stabilimenti completi chiavi in mano.

**Zi:** È possibile trasferire le innovazioni ad esempio dall'industria del cemento per utilizzarle anche nell'industria delle fornaci?

**R.B.:** La possibilità di trasferire le competenze da una parte all'altra è fondamentale per noi, indipendentemente che sia dalle fornaci al cemento o vice-versa: rappresenta per noi una grande opportunità di crescita ...

**Zi:** Nel shaping in particolare avete molti concorrenti e anche nel vostro territorio la pressione della competizione è senza dubbio feroce. Come vede l'attuale situazione di mercato per i fornitori di macchine?



»5 Parco circolare



»6 Linea prelavazione argilla



»7 Vista all'interno di una delle strutture Bedeschi



»8 Produzione di mattoniere

**R.B.:** Per dirla abbastanza semplicemente, è possibile definire l'attuale situazione un po' a rischio. Ci sono Aziende nuove improvvisate che derivano da fuoriuscite degli storici costruttori italiani che hanno incontrato difficoltà finanziarie.

Queste realtà sono formate da poche persone, con scarsi mezzi finanziari che conoscono commercialmente particolari paesi dove si improvvisano aziende fornitrici.

Presentano offerte con prezzi bassissimi tentando di concludere ad ogni costo un ordine, creando di conseguenza danni ai fornitori qualificati ed ai Clienti, non potendo soddisfare poi gli impegni assunti.

**Zi:** Bedeschi è posizionata a livello mondiale, esporta tra l'80 e il 90%. Nel 2004 avete aperto Bedeschi America Inc. a Miami - USA, per servire il mercato del Nord e Sud America per quanto riguarda il servizio e le vendite. Dove vede la più grande opportunità per il futuro?

**R.B.:** A causa delle condizioni di importazione qui, il mercato del Sud America è difficile. Attualmente, come anche per i nostri concorrenti, il Nord Africa, includendo l'Algeria e il Marocco sono i mercati maggiormente attivi. Anche la Russia è molto interessante poiché vi è ancora molta domanda; qui la crisi ha solo rallentato la crescita. In Iran e Iraq, le nazioni veramente importanti per il mercato delle fornaci, la situazione politica è molto difficile ed un settore di fornitura delle macchine è già operativo in una certa misura in questi paesi. Stiamo guardando all'India, abbiamo realizzato il plant di Wienerberger a Bangalore e ora speriamo che nasca qualcosa di nuovo da questo.



»9 Mattoniera Bedeschi

Ci sono veramente poche fornaci moderne in India attualmente, poiché la maggior parte della produzione è ancora manuale. Ma il mercato indiano e le persone sono in continuo sviluppo. Siamo consci inoltre che la necessità di laterizi di alta qualità crescerà e gli investimenti saranno effettuati in grandi impianti automatizzati.

**Zi:** Quest'anno, un anno dopo Ceramitec, Tecnargilla avrà nuovamente luogo a Rimini. Come interpreta lo scenario fieristico attuale?

**R.B.:** ci sono molte fiere attualmente, oltre alle due maggiori Ceramitec e Tecnargilla, ci sono inoltre Batimatec in Algeria, Indian Ceramix, Keramtex etc. Le manifestazioni fieristiche hanno un costo economico e di impegno molto elevato e sarebbe desiderabile un calendario fieristico più razionale. Ritengo che questa situazione con due saloni non correttamente scadenziati penalizzi tutti gli espositori. Spero che entrambe le organizzazioni possano raggiungere un accordo per perseguire veramente l'interesse degli espositori e non solo i propri, altrimenti il risultato sarà che noi saremo costretti a ridurre gli investimenti in questo tipo di attività, come sta avvenendo

Una soluzione conveniente per gli Espositori ed i Clienti sarebbe un salone ogni due anni, una volta Tecnargilla e una volta Ceramitec, in modo da permettere alle Aziende di partecipare a manifestazioni locali minori all'estero, nell'anno libero.

**Zi:** Ing. Bedeschi, grazie infinite per questa chiacchierata. Auguriamo a lei e alla sua Azienda il meglio per il futuro.

L'intervista è stata condotta dall'Editore di Zi Ziegelindustrie International, Anett Fischer. **Zi**

**Bedeschi SpA**

Via Praimbole 38 | 35010 Limena (Padova) | Italy  
T +39 04 97 66 31 00 | F +39 04 98 84 80 06  
sales@bedeschi.it | www.bedeschi.it