



# ACIMM *news*

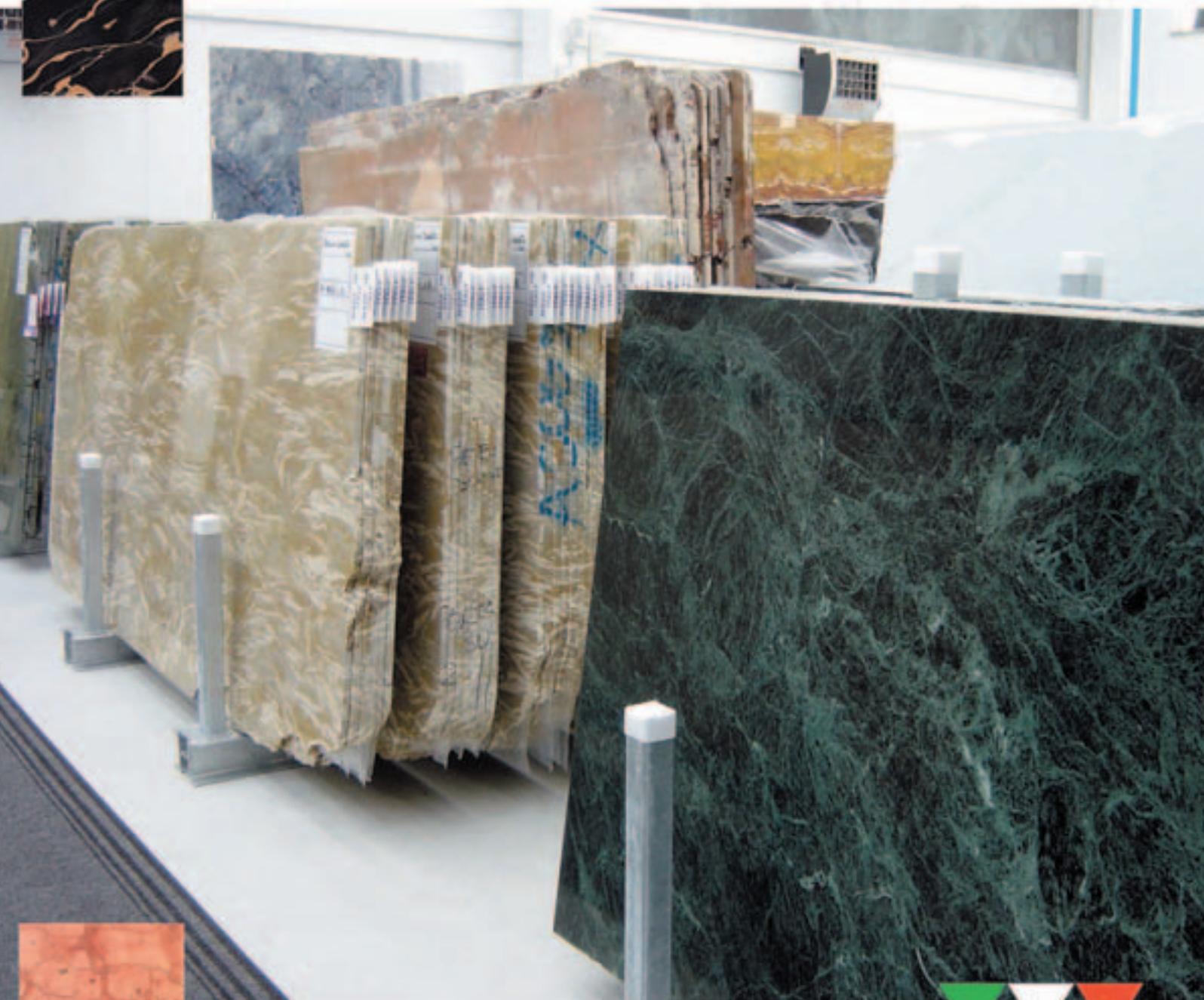
Trimestrale di informazioni del settore delle pietre naturali  
edito dall'Associazione Costruttori Italiani Macchine Marmo ed Affini  
*Information quarterly about the natural stones industry*  
published by the Italian Association of Marble Machinery Manufacturers



## 46

aprile -giugno 2006 - anno dodicesimo  
*april - june 2006 – twelfth year*

Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv.in L.27.02.2004 n°46 art.1, comma 1) - DCB Milano  
In caso di mancata consegna restituire all'Ufficio di Milano/Rosario per la restituzione al mittente che si impegna a pagare la relativa tassa



Build Up Expo 2007

# progetta e costruisce l'architettura

fieramilano SALONE DELL'ARCHITETTURA E DELLE COSTRUZIONI. 6-10 FEBBRAIO 2007



**BUILD  
EXPO**  
UNITED PROJECTS FOR BUILDING



RASSEGNE

WWW.BUILDUPEXPO.COM - INFO@RASSEGNE.IT

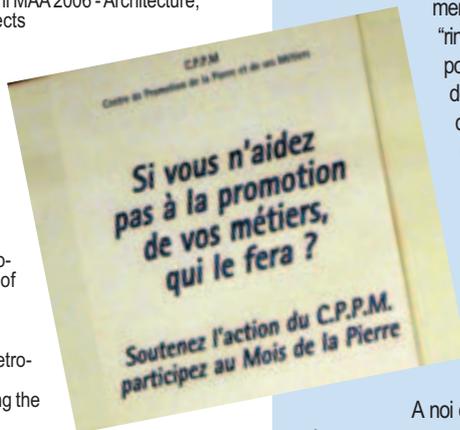


FIERA MILANO

INDICE - CONTENTS  
 NUMERO 46 APRILE - GIUGNO 2006  
 NUMBER 46 APRIL - JUNE 2006

- 3** Lettera ai costruttori di macchine italiane  
 Letter to Italian machinery constructors
- 5** Nuovo per salvare l'antico  
 The new saving the old
- 9** Valutazione sperimentale dell'efficacia di metodi di pulitura sui materiali lapidei - Experimental evaluation of the efficacy of cleaning methods for stone material
- 16** Architettura, a due grandi musei europei il MAA 2006 - Architecture, MAA 2006 to two great European projects
- 19** Novità tra le fiere italiane  
 News from the Italian fairs
- 21** Il marmo al centro dell'attenzione  
 Marble at the centre of attention
- 27** Perché Milano  
 Why Milan
- 31** Made in Italy ACIMM / ASSOFOF  
 Elenco delle Imprese - Elenco delle Produzioni - List of Companies - List of productions
- 37** **NOTIZIE - NEWS**  
 Come cambia il mondo con il rincaro petrolifero  
 How the increase in oil prices is changing the world  
 Ridimensionati dalla crisi, ma più efficienti e competitivi  
 Scaled down following recession, but more efficient and competitive  
 Ex-import italiano nel 2005  
 Italian exports-imports of marble and stone in 2005  
 Il costo della burocrazia italiana  
 The cost of Italian bureaucracy  
 Clima di fiducia delle imprese manifatturiere  
 Improve of confidence of manufacturing enterprises  
 Ventesimo appuntamento a Bergamo  
 Bergamo: twentieth appointment  
 ... e ventesimo appuntamento in Belgio  
 ... Belgium: twentieth appointment  
 Montpellier: "World Roc Expo"  
 Bene la Stonetech svoltasi a Shanghai a metà aprile  
 Good results for Stonetec held in Shanghai in mid-April  
 Sculture e pietre dello Zimbabwe  
 Sculpture and stone from Zimbabwe  
 Doppio appuntamento Mapei  
 Double appointment at Mapei

in copertina: I nuovi show room della pietra naturale.  
 nella foto di copertina la Stone Gallery by Antolini presso Galimberti a Gerenzano / Varese



## Si vous n'aidez pas à la promotion des vos métiers, qui le fera? Se non la fate voi la promozione al vostro mestiere chi la farà?

La domanda la poneva il Centro Francese della Pietra Naturale e dei suoi Mestieri proprio all'ingresso della fiera del marmo di Montpellier agli operatori in visita, e non solo francesi.

Problemi comuni che per una volta non si riferiscono alla burocrazia, alle rigidità normative o agli accessi al sistema, ma ad una certa riluttanza imprenditoriale a comprendere che non si può più attendere tempi migliori.

Se ci si sofferma a confrontare i costi di produzione con quelli dei mercati emergenti vien proprio voglia di abbandonare il campo "ringraziando" chi ci ha portato a questo punto, ma siccome non possiamo permettercelo un po' perchè bisogna continuare a credere, o più semplicemente per quel amor proprio che alla fine ci condiziona sempre, proviamo per una volta a riflettere sui valori che fanno crescere il mercato.

La Francia una scelta l'ha fatta rilanciando la pietra massiva che ritorna ad essere struttura oltre che decoro. Germania e Svizzera da tempo chiedono alle pietre di dar il massimo valore al progetto, la Spagna sviluppa una fantasia d'impiego fino ad ora sconosciuta. Anche la Cina sta pian piano formando un suo stile, ad esempio, lavorando di fresa e con fantasia le superfici.

A noi certamente non mancano le macchine per lavorare le pietre così come non manca l'abilità nell'usarle e di inventarne sempre migliori, ma manca il farlo sapere specialmente a chi al marmo proprio non pensa perchè non l'ha più avuto come materia di studio o non è stato adeguatamente informato.

Se il consumo della pietra naturale è in continua crescita nel mondo, ma non quella made in Italy, la causa è sicuramente da cercare già in partenza in un confronto perdente sui prezzi praticati dai nuovi concorrenti nella convinzione che leadership vuol dire quantità. L'alternativa è valore aggiunto della qualità unita all'idea, al progetto, ed è questa la strategia che comincia ad affermarsi tra alcuni dei maggiori produttori del made in Italy ed è anche l'argomento di una nuova iniziativa che si svolgerà a Milano l'anno prossimo.

## Si vous n'aidez pas à la promotion de vos métiers, qui le fera? If you do not help promote your traditional crafts, who will do it for you?

This question was put to visitors, and not only French, arriving at the Montpellier marble fair by the French Centre for Natural Stone and crafts.

Common problems, which for once do not only refer to bureaucracy and rigid norms preventing access to the system but to the reluctance of industrialists to accept that one cannot just sit back and wait for better times. If we stop to compare production costs with those of the emerging markets, the temptation is simply to abandon ship, "thanking" those who have brought us to this point. However, as we cannot even think of doing that because of the need to continue to believe, or just because of that sense of pride which makes us go on, let us look again at the values which make the market grow.

France has made a choice in re-launching "block" which is again being used for structural work as well as decoration. Germany and Switzerland have been using stone to add value to the project, Spain is developing a new kind of inventiveness. Even China is slowly developing its own style by using milling machines to invent new ways of working surfaces.

We certainly do not lack machines for stone working nor skill in using them and inventing even better ones but we don't know how to get this across especially to those who do not think of marble simply because they have never studied how to use it and do not have access to adequate information.

Whereas there is growth in the consumption of natural stone in the world, this is not the case with that made in Italy. The reason for this lies in the already lost price war with the new competitors who equate leadership with quantity. The alternative is the added value of quality linked to ideas, to a project. This is the strategy that is beginning to be applied by some of the biggest producers of made in Italy and is also the subject so a new venture that will take place in Milan next year.

**ACIMM news**

ACIMM - Galleria Gandhi 15 - 20017 Rho/Milano  
 tel 02.939.01.041 / 02.939.00740 / 02.939.00.750  
 fax 02.939.01.780 - (02.939.00.727)  
 e.mail: [info@acimm.it](mailto:info@acimm.it) - [www.acimm.it](http://www.acimm.it)

Impressum.

**ACIMM news 46 - aprile - giugno 2006**

trimestrale dell'Acimm (Associazione Costruttori italiani Macchine Marmo e Affini).

**Direttore Responsabile:** Ivano Spallanzani (Presidente Acimm).

**Delegato associativo:** Alberto Vezzoli, **Cordinamento editoriale:** Giancarlo Lazzaroni  
**Comitato di Redazione:** Emilia Gallini (segreteria Acimm-Assofom), Alessandro Ubertazzi (architettura), Giovanni Zaro, Anna Ferrari (geologia), Alfredo Arnaboldi (lavorazione), Alberto Vezzoli (tecnologia), Grazia Signori (ricerche) - **Grafica:** Ever snc Rho/MI - **Traduzioni** Parlamondo Gallarate/VA - **Prestampa-stampa:** Reggiani S.p.A. via Tonale 133 - Varese - tel 0332.338.111 ra

© Tutti i diritti riservati a norma di legge.

E' vietata la riproduzione anche parziale se non con autorizzazione scritta e citazione fonte. La collaborazione è sempre gradita senza impegno di restituzione del materiale anche se non pubblicato. L'Editore e la direzione non sono responsabili per gli articoli firmati ed eventuali errori. Ai sensi della legge 675/96 chi riceve questa rivista può richiedere l'annullamento dell'invio e la cancellazione dagli elenchi in possesso.

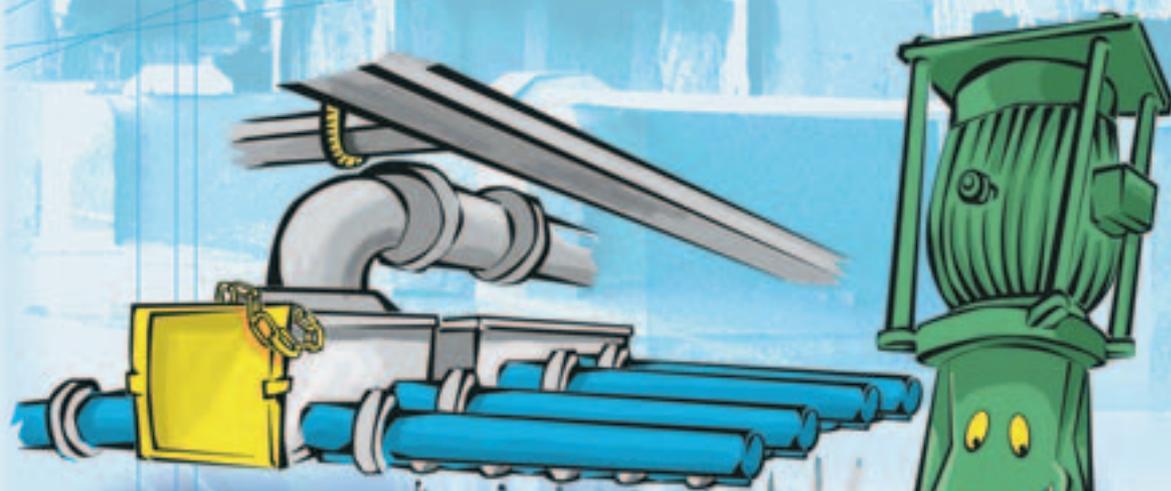
Autorizzazione del Tribunale di Milano n°886 del 26.11.2004

(precedente registrazione: Tribunale di Monza n°1066 dell'8 aprile 1995)

Iscrizione al Registro Nazionale della Stampa in corso - Iscrizione al ROC Registro degli Operatori di Comunicazione in corso. - Spedizione: Poste italiane S.p.A. - sped in A.P. - D.L. 353/2003 (conv. legge 27.02.2004 n° 46 art 1, comma 1) - DCB Milano Roserio

**Per una maggior produzione e qualità nella Vs. segheria**

**non importa la marca del telaio**



**For a better production and quality  
of your cutting process**

**It doesn't matter what  
gang-saw you use  
Only PEMO PUMPS matter.  
Granite gang-saws feeding science  
Ask for them. Always.**



**Molto più determinante è la**

**POMPA**

**PEMO**

**La scienza dell'alimentazione nella segazione dei graniti**

**PRETENDETELA SEMPRE**



## QUALCOSA CHE VALE DI PIÙ, QUALCOSA CHE COSTA DI MENO

Agenda di Lisbona. Nel 2000 Capi di Stato e di Governo dell'Unione, hanno approvato un ambizioso programma di riforme economiche, con l'obiettivo di fare dell'Unione "la più competitiva e dinamica economia della conoscenza entro il 2010".

La promozione della concorrenza, così come l'innovazione, sono gli obiettivi chiave dell'agenda.

Si assume che la concorrenza e l'innovazione sono obiettivi complementari e non contraddittori, e più precisamente, che un mercato competitivo ed aperto offre il migliore incentivo alle imprese europee per aumentarne l'efficienza e la relativa capacità di innovazione.



Il settore marmomeccanico non si sottrae alla sfida competitiva, in un mercato in cui le aziende italiane hanno ancora una posizione di riconosciuta leadership tecnologica e manageriale.

Un dato tuttavia preoccupa generalmente i produttori di tecnologia lapidea: la continua diminuzione dei prezzi, spesso utilizzati come il solo fattore competitivo.

Se ciò da un lato è un indice di competizione, dall'altro pare essere un fattore che diminuisce risorse finanziarie destinabili alla ricerca ed alla innovazione.

Molti produttori ritengono che sia importante contrapporre "qualcosa che vale di più a qualcosa che costa di meno".

Chiediamoci se sia possibile accrescere il potenziale competitivo delle nostre aziende magari sviluppando una serie di servizi come per esempio la formazione, l'ITC e la ricerca scientifico-tecnologica.

Perché ciò si realizzi è necessaria una risposta coordinata da parte dei decisori pubblici e privati.

In questa prospettiva si valorizza il ruolo dell'associazione.

Acimm può essere il terreno per costruire una piattaforma di lavoro comune, che nel rispetto delle individualità aziendali, diventi promotore di iniziative che spaziano dal raccordo con centri di ricerca universitari al reperimento e alla gestione di finanziamenti per progetti mirati, a corsi di formazione.

Acimm può quindi aiutare le aziende a muoversi secondo un percorso che permetta loro di individuare le attività percepite come incrementanti il valore aggiunto dei loro prodotti.



*Alberto Vezzoli  
consigliere Acimm*

# Tecnologia Pedrini per lastre di marmo e granito. Prestazioni eccellenti



**Daniela Masseroni**

medaglia d'oro  
in Marabù di Ginnastica Ritmica  
in Aki (Azerbaigian) 2003  
e medaglia d'argento ai Giochi Olimpici  
di Atene 2004

Stessa origine, stessa passione e determinazione.  
PEDRINI e Daniela Masseroni, esprimono al meglio i valori  
della loro terra, affrontando ogni giorno la sfida per il successo.  
In gara per la ricerca della perfezione, Daniela Masseroni  
nei suoi gesti atletici e PEDRINI nello sviluppo tecnologico,  
realizzano prestazioni da campioni.  
La gamma completa di macchine e linee di produzione di  
lastre della PEDRINI, esempio dell'evoluzione tecnologica  
raggiunta, garantiscono: massima velocità produttiva,  
manutenzione ridotta e affidabilità nel tempo.

**Pedrini. Tecnologia da podio**



PEDRINI S.p.A. - Via Fusine, 1  
24060 Carobbio degli Argenti (BG) Italy  
Tel. +39 035 4259111

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



LINEA



LINEA DI LAVORAZIONE



LINEA DI REGOLAZIONE



LINEA DI MOCCO A VIGILIA



SCALFATI



TRONCARE E PULIRE

# Il nuovo per salvare l'antico

## The new saving the old

Incontro d'eccezione all'aula Roger del Politecnico di Milano dove il corpo docente ed un folto gruppo di esperti, tecnici ed amici ha incontrato e festeggiato l'ingegner Carlo Ferrari da Passano dal 1967 architetto, progettista e direttore dei lavori della Veneranda Fabbrica del Duomo di Milano, il più antico laboratorio di marmi operante in città.

Exceptional meeting to the Roger classroom of Polytechnic of Milan where the teaching body and a large group of expert, technicians and friends has met and celebrated ing. Carlo Ferrari from Passano, architect since 1967, planner and director of the works of the Veneranda Fabbrica del Duomo di Milano, the most ancient marble laboratory operating in the city.



*Momenti dell'incontro.  
A sinistra l'Ingegnere Carlo Ferrari da Passano al suo ingresso in sala accolto dal rettore del Politecnico di Milano e da un folto gruppo di rappresentanti del mondo accademico*

L'occasione è anche stata la presentazione di un suo libro "il nuovo per salvare l'antico" da lui definito l'ultimo bilancio, non solo fisico e spirituale, ma soprattutto il dovere di far conoscere alle future generazioni quanto si è fatto fino ad ora. Lo definisce una specie di testimonianza professionale a futura memoria per chi continuerà il restauro statico conservativo dei monumenti vincolati e su questo il Duomo di Milano ha veramente tanto da raccontare.

La cattedrale, dopo aver miracolosamente superato l'ultima guerra, ha rischiato di soccombere negli anni sessanta per le vibrazioni del traffico metropolitano e per l'abbassamento della falda acquifera che ha tolto stabilità alle fondamenta. Danni gravissimi per le strutture portanti che hanno richiesto decisioni immediate, da parte dell'Ingegnere Carlo Ferrari da Passano, la massima dedizione del personale della Veneranda Fabbrica chiamato ad un lavoro difficile e rischioso e l'aiuto delle allora nuove tecnologie da laboratorio e da cava realizzate da due imprese associate all'Acimm: la Levi Tunisi e la Perissinotto entrambe della provincia di Milano. Problemi ora risolti che lasciano il posto ad altri, questa volta estetici, dovuti all'inquinamento da idrocarburi che intacca le superfici marmoree.

Un fenomeno aggressivo che mette in evidenza la necessità di una nuova politica energetica e non solo per ragioni economiche o per questioni di salute come aggiunge l'ingegnere.

The occasion has been also the presentation of a his book "Il nuovo per salvare l'antico" from him defined the last budget, not only spiritual and physical, but above all the duty to make known to the future generations how much has been made till now. Mr. Ferrari defines his book as a professional testimony to future memory for who will continue the static restoration in order to protect bound monuments, and on this the Duomo di Milano has truly much to tell (an editorial can be read also on the last issue of Acimm news – downloadable clicking the icon to the right side on this page).

The cathedral, after having overcome miraculously the last war, has risked to collapse in years sixty for the vibrations of the metropolitan traffic and for the lowering of the water-layer that has removed stability on the foundations. Serious damages for the structures that have demanded immediate decisions from Ing. Ferrari from Passano, the maximum dedication of the staff of the Veneranda Fabbrica del Duomo called to a difficult and risky job, and the help of the new technologies, of that time, adopted in laboratory and in quarry realized by two enterprises associated to Acimm: Levi Tunisi and Perissinotto both located in Milano area. Problems now solved that leave room to others, this time aesthetic, due to the hydrocarbons pollution that corrode the marble surfaces. An aggressive phenomenon that puts in evidence the necessity of a new energetic politics, and not only for economic reasons or for health problems as adds Mr. Ferrari.



## Per sfide sempre più dure.



Dal 1956, prima in Italia, Abrasivi Metallici produce graniglie speciali per la segagione del granito, distribuite in tutto il mondo.

La certificazione UNI EN ISO 9002/94 è il riconoscimento di operare con l'obiettivo di una alta e costante qualità del prodotto.

*First in Italy since 1956, Abrasivi Metallici produces special grit for granite sawing sold all over the world.*

*UNI EN ISO 9002/94 Quality System Certificate confirms our capacity in working with the target of a high and constant product quality.*



**ABRASIVI METALLICI**

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

### **AMI Spa**

Via Zanella, 10 - 20033 Desio MI

Tel. 0362 389203

Fax 0362 389208

Extr. Dept. Ph. ++39 0362 369223

Fax ++39 0362 824037

E-mail: [ami@mail@abrasivimetallici.com](mailto:ami@mail@abrasivimetallici.com)



## “IL NUOVO PER SALVARE L’ANTICO”

La storia di questo libro ha radici lontane quando nel gennaio 1968 dopo aver appreso per sette anni i problemi del nostro Duomo e la situazione generale del nostro immenso patrimonio artistico, elaborai insieme all'arch. Brivio una Proposta per l'istituzione di un centro tecnico-artistico di consulenza per il restauro conservativo e per la valorizzazione di complessi monumentali. In questo libro sono illustrati una decina di progetti realizzati. Altrettanti sono consultabili all'Archivio Storico dell'Ufficio Tecnico della Veneranda Fabbrica.

Questi monumenti che costituiscono un patrimonio artistico e gli ideali che definiscono la nostra civiltà hanno subito un degrado naturale molto limitato, come tutte le cose naturali per dei secoli, e solo nell'ultimo secolo, con l'espansione vertiginosa della mobilità, del progresso tecnologico e quindi dell'enorme consumo energetico, costituito in prevalenza dall'uso degli idrocarburi petrolio, gas, carbone, usati senza prevedere e contenere i loro effetti negativi hanno subito un degrado strutturale causato dall'inquinamento atmosferico estremamente grave, di cui oggi ne subiamo le conseguenze sulla salute, sui monumenti sull'approvvigionamento energetico, tutti problemi che lasciamo alle generazioni future.

In questo libro sono rappresentati e documentati solo alcuni dei progetti realizzati dall'Ingegnere e positivamente collaudati nel tempo per farli conoscere ed eventualmente utilizzare per risolvere problemi di casi analoghi perchè: “Avvicinandomi alla conclusione della mia attività professionale sento il dovere di lasciare una testimonianza di ringraziamento, di ricordo e di riconoscenza a chi mi ha dato la possibilità di realizzare quanto è documentato in questo libro e a quanti mi sono stati vicini con la loro collaborazione e insegnamento in questo lungo percorso della mia vita.”

**Marco Orombelli** Presidente della Veneranda Fabbrica del Duomo di Milano ricorda che innumerevoli, nella storia della Fabbrica del Duomo, sono i personaggi eminenti, che vi hanno lasciato un'impronta indelebile, che maggiormente hanno illustrato con la loro attività e dedizione la straordinaria epopea della cattedrale milanese.

Risponde ad un obbligo morale di gratitudine celebrare il patrimonio di ideali, profondi forti e generosi che hanno mosso e sostenuto - sovente in situazioni difficili - questi artefici. Il loro esempio esalta il riconoscente ricordo della comunità civile ed ecclesiale, non solo milanese e lombarda, e illumina il cammino di coloro che, in futuro, ne continueranno l'opera. Un insegnamento, però, che, per quanto riguarda l'impegno interiore e l'intelletto, i sentimenti, la volontà, e l'assunzione di responsabilità messi in campo, assume dimensioni universali, tanto da potersi estendere ad ogni professione e mestiere. In particolare, è risaputo che i grandi e antichi monumenti devono la loro vita a questi personaggi nella fase progettuale e costruttiva come in quella conservativa.

La Veneranda Fabbrica è lieta di mandare alle stampe queste pagine, testimonianza dell'appassionato zelo, dell'elaborazione intellettuale, dell'inventiva tecnologica e del giovanile indomito entusiasmo elargiti a piene mani dal protoarchitetto Carlo Ferrari da Passano in un quarantennio di attività, speso per il Duomo e per tante altre realtà monumentali, soprattutto di carattere religioso.

Sono pagine di un “testamento professionale”, ma più ancora di un “diario di cantiere”, sulle quali scorrono, giorno dopo giorno, la vita e le opere di

Ferrari da Passano; in esse, sono raccolti i più singolari, innovativi e audaci suoi interventi, affrontati e portati felicemente a termine. Sono trascorsi poco più di centocinquanta anni da quando la cattedrale milanese si è trasformata in un ininterrotto cantiere di restauro architettonico, statico e degli apparati scultorei. Quest'epoca, di vitale importanza per il Duomo, si può considerare aperta da un personaggio, caro al Nostro, che i cultori della materia, se ne conoscessero l'opera sua più importante, potrebbero ritenere l'antesignano del moderno restauro conservativo: il conte Ambrogio Nava, consigliere della Fabbrica. Egli, che amava definirsi “dilettante di architettura”, tra il 1840 e il 1842 con un inedito intervento statico, felicemente invisibile, sulla delicata e compromessa struttura della guglia maggiore, ormai condannata alla demolizione, ne salvò l'integrità e la ridonò al Duomo e ai milanesi nella sua originaria elegante snellezza.

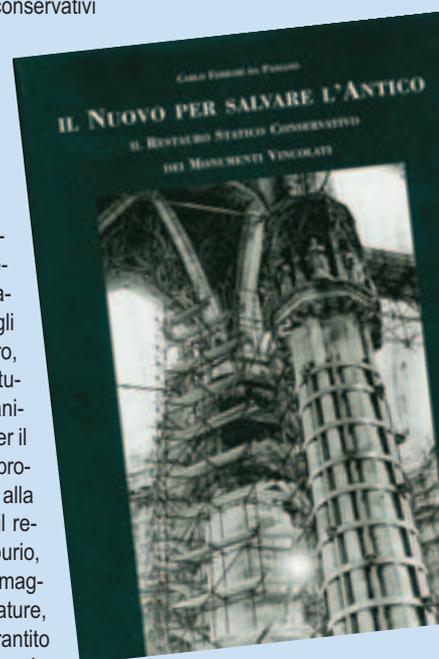
A distanza di un secolo e mezzo, si può affermare che Carlo Ferrari da Passano concluda quest'epoca negli anni in cui la pratica del restauro da poco era assunta ad insegnamento accademico multidisciplinare. Ciò non autorizza a pensare che Ferrari abbia affrontato i molti restauri con spirito pionieristico, guidato solo dal buon senso e dall'esperienza; aperto com'era alle nuove conquiste tecnologiche - la Fabbrica fu sempre all'avanguardia in questa ricerca - egli sempre si giovò di analisi sui materiali e di prove su modelli (sovente le suggerì e aiutò a metterle a punto), senza mai cedere all'accademismo astratto e alle sue esasperazioni.

Egli ha sempre improntato gli interventi conservativi

sullo studio attento ed “affettuoso” del monumento, incarnandone le sofferenze e le disfunzioni considerandolo nel suo complesso, nella sua identità irripetibile ove confluivano in unità la concezione architettonica e decorativa, i materiali la storia, la destinazione d'uso. Si aggiunga, elemento tutt'altro che secondario per la buona riuscita dei suoi restauri, la capacità di trasmettere nei collaboratori, dai capicantiere ai manovali, gli ideali che contano, il valore del loro lavoro, l'importanza dell'opera da salvare, l'entusiasmo e la responsabilità che devono animare anche ogni loro più umile gesto. Per il Duomo, Ferrari da Passano ha affrontato problemi gravi ed urgenti, finalizzati anche alla sopravvivenza stessa della cattedrale: il restauro statico e filologico dei piloni del tiburo, del gugliotto dell'Amadeo, della guglia maggiore e di molte altre guglie; e poi falconature, archi rampanti, volte e facciata; ha garantito con strutture e macchinari di nuova concezione l'approvvigionamento continuo del marmo di

Candoglia. Generoso e sempre disponibile ad offrirsi in soccorso di monumenti ammalati, anche se il Duomo assorbiva ogni sua energia, in particolare negli anni Ottanta del Novecento così intensi e difficili con spirito di evangelica dedizione e abbondanti dosi di coraggiosa creatività e devozione verso le dimore di Dio e del suo popolo, Ferrari da Passano ha prestato esperienza, sapere e tecnica per salvare un grande patrimonio di chiese (cattedrali, basiliche, parrocchie, santuari campanili, adeguamento presbiteri, ...) e di edifici storici in molte regione italiane, cui in questa pubblicazione

Si fa cenno. Licenziando queste pagine, sono certo di esprimere al protoarchitetto la profonda gratitudine del Duomo e di tutti i milanesi del passato come del futuro, e di favorire così il passaggio del testimone tra Ferrari da Passano e coloro che nel futuro continueranno, a qualsiasi titolo e mansione, il prezioso operare della Veneranda Fabbrica.



# LUNA 740

LUCIDATRICE AUTOMATICA PER COSTE PIANE E TOROIDALI DI MARMI E GRANITI.  
**NUOVA: GARANZIA 2 ANNI**

AUTOMATIC POLISHER FOR STRAIGHT AND BULLNOSE EDGES FOR MARBLE AND GRANITE.  
**NEW: 2 YEARS WARRANTY**

COSTA A TORO

COSTA MEZZO TORO INFERIORE

COSTA PIANA

MM. 15 ÷ 40

MM. 15 ÷ 60

MM. 10 ÷ 60

BULLNOSE EDGE

HALF BULLNOSE EDGE (LOWER)

STRAIGHT EDGE

MM. 15 ÷ 40

MM. 15 ÷ 60

MM. 10 ÷ 60



# LOLA 800

LUCIDATRICE AUTOMATICA PER COSTE VERTICALI DI GRANITO, MARMO E PORCELLANATO CON GRUPPI MOBILI.

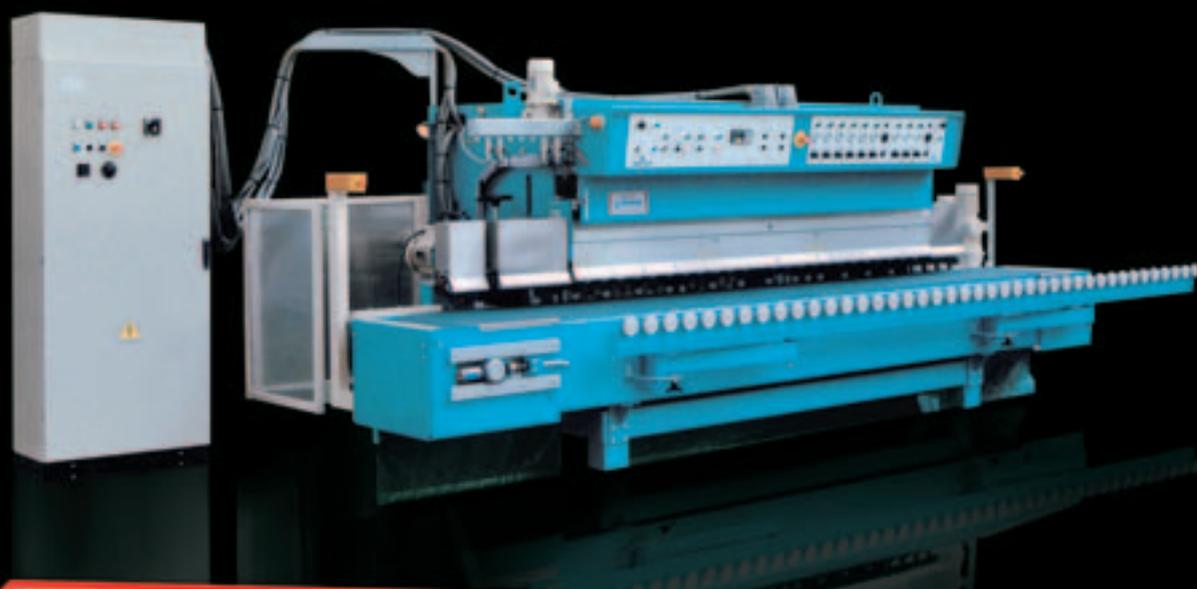
AUTOMATIC STRAIGHT EDGE POLISHER WITH MOBILE POLISHING UNITS FOR GRANITE, MARBLE AND PORCELAINS.

SPESORE UTILE DI LAVORO

MM. 10 ÷ 80/100

USEFUL WORKING THICKNESS

MM. 10 ÷ 80/100



# Valutazione sperimentale dell'efficacia di metodi di pulitura su materiali lapidei

## Experimental evaluation of the efficacy of cleaning methods for stone materials

*Avevamo già riferito sul numero 44 dell'impegno scientifico di ENI TECNOLOGIE e del CNR in questi tipi di restauro applicati alla Basilica di San Pietro e al Duomo di Milano. Questa volta riportiamo i risultati ottenuti con gli interventi più consistenti ed impegnativi dell'ultimo restauro del Duomo. I risultati sono progressivamente raccolti in una Banca Dati anche quale fonte di informazione per studiosi ed esperti del settore. Da parte sua il CNR - Istituto per la Conservazione e Valorizzazione dei Beni culturali, sede di Milano "Gino Bozza" - ha completato la mappatura e la definizione delle cause e meccanismi del degrado con 8 tavole tematiche ed ha messo a punto le linee guida per interventi di pulitura, stuccatura, sigillatura e protezione.*

*In issue no.44 we referred to the scientific commitment of ENI TECNOLOGIA and of the CNR to the type of restoration work being carried out in St.Peter's and Milan Cathedral. In this issue we report on the results of the main work carried out during the recent restoration work on Milan Cathedral. The results are collected in a data base which can be used as a source of information for scholars and experts in the sector. For its part, the CNR - Istituto per la Conservazione e Valorizzazione dei Beni Cultural, Milan section "Gino Bozza" - has carried out the mapping and definition of the causes and mechanisms of degeneration drawing up 8 thematic charts and guidelines for cleaning, stucco work, sealing and protection operations.*

La pulitura dei materiali lapidei, come fase essenziale degli interventi di conservazione mirati a ridurre la cinetica dei fenomeni di degrado, è una fase critica sia dal punto di vista tecnico che estetico, considerando la valenza storico-artistica delle superfici su cui si opera.

Lo scopo della pulitura è quello di rimuovere i composti e i materiali che possono essere dannosi per il supporto lapideo e la sua conservazione, cioè i prodotti di neoformazione: depositi superficiali, croste e incrostazioni, patine biologiche, sali e prodotti contaminanti.

Il processo di pulitura deve rispettare la natura chimico-fisica dei materiali e salvaguardare il valore documentale delle superfici, specialmente per quanto riguarda le policromie, le patine e le protezioni intenzionali.

I principali requisiti di un corretto metodo di pulitura sono indicati nelle linee guida riportate nella Raccomandazione UNI NorMal [1] che sono di seguito riassunte:

- efficacia nella rimozione dei prodotti del degrado, particolato atmosferico, deiezioni animali, sali solubili, ecc.;
- sicurezza per l'operatore e per l'ambiente, in accordo con le normative europee;
- assenza di prodotti secondari dannosi (composti corrosivi o nocivi) o ulteriori fenomeni di degrado (nuova formazione di microfessure, abrasioni, discontinuità, ecc.);
- controllabilità e modulabilità del metodo in funzione dello stato di conservazione della superficie, dell'estensione dei fenomeni e della presenza di strati di finitura, quali policromie e patine naturali e intenzionali.



The cleaning of stone materials, as part of a conservation work aimed at decreasing the decay process speed, is a critical phase both from the technical and formal point of view, particularly for historical buildings. The aim of cleaning is to remove all the compounds and materials that could be dangerous for the substrate and its future conservation, that is all kinds of new formation products: surface deposits, crusts and incrustations, biological patinas, salts and contaminants. The cleaning process should be respectful of the chemical-physical nature of the materials and of the historical value of the surface, especially for what concerns polychromies, natural and intentional patinas and films.

The main requirements of a correct cleaning methodology are described in the guidelines reported in the UNI Normal Italian Protocol [1] and they can be summarized as follows:

- efficacy in removing particulate matter, animal dejection, soluble salts etc. ;
- safety for the operator and the environment according to the EC laws;
- no release of dangerous secondary products (corrosive or harmfulness compounds) or cause further damages

Studi di:  
Chiara Colombo  
Lucia Toniolo  
Valerio Di Battista  
Paolo Gasparoli



Via dell'Artigianato 16/18 - 20051 Limbiate (MILANO) ITALY  
Phone: +39 - 02 9063377 - 9054587 Fax: +39 02 9065505  
www.sabatimpianti.com E-mail: info@sabatimpianti.com



**IMPIANTI DI DEPURAZIONE ACQUE - WASTE WATER CLARIFICATION PLANT  
FILTRI PRESSA - FILTER PRESS**

Il risultato delle operazioni di pulitura coinvolge altri importanti aspetti inerenti la teoria del restauro ed i significati simbolici delle opere restaurate.

Oltre al completo rispetto del materiale, devono essere conservati i segni del passaggio del tempo in quanto essi assumono nell'ambiente urbano un ruolo essenziale di mantenimento della memoria collettiva.

Nell'ultimo decennio, in relazione alle vivaci polemiche suscitate a seguito di alcuni lavori di pulitura giudicati invasivi da molti critici [2-6], si è affermata la tendenza a condurre interventi più prudenti che permettano di conservare e rispettare la storicità della superficie.

Tuttavia non si può ignorare che nella pratica di cantiere, vi siano operatori che intraprendono spericolate operazioni di pulitura per ridurre tempi e costi, i quali alla fine sono costretti a mascherare l'aspetto della superficie con patinature e trattamenti artificiali spesso inaccettabili o dannosi.

Allo stesso tempo, però, l'eccessiva prudenza può portare all'applicazione di procedure di pulitura inadeguate che rischiano di lasciare sulla superficie composti di neoformazione derivanti da processi degradativi ancora in atto. Ovviamente, se una operazione di eccessiva pulitura produce danni irreversibili, la rimozione incompleta dei prodotti di degrado, in combinazione con inquinanti atmosferici ed umidità, può stimolare la prosecuzione dei processi di degrado.

La corretta esecuzione dell'intervento conservativo implica un'approfondita indagine diagnostica preliminare ed una fase analitica con approccio sperimentale in situ.

La validità dell'intervento di pulitura può essere verificata attraverso una serie di prove di laboratorio ed in situ che permettano di valutare i differenti parametri che regolano l'efficacia del metodo.

Tuttavia è fondamentale riconoscere l'importanza di un'attenta rimozione dei prodotti di degrado, che spesso risultano strettamente legati al supporto lapideo; i composti inquinanti e corrosivi, infatti, possono penetrare in profondità nella struttura cristallina del materiale, così che è sempre necessario un atteggiamento molto attento e scrupoloso.

In questo lavoro viene presentata una completa valutazione sperimentale dell'efficacia e della nocività di alcune tra le metodologie di pulitura comunemente impiegate [7-13], al fine di identificare i parametri critici per ogni metodo e la loro soglia di danno. I metodi selezionati e testati in laboratorio e in situ, sono:

- metodi chimici, acqua nebulizzata e impacchi chimici con differenti agenti pulitori (AB 57 e soluzioni di carbonato d'ammonio);
- metodi fisici, pulitura laser Nd-Yag;
- metodi meccanici, microaerabrasivatura tradizionale (utilizzando carbonato di calcio o corindone come abrasivo) e microaerabrasivatura ad umido a vortice (metodo brevettato Rotec® utilizzando carbonato di calcio come abrasivo e acqua deionizzata).

La sperimentazione è stata condotta su pilastri in marmo di Candoglia, dismessi intorno al 1880 da un finestrone laterale del Duomo di Milano.

La valutazione dell'efficacia della pulitura è stata effettuata in situ con osservazioni visive (confronto di immagini digitali) e misurazioni colorimetriche (sistema CIELab); in laboratorio mediante microscopia ottica ed elettronica (SEM-EDS),

(new formation of micro-fractures, abrasion etc.);

- the method should be tunable according to the state of conservation of the surface and respectful of polychromies, films and patinas.

The output of the cleaning operation involves other important aspects related to the restoration theory and to the meaning of the conservation work. Besides the total respect of the material itself, the values and signs of passing of time should be preserved as they assume in the urban landscape an essential role of the collective memory. In the last decade, owing to very lively polemics born about some cleaning works judged extreme by many critics [2-6], the tendency is toward very careful intervention that allows to preserve the history of the surface. In any case, it's worth noting that in the practical operation there are conservers who undertake uncareful cleaning works to reduce time and costs and who, at the end, are forced to mask the surface aspect with unsuitable artificial treatments.

At the same time, the attitude of being too careful can lead

METODOLOGIE DI PULITURA	SOGLIA DI DANNO	EFFICACIA DELLA PULITURA
<b>Metodi chimici</b>	> 180'	250'
acqua nebulizzata	30'	/
impacco chimico AB57	>60'	/
impacco chimico NH4CO3		
<b>Metodi fisici</b>		
Laser Nd-YAG• 1064 nm	0,5 J/cm2	1 J/cm2
Laser Nd-YAG• 532 nm	0,5 J/cm2	0,5 J/cm2
<b>Metodi meccanici</b>		
microaerabrasivatura	100µm - 0,25 bar	/
(carbonato di calcio)	500µm - < 0,25 bar	/
microaerabrasivatura (corindone)	100µm - < 0,25 bar	0,25 bar
microaerabrasivatura a secco	100µm - 0,25 bar	0,25 bar
con carbonato di calcio	500µm - < 0,25 bar	/
microaerabrasivatura ad umido	100µm - 0,25 bar	0,25 bar
a vortice con carbonato di calcio	500µm - < 0,25 bar	/

to apply a cleaning procedure that leaves some dangerous new formation compounds on the surfaces. Actually, if an extreme cleaning operation produces some not reversible damages, the incomplete of the decay products, in combination with atmospheric pollutants and humidity, can stimulate the prosecution of the decay process.

The correct development of a conservation work involves a suitable diagnostic and analytical phase with an experimental approach. The cleaning procedure should be verified through a series of tests, tuning the different parameters that can affect the method efficacy.

Nevertheless, it's basic to understand the importance of a careful removing of the decay products so deeply linked to the stone materials; the pollutants and corrosive compounds can penetrate in the crystalline structure of the material so that a very scrupulous attitude is always mandatory.

In this paper a complete experimental evaluation of the effectiveness and harmfulness of different cleaning procedures [7-13] is presented in order to identify the critical parameters for each method and their damage threshold. Therefore, several well established cleaning methods have been selected and tested, in laboratory and in situ:

- chemical methods, nebulized water and chemical poultices with different chemical agents (AB57 mixture and ammonium carbonate solutions);

[Tabella 1 – Sintesi dei risultati analitici della sperimentazione: comparazione delle metodologie di pulitura per la rimozione delle croste nere dal marmo di Candoglia].

[Table 1 - Summary of the analytical results of the experimental work: comparison of cleaning methodologies to remove black crusts from Candoglia marble].

# 2<sup>in</sup>1

## COMBICUT

### Fresa a ponte con Waterjet

COMBICUT decide automaticamente quando usare il disco diamantato o il waterjet per tagliare la stessa lastra.  
COMBICUT raddoppia la produttività e dimezza il costo utensili



**MARMOTEC**

(Carrara - Italy)  
31 Maggio - 3 Giugno  
Zona B - Corsia 15-16  
Pav. 346 347 380 381

Breton S.p.A. - via Garibaldi, 27  
31030 Casotto di Badoera (TV) Italy  
tel. +39 0423 78981 - fax +39 0423 78900  
e-mail info@breton.it

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

**breton**  
S.p.A.

microspettroscopia (micro-FTIR), e cromatografia ionica (IC) su micro-campioni. La valutazione della nocività dei metodi di pulitura, è stata eseguita su campioni da cava di marmo lucidato mediante microscopia ottica, prima e dopo il trattamento. La sintesi dei risultati analitici ottenuti è riportata in Tabella 1.

Per quanto concerne le metodologie chimiche, l'uso dell'acqua nebulizzata è di gran lunga il più consigliabile per rimuovere le croste nere senza creare alla struttura cristallina della superficie.

Gli impacchi chimici, sia utilizzando carbonato d'ammonio ed EDTA, che con solo carbonato d'ammonio in soluzione, non sono abbastanza efficaci per la rimozione delle croste nere particolarmente compatte ed aderenti al substrato, come quelle qui considerate.

L'impiego di impacchi chimici, infatti, deve essere combinato con altre metodologie, al fine di ridurre i tempi di contatto con le superfici ed ottenere risultati migliori e meno dannosi.



Essi generalmente sono utili per pulire superfici scolpite o decorate dove è necessaria una grande attenzione, in particolare sulle aree più degradate. La pulitura Laser è un metodo molto efficace, rispettoso delle superfici e facilmente controllabile.

Il problema dell'interazione con il supporto è ben documentato in letteratura e la scelta dei parametri esecutivi più corretti deve essere attentamente condotta caso per caso. Sulla superficie in esame, la soglia di danno è stata definita a circa 0,5 J/cm<sup>2</sup> per entrambe le lunghezze d'onda utilizzate (1.064 e 532 nm), mentre per ottenere una migliore efficacia è necessario aumentare la fluenza.

Per quanto riguarda le metodologie meccaniche lo studio dimostra che la microaerabrasivatura tradizionale non è abbastanza sicura per superfici storiche e non garantisce l'efficacia e la durabilità dell'intervento.

L'impatto dell'abrasivo sulla superficie marmorea è inefficace e causa un serio danno ai cristalli di calcite; infine la microaerabrasivatura a umido a vortice, con l'utilizzo di carbonato di calcio come abrasivo, mostra una elevata efficacia nella rimozione delle croste nere e delle pellicole.

Sicuramente i parametri di lavoro devono essere attentamente controllati per minimizzare i danni provocati dall'impatto meccanico dell'abrasivo sulla compagine cristallina (dimensione media dell'abrasivo < 100 µm e pressione di esercizio < 0,25 bar).

- physical methods, Nd-YAG Laser induced ablation
- mechanical methods, traditional micro-sandblasting (using calcium carbonate or corundum as blasting material) and vortex micro-sandblasting (Rotec® patented method using calcium carbonate as blasting material).

Candoglia marble, the stone material of the Cathedral of Milan, has been chosen as stone substrate; some small decayed pillars, dismissed from a lateral window of the Cathedral, have been used for the experimental set-up.

The evaluation of the cleaning efficacy is carried out by visual observations (comparison of digital images) and colorimetric measurements (CIELab system) on site; optical and electron microscopy (SEM/EDS), infrared micro-spectroscopy (micro-FTIR), and ion-chromatography (IC) on collected samples (Table 1).

The harmfulness evaluation was carried out on new polished marble specimens, carved from Candoglia quarry, by optical microscopy before and after cleaning.

The results of the analytical investigations are summarized in Table 1. As far as the chemical methodologies are concerned, the use of nebulized water is by far the most recommendable to remove the black crusts without any serious damage to the marble surface.

The chemical poultices, both with the mixture of ammonium carbonate and EDTA or ammonium carbonate solution, are not enough efficient to remove the very

adherent crusts here considered. In fact, these methodologies should be applied in combination with others, to reduce time and reach better and more respectful results. They generally are useful to clean ornamental or sculptured surfaces, where a great care of the decayed areas is necessary.

The Laser cleaning is a very powerful method, respectful of the surfaces and easy to control.

The problem of interaction with the substrate is well documented in literature and the choice of the right working parameters should be carefully selected case by case.

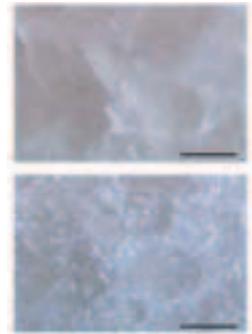
On the considered marble surface the damage threshold is assessed at about 0.5 J/cm<sup>2</sup> for both used wavelength (1064 and 532 nm), while to obtain a fairly good efficacy it is necessary to increase the fluency.

Concerning the mechanical methodologies, the study pointed out that the traditional micro-blasting is not enough safe for historical surfaces and doesn't guarantee a durability of the cleaning intervention.

The impact of abrasive on the marble surface is ineffective and causes a serious damage on the stone crystals.

Finally, the vortex micro-sandblasting using calcium carbonate as abrasive shows a high effectiveness in removing black crusts and films.

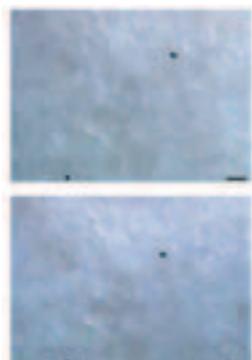
Surely the working parameters have to be carefully controlled



1-2 Immagini allo stereomicroscopio di provini in marmo di Candoglia da cava: sopra prima della pulitura, sotto dopo la pulitura con acqua nebulizzata per 90 minuti (barra = 500µm)  
Candoglia marble samples from quarry. Up: before cleaning, down after cleaning by nebulized water for 90 minutes. (Stereomicroscopy, bar = 500µm)

4. (a sinistra) Prove di pulitura su piastrino in marmo di Candoglia: metodo Laser Nd-YAG - Marble sample cleaned by Nd-YAG

3 Immagini allo stereomicroscopio di provini in marmo di Candoglia da cava: sopra prima della pulitura, sotto dopo la pulitura con microaerabrasivatura a umido, sistema a vortice e carbonato di calcio naturale come abrasivo (condizioni di esercizio P=2 bar e Dimensione media dell'abrasivo 100µm) [barra = 500 µm]  
Candoglia marble samples from quarry. Up: before cleaning. Down: after water vortex micro-sandblasting using calcium carbonate as blasting material. Exercise parameters: Pressure = 2 bar, abrasive size = 100µm. [Stereomicroscopy, bar = 500µm]



La ricerca CNR per la conservazione del patrimonio culturale al Politecnico di Milano: dal Centro Gino Bozza alla sezione di Milano dell'ICVCH

The research of CNR in the field of conservation of cultural heritage at Politecnico: from the research Centre Gino Bozza to the Milan section of the ICVCH

L'Istituto per la Conservazione e Valorizzazione dei Beni Culturali (CNR-ICVBC) nasce nel 2001 dall'unione di tre Centri di Ricerca del Consiglio Nazionale delle Ricerche distribuiti sul territorio nazionale: Milano, Firenze e Roma. Alla fine degli anni '60, infatti, il problema della salvaguardia del patrimonio storico-artistico cominciò a porsi in modo pressante in seguito ai gravissimi danni arrecati dalle disastrose alluvioni di Firenze e di Venezia del novembre 1966.

Fino a quel momento la pratica del restauro era avvenuta essenzialmente attraverso un approccio artigianale, e le competenze nel settore si tramandavano tra maestri restauratori secondo una pratica di bottega che si era consolidata già nel XIX secolo.

Con la fondazione dell'Istituto Centrale del Restauro venne riconosciuta per la prima volta l'importanza di un approccio più completo, che tenesse conto anche dell'apporto delle discipline tecniche e scientifiche, finalizzate alla conoscenza e alla conservazione delle opere d'arte. A partire da quegli anni il Centro Gino Bozza ha cominciato ad acquisire una serie di esperienze di ricerca e di cantiere affiancando gli Organi di tutela ed i restauratori negli interventi conservativi. La giovane Scienza dei Beni Culturali si applicò nel territorio dove, sulle singole opere con particolare riferimento ai manufatti architettonici, si erano stratificate nei secoli problematiche estremamente complesse, derivanti dalle differenti condizioni ambientali, dai numerosissimi materiali utilizzati, dalle diverse tecniche applicate e dal succedersi di interventi di restauro. A queste situazioni oggettive, si sono aggiunte, dagli anni '60 in poi, una serie di modificazioni repentine dovute a problemi di inquinamento ambientale e ad una nuova e più ampia concezione della fruizione, determinando, di conseguenza, nuove e più avanzate esigenze di valorizzazione.

Le conoscenze acquisite nella fase diagnostica diventano così una base imprescindibile per progettare l'intervento di conservazione che assume sempre più il significato di parte di un processo articolato, che va dalla conoscenza alla fruizione, alla gestione economica e non si limita ad essere un intervento straordinario isolato.

Tale programma si struttura quindi in una prima fase di conoscenza dei materiali presenti, in un successivo studio delle cause e meccanismi di degrado in atto, fino alla verifica delle fasi di intervento vero e proprio che adottano sistemi, metodologie e prodotti in continua evoluzione tecnologica.

In questo scenario di sviluppo scientifico il Centro Gino Bozza ha ricoperto un ruolo di indagine, di sperimentazione e di verifica, da più parti riconosciuti, rifacendosi al fondamentale concetto che l'osservazione di un fenomeno è il punto di partenza della ricerca sperimentale.

L'esperienza acquisita è stata riversata nell'attività della Commissione Normal (Normativa Materiali Lapidari) in collaborazione con l'Istituto Centrale per il Restauro di Roma.

Le oltre 40 Raccomandazioni pubblicate in vent'anni di attività dei gruppi di lavoro hanno definito le linee guida per le procedure diagnostiche e di intervento, e costituiscono a tutt'oggi il riferimento nella pratica di progetto e di cantiere. Nel frattempo la Commissione è entrata a far parte dell'UNI, costituendo la Commissione UNI-Normal Beni Culturali, di cui è attualmente presidente la Dott.ssa Giovanna Alessandrini, già direttore del Centro Gino Bozza.

Un'importanza sempre crescente hanno assunto le valutazioni, in termini di efficacia e di nocività, delle diverse procedure di intervento (metodi di pulitura, integrazione, consolidamento e protezione superficiale), sia attraverso studi e simulazioni di laboratorio che applicazioni in numerosi cantieri pilota. L'Istituto ICVBC dispone oggi di un'ampia dotazione strumentale, ed il laboratorio di microscopia (ottica VIS e UV, elettronica a scansione in basso vuoto SEM-EDS, micro-spettroscopia FTIR) della Sezione di Milano rappresenta sicuramente un punto di riferimento su scala internazionale.

Nella realtà universitaria in cui la struttura CNR è inserita, i ricercatori hanno svolto negli anni una costante attività di formazione, soprattutto attraverso la stesura di tesi di Laurea e di tesi di Dottorato di Ricerca. Questa attività, che nei primi anni veniva vista con un certo scetticismo, ha avuto il merito di avviare linee di ricerca specifiche sulla conservazione dei Beni Culturali presso numerosi Dipartimenti universitari.

The Istituto per la Conservazione e Valorizzazione dei Beni Culturali (CNR-ICVCH) is born in 2001 from the union of the three preceding research Centres in Milan, Florence and Rome.

At the end of the '60s, the problem of safeguard of the cultural heritage properties began to be in evidence following the terrible flood that severely damaged Florence and Venice in 1966.

Till that date the restoration practice had had an artisan approach and the knowledge was passed orally through the competence of skilled workers and jealously guarded. The foundation in Italy of the Istituto Centrale per il Restauro marked the beginning of a new and more complete approach that includes the scientific investigation, specifically aimed to the conservation of works of art, in the restoration practice. Since that time the Centre Gino Bozza began to acquire important research and yard experiences, following the restorers and the conservators in different conservation works.

The young science of conservation was applied to the territory on monuments and sites and particularly to the architectural heritage, where complex problems of conservation had layered during the centuries, deriving from the environmental conditions, the differences of materials, the manufacturing techniques and, finally, the restoration technologies applied over time. After the '60s, rapid modifications of this objective situation occurred, mainly due to the pollution phenomena and to a new and wide concept of fruition. The knowledge acquired during the diagnostic campaign is a base that cannot be disregarded to plan a correct conservation work: it is a part of a complex process that goes from the knowledge of surfaces to the problem of conservation, enjoyment and management of works of art.

The scientific investigation consists in a first phase of study of the materials and of their decay phenomena, in the knowledge of causes and mechanisms of degradation, and in the assessment of the effectiveness of restoration materials and methodologies, which are continuously changing and enhancing.

In this situation of scientific development the Centre Gino Bozza played a role of diagnostic investigation and control, taking into account that the direct examination of phenomena is the starting point of a serious experimental research.

In collaboration with the Istituto Centrale per il Restauro of Rome the CNR researchers gave origin to the Normal Commission (Stone Materials Protocols in the field of Cultural Heritage) and more than 40 Recommendations were published since 1980; thanks to the activity of the working groups the guidelines for procedures of diagnosis and intervention were defined. In recent times the Commission joined the UNI board (Ente italiano per l'Unificazione) constituting the UNI-Normal Cultural Heritage working group, having Dr. Giovanna Alessandrini as president, formerly director of the Centre Gino Bozza.

Great and increasing importance have gained in recent times the research on the evaluation methods for efficacy and harmfulness of surface conservation treatments (cleaning, integration, consolidation and protection) both by means of laboratory simulations and in situ measurements. The Institute ICVCH has got, up to date, a wide and significant laboratory equipment. The microscopy lab of the section of Milan (VIS-UV optical microscopy, low vacuum scanning electron microscopy SEM/EDS,  $\mu$ -FTIR micro-spectroscopy) is a reference lab for the analysis in the conservation field.

In the university framework in which the CNR structure is operating, a constant education activity has been carried out through the development of degree or PhD thesis. Thanks to this activity, which at the beginning was welcomed with a certain scepticism, some very important research topics in the field of conservation science were introduced in different university Departments.

L'uso combinato dell'abrasivo e dell'acqua nel metodo a vortice (brevetto Rotec®) può essere dannoso: il metodo risulta non facilmente controllabile ed il trattamento può causare un marcato danno superficiale se la pressione di esercizio viene aumentata oltre la soglia; quindi, l'elevata efficacia della pulitura può compromettere il completo successo del trattamento e la durabilità dell'intervento di conservazione.

La pulitura è dunque una delle fasi più critiche dell'intervento che può determinare il successo dell'intera operazione di restauro; l'incompleta rimozione dei prodotti del degrado e i danni di una pulitura inadeguata, possono innescare la formazione di nuovi processi degradativi.

to minimize the mechanical impact on the marble (abrasive average size < 100 μm and working pressure < 0.25 bar). The combined use of abrasive and water in the vortex system can be quite dangerous: the method becomes not easily controllable and the treatment can cause severe surface decay if the pressure is rose up over the threshold of damage; therefore, the high efficiency of cleaning can compromise the complete success of the treatment and the durability of the conservation work.

The cleaning is a critical phase of the conservation work which affects the whole success and durability of the intervention, as far as a further damage to the surfaces can cause a new decay formation in very close time intervals.



Studi di:  
Chiara Colombo  
Lucia Toniolo  
Valerio Di Battista  
Paolo Gasparoli

#### BIBLIOGRAFIA / BIBLIOGRAPHY

- [1] Normal 20/85, Interventi conservativi: progettazione, esecuzione e valutazione preventiva, Raccomandazioni NORMAL, Alterazione dei Materiali Lapidari e Trattamenti Conservativi, Proposte per l'Unificazione dei Metodi Sperimentali di Studio e di Controllo, CNR/ICR, centri di studio di Milano e Roma, 1985
- [2] Beck J., La mia carta dei diritti delle opere d'arte, in: ANAIKH, n° 1, 1993
- [3] Beck J., Sul restauro degli affreschi: l'arte di sponsorizzare l'Arte, in: ANAIKH, n°6, 1994
- [4] Panza P., Il battistero di Parma: dramma in quattro atti con prologo ed epilogo in: ANAIKH, n° 1, 1993
- [5] Baldini U., Il battistero di Parma: un "restauro critico", in: ANAIKH, n° 2, 1993
- [6] Emiliani A., Parma: una storia senza fine, in: ANAIKH, n° 3, 1993
- [7] Lazzarini, L.; Laurenzi Tabasso, M., Il restauro della pietra, Padova, casa ed. Dott. Antonio Milani CEDAM, 1986
- [8] Ashurst, J.; Dimes, F. G., Conservation of building and decorative stone, Londra, Butterworth Heinemann, 1990
- [9] Biscontin, G.; Bakolas, A.; Longega, G.; Moropoulou, A.; Zendri, E., Proposta di una metodologia per la valutazione della pulitura di superfici lapidee in AAVV, La conservazione dei monumenti nel bacino del Mediterraneo, Proceedings of the 3rd international Symposium, Venezia 1994, a cura di Fassina, V.; Ott, H.; Zezza, F., Soprintendenza ai Beni Artistici e storici di Venezia, Albignasego, La Photograph
- [10] De Witte, E.; Dupas, M., Cleaning poultices based on EDTA in

- AAVV, Proceedings of the 7th international congress on deterioration and conservation of stone: held in Lisbon, Portugal, 15-18 June 1992, a cura di Henriques, F.; Jeremias, F. T.
- [11] Ashurt, N., Cleaning Historic buildings, London, Donhead, 1994
- [12] Realini, M.; Sansonetti, A.; Toniolo, L.; Valentini, G., Valutazione in laboratorio dell'efficacia di pulitura e dell'interazione con il substrato di sorgenti laser a neodimio, erbio ed eccimeri in AAVV, Science and technology for the safeguard of cultural heritage in the mediterranean basin, 1st international congress, November 27-December 2, 1995, Catania, Siracusa, a cura di Guarino, A., Palermo, Tipolitograph, 1998
- [13] Pasetti, A.; Bouineau, A.; J. Delgado, R., Pulitura dei materiali lapidei con metodo "laser". Valutazione dell'efficacia e della dannosità in AAVV, Protection and conservation of the cultural Heritage of the mediterranean cities, 5th International Symposium on the conservation of Monuments in the Mediterranean Basin, Seville, 2000, a cura di Galan E., Departamento de cristallografia, Mineralogia y Quimica Agricola/Facultad de Quimica, Universidad de Seville, Siviglia, casa editrice Editorial Kronos
- [14] Mazzinghi, P.; Salimbeni, R.; Morgheri, F.; Matteini, M.; Aldovrandi, A.; Laser cleaning of stone with a short pulse free running, Nd-Yag laser in AAVV, Science and technology for the safeguard of cultural heritage in the mediterranean basin, 1st international congress, November 27- December 2, 1995, Catania, Siracusa, a cura di Guarino, A., Palermo, Tipolitograph, 1998

## ARCHITETTURE a due grandi musei europei il MAA 2006 Architettura a due grandi musei europei il MAA 2006



Architecture, MAA 2006 to two great European projects. The world awards for the use of stone given, on equal terms, to Norman Forster for the design of The Great Court at The British Museum and to Pei

leoh Ming for the Deutsches Historisches Museum in Berlin. Awards to Spain, Belgium, Croatia and the Sarajevo memorial. Download Zip Photos

British architect Norman Foster and his Chinese-American colleague Pei leoh Ming are the winners, on an ex aequo basis, of the 22nd Marble Architectural Award (MAA 2006), the prestigious world award that is given to designers who use Italian marble and stone and to their suppliers. The official announcement was made today in Carrara by the top management of Internazionale Marmi e Macchine-IMM (president Giancarlo Tonini and CEO Paris Mazzanti), the company that promotes the prestigious award in conjunction with the Italian Trade Commission, the Ministry of Foreign Affairs and Toscana Promozione. Foster and Ming have both won the External facings section of the award, one for the design of the Great Court at the British Museum of London, one for the Deutsches Historisches Museum in Berlin. The prize for the Interior design section has been won by Belgian architect Binst Crepain. In the Urban landscape section, the prize has been won, on equal terms, by the British firm Skidmore, Owings and Merrill and the Croatian Nenad Fabijanic (square and seafront of the Dalmatian city of Pag), with a special mention to Bosnian Nihad Babovic, the designer of Sarajevo's new cemetery. As usual, the announcement of the winners is made before CarraraMarmotec, the International Fair for Marble, Machinery and Service ([www.carraramarmotec.com](http://www.carraramarmotec.com)), which is due from May 31st to June 3rd this year, with a tight schedule of events.

One of which is precisely the prize-awarding ceremony for the Marble Architectural Awards. 135 projects (61 for Interior design, 35 for External facings 29 for Urban landscape) from 32 countries were sent in for the 2006 Awards, which this year were about Europe. The international jury, chaired by Tonini, met in Berlin, at the Deutsche Architektur Zentrum, and was composed by the director of the ICE branch to Berlin,

Marco Cimini, Romano Viviani, professor at the faculty of architecture of Florence, architects Martin Seelinger, from the Academy of Fine Arts of Carrara, and Bernd Blaufelder from the German Architects' Society (BDA). As everybody knows, Europe is the main market for Italian stone. According to the IMM observatory, in 2005 it took up 2.8 million tons of raw and finished marble, granite and stone, worth 815 million euros. The highest entries concern finished granite (593 thousand tons worth 437 million euros) and finished marble (252 thousand tons worth 206 million euros) used in great architectural works. Many works entering the MAA had actually been made of marble supplied by Italian companies. As to Berlin, it was chosen as the jury's venue as over the last 10 years this city has undergone a facelift, attracting professionals from all over the world and offering new contributions to architecture and to the culture of the 'built' landscape.

Although completely different, the two winning projects of the Interior design category are both extraordinary monuments to the use of stone. The Great Court, completed in 2000, exploits an unused area of the British Museum that is as large as a football pitch and is now the largest indoor surface in Europe due to an innovative steel and glass covering. The materials (French and Spanish limestone) were supplied by Savema, Pietrasanta. The German History Museum, located between Museum Island and the legendary Unter den Linden avenue, stands out like a solitaire enclosed between stone walls made of large blocks (beige limestone) moulded on shapes that reference existing buildings and glazed surfaces, which frame, like an art gallery, the surrounding historical buildings.

Special mentions to the Christ Pavilion in Hanover, Hotel Concorde in Berlin and the Archives of Nantes, both partly made of white Carrara marble. White Carrara marble is also the distinctive feature of the winner of the Interior design section. It is a private home at Humbeeck (Belgium). A mention to the Law Faculty of Girona (Spain) designed by studio RCR Aranda Pigem Vilata Arquitectes. Finally, in the Urban landscape section, two equal prizes have been given to the restoration of the Broadgate Public Space in London (the materials, including Pedro Sardo and travertine, were supplied by Campolonghi) and to the square and seafront of Pag, Croatia. In the mention to the cemetery of Sarajevo, the jury praises the use of white Carrara marble (supplied by Carrara-based la La Facciata) in repeated funeral steles. A whole, they wrote, which "created a place of memory with a powerful emotional feel".



Il consueto premio internazionale che ogni anno l'Internazionale Marmi Macchine di Carrara assegna al miglior utilizzo delle pietre naturale "made in Italy" è stato quest'anno assegnato ex aequo a Norman Forster per il progetto della Great Court del British Museum e a Pei leoh Ming per il Deutsches Historisches Museum di Berlino. Altri premi in Spagna, Belgio, Croazia ed al sacrario di Sarajevo Foster e Ming sono stati entrambi premiati per la sezione Rivestimenti Esterni: il primo per il progetto della Great Court del British Museum di Londra, l'altro per il Deutsches Historisches Museum di Berlino. Nella sezione Rivestimenti Interni premiato invece l'architetto belga Binst Crepain. Per l'Arredo Urbano ex aequo allo studio inglese Skidmore, Owings and Merrill e al croato Nenad Fabijanic (piazza e lungomare della città dalmata di Pag), con menzione speciale per il bosniaco Nihad Babovic, progettista del nuovo cimitero di Sarajevo.

Com'è ormai tradizione, la proclamazione dei vincitori anticipa CarraraMarmotec, la Fiera internazionale Marmi Macchine e Servizi che quest'anno si terrà dal 31 maggio al 3 giugno con un fitto calendario di eventi. Uno dei quali, appunto, è la cerimonia di premiazione dei vincitori del Marble Architectural Award.

All'edizione 2006, riservata all'Europa, hanno concorso 135 progetti (61 nella sezione Interni, 35 per gli Esterni, 29 per l'Arredo urbano) in rappresentanza di 32 nazioni. La giuria internazionale si è riunita a Berlino nel Deutsche Architektur Zentrum, composta dal direttore dell'ufficio ICE di Berlino Marco Cimini, da Romano Viviani, docente a Firenze alla Facoltà di Architettura, dagli architetti Martin Seelinger, designato dall'Accademia di Belle Arti di Carrara, e da Bernd Blaufelder per l'ordine degli architetti tedeschi (BDA).

L'Europa, come noto, è il principale mercato del settore lapideo italiano. Secondo l'osservatorio IMM, nel 2005 ha assorbito 2,8 milioni di tonnellate di marmi, graniti e pietre, grezzi e lavorati pari a eu 815 milioni. Le voci maggiori riguardano i graniti lavorati (593 mila tonnellate per eu 437 milioni) e dei marmi lavorati (252 mila tonnellate per eu 206 milioni) impiegati nella grande architettura: al MAA hanno infatti partecipato molte opere realizzate con marmi forniti da aziende italiane. Quanto a Berlino è stata scelta per ospitare i lavori della giuria trattandosi della città che negli ultimi 10 anni ha più cambiato il proprio volto, attraendo professionisti da tutto il mondo e offrendo nuovi contributi all'architettura e alla cultura del paesaggio costruito.

Benché del tutto diversi, i due progetti vincitori nella sezione Rivestimenti Interni sono entrambi straordinari monumenti all'uso della pietra. Il Great Court, realizzato nel 2000, sfrutta uno spazio inutilizzato del British Museum grande come un campo di calcio, ed è ora la superficie coperta più grande d'Europa grazie a un'innovativa copertura in vetro e acciaio. I materiali (calcarei francesi e spagnoli) sono stati forniti dalla Savema di Pietrasanta.

Il Museo di Storia Tedesca, situato tra l'Isola dei Musei e il mitico viale Unter den Linden, si configura invece come un solitario chiuso da pareti di materiale lapideo a grossi blocchi (calcare beige), modellato su forme che citano edifici preesistenti e vetrate che inquadrano, come in una galleria d'arte, gli edifici storici che la circondano. Menzioni speciali per il Christ Papillon di Hannover, l'Hotel Concorde di Berlino e l'Archivio di Nantes, entrambi realizzati in parte con marmo Bianco di Carrara.

Il Bianco di Carrara distingue anche il progetto vincitore della sezione Rivestimenti Interni. Si tratta di un'abitazione privata a Humbeek (Belgio). Menzione per la Facoltà di Leg-



ge di Girona (Spagna) firmata dallo studio RCR Aranda Pigem Vilata Arquitectes.

Infine, nella sezione Arredo Urbano ex aequo per la ristrutturazione del Broadgate Public Space di Londra (i materiali, tra cui Pedro Sardo e travertini, sono stati forniti dalla Campolonghi) e per la Piazza e il lungomare di Pag, Croazia. Nella menzione per il cimitero di Sarajevo la giuria elogia l'uso del marmo Bianco di Carrara (fornito dalla ditta carrarese La Facciata) in insistite steli funerarie. Un insieme, annota, che "ha creato un luogo della memoria di intenso coinvolgimento emotivo".



# SPALANZANI

S.N.C.

MACCHINE STUCCATRICI E CERATRICI PER TRAVERTINO E MARMO  
FILLING AND WAXING MACHINE FOR TRAVERTIN AND MARBLE



## MOD. LMT 200

MACCHINA STUCCATRICE PER LASTRE DI TRAVERTINO E MARMO  
FILLING MACHINE FOR SLABS OF TRAVERTIN AND MARBLE



OFFICINE MECCANICHE SPALANZANI S.N.C.

41100 MODENA - Via degli Inventori, 44 - Tel. 059.283.459 - 059.283.461 - fax 059.280.904

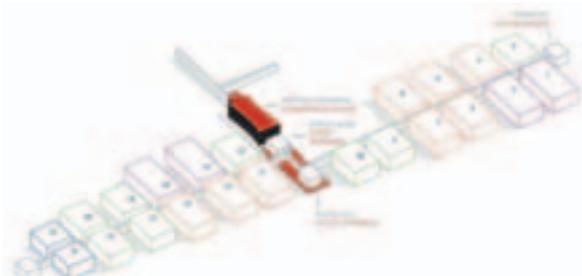
www.spalanzani.com - e.mail: info@spalanzani.com

# Novità tra le fiere italiane

## News from the Italian trade fairs

Ai grandi quartieri fieristici italiani di Milano, Bologna, Verona e Rimini si sta ora aggiungendo la nuova Fiera di Roma il cui primo lotto è stato inaugurato lo scorso 21 aprile in concomitanza del "Natale di Roma". Le prime manifestazioni sono programmate dal settembre 2006. Dal 9 all'11 novembre ci sarà il "SITE", il Salone dell'impiantistica e della termoidraulica "primo passo", come spiega l'amministratore delegato: Ingegnere Marco Sogaro di Fiera Roma, di una più ampia fiera dell'edilizia prevista nel 2007.

The big Italian trade fair venues of Milan, Bologna, Verona and Rimini are being joined by the new Rome Fair, the first site of which was opened on April 21 last at the time of "Natale di Roma". The first exhibitions are planned for September 2006. From 9-11 November the SITE, Salone dell'impiantistica e della termoidraulica, the "first step", in the words of the managing director of the Rome Fair, Marco Sogaro, towards a larger building fair planned for 2007.



La struttura progettata dall'architetto Tommaso Valle si presenta su di un'area totale di 210mila con 22 padiglioni disposti linearmente su un'unico asse come le fiere di Monaco e Milano. Sorge sulla direttrice Roma-Fiumicino con la quale si collegherà con una deviazione autostradale e ferroviaria. La sua realizzazione totale comporterà un investimento complessivo di 355 milioni di euro da parte di Fiera di Roma Spa, società per azioni partecipata al 47,4% dalla Camera di Commercio di Roma, al 27,6 % dal Comune di Roma, al 24,8 % dalla Regione Lazio.

Il sistema fieristico italiano si dota così di una grande infrastruttura anche al centro della nazione.

Se si considera il fatturato delle sole 8 delle principali Fiere nazionali si può constatare che è pressoché raddoppiato tra il 2001 e il 2005 (+98,7%), raggiungendo un ammontare complessivo di quasi 598 milioni di euro, ma ci sono anche delle ombre che il Censis ha recentemente segnalato in uno studio sulla competizione ed il ruolo delle fiere.

Benché tra il 2000 e il 2004 il numero delle manifestazioni internazionali organizzate in Italia sia sensibilmente aumentato (+20,3%), così come il numero di espositori stranieri (+1,5%) e di visitatori stranieri (+9,0%), il confronto europeo mostra come le nostre Fiere siano in generale ancora poco aperte alla domanda estera.

Considerando il numero di espositori stranieri rispetto al totale, le nostre Fiere si collocano tutte al di sotto della media calcolata per i principali poli espositivi europei, pari al 29,9%. L'incidenza straniera è del 29,0% per Bologna Fiere (180.000 mq di spazi espositivi, del 21,6% per Fiera Milano (400.000 mq), del 18,4% per Rimini Fiera (109.000 mq) e del 14,8% per Fiera di Verona (125.000 mq). Al contrario, alcune piazze europee raggiungono una quota di espositori stranieri anche superiore a metà del totale come il Geneva Palaexpo con il 73,5%, Messe Frankfurt con il 62,0%, Paris-nord con il 47,1%.

E' anche vero che i quasi 5,4 milioni di visitatori registrati nel 2004 a Milano risultano inferiori solo ai 6 milioni del Paris Expo e non tengono ancora in considerazione il nuovo polo di Milano che è entrato progressivamente in funzione solo dal marzo 2005 e sono importanti anche i risultati di Bologna, Verona e Rimini con 44.600 espositori e quasi 4.850.000 visitatori nel loro insieme.

The structure designed by architect, Tommaso Valle, covers a total area of 210 thousand (square metres ntr) with 22 pavilions along one main axis as in the Milan and Munich fairs. It lies on the Roma-Fiumicino route to which it will be linked by a motorway turnoff and rail link. The building will involve a total investment of 355 million euros from Fiera di Roma Spa, a public limited company owned by the Rome Chamber of Commerce (47.4%), the Municipality of Rome (24.8%) and the Lazio regional government (24.8%).

The Italian Trade Fair infrastructure will thus be enlarged at the centre of the country.

If we consider the turnover of the main national Fairs we can see that it practically doubled between 2001 and 2005 (+98%), reaching a total of almost 598 million euros. However, there are negative aspects that a recent Censis study on competition and the role of trade fairs highlighted.

Although the number of international exhibitions held in Italy between 2000 and 2004 increased noticeably (+20.3%), as did the number of overseas exhibitors (+1.5%) and visitors (+9.0%), a comparison with other European countries shows that our fairs are still relatively closed to foreign demand.

Considering the number of overseas exhibitors as a percentage of the total number, our fairs are all below the average for the main European trade fairs, calculated at 29.9%. Foreign exhibitors represent 29% at the Bologna Fairs (180,000sq.m. of exhibition space), 21.6% at Milan Fair (400,000sq.m.), 18.4% at Rimini (109,000sq.m.) and 14.8% at Verona (125,000sq.m.). On the other hand, some European fairs reach a percentage of sometimes over 50% of foreign exhibitors, for example Geneva Palaexpo with 73.5%, Frankfurt Messe with 62% and Paris-nord with 47.1%.

It is true that with nearly 5.4 million visitors in 2004 Milan is inferior only to the 6 million of Paris Expo and that is without considering the new Milan fair site which started to come into use only in March 2005. The figures for Bologna, Verona and Rimini are also impressive with 44,600 exhibitors and almost 4,850,000 visitors all together.

### LA NUOVA FIERA DI ROMA

Si estende su una superficie complessiva lorda di 920.000 mq un terzo a verde pubblico. Alla conclusione, entro il 2009 sarà composta da 22 padiglioni per un totale di 186mila mq, dei quali 101mila di superficie espositiva netta. Tutti i padiglioni sono monoplanari a pianta rettangolare interamente cablati, condizionati e liberi da pilastri interni.

Il quartiere è attraversato da una passerella meccanizzata sopraelevata a 6 m da terra e lunga 2 Km, che svolge il compito di percorso pedonale per i visitatori e da collegamento tra i padiglioni. Sarà accessibile attraverso quattro porte di ingresso situate ai punti cardinali in corrispondenza delle quali saranno ubicati parcheggi per una capacità complessiva di 14.000 posti auto. La Fiera è inoltre dotata di un Centro Direzionale di oltre 3.000 mq, realizzato in acciaio e cristallo e di un Centro Convegni situato al centro del quartiere e in grado di ospitare eventi di grandi dimensioni, con una capienza fino a 4.000 posti grazie alla modularità degli ambienti. 30 punti di servizio mettono a disposizione bar, ristoranti, agenzie di viaggio, ufficio postale, sportelli bancari e postazioni Internet. 21 le sale riunioni e gli spazi dedicati a segreterie organizzative ed a servizi tecnici.

Integrano il profilo del quartiere e delle strutture a suo completamento 500 camere d'albergo nell'area specifica e 4.000 nelle immediate vicinanze.



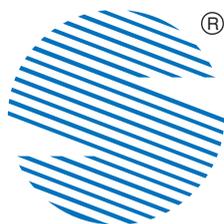
# TRUE STRENGTH

L I E S   I N   T H E   T E A M   E F F O R T .



# D I A M O N D   W I R E

S T R O N G   A N D   D U R A B L E   O V E R   T I M E .



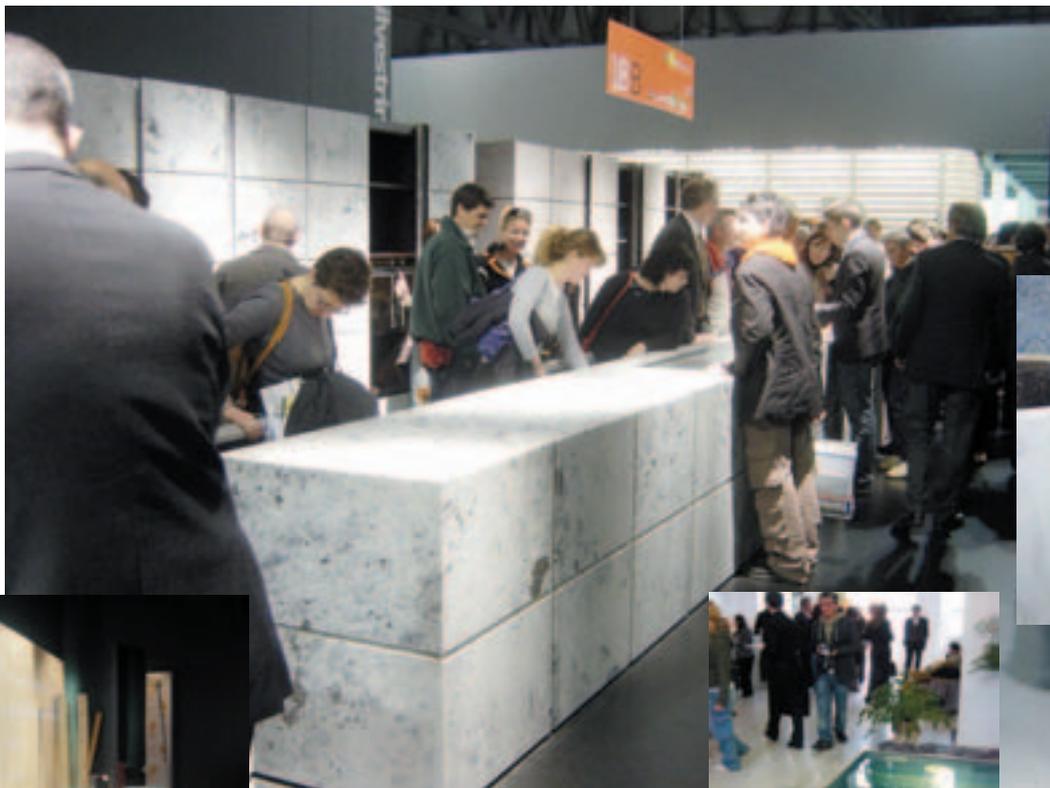
**SEA**  
DIAMOND TOOLS

**SEA UTENSILI DIAMANTATI S.p.A.** - Via Augera, 1 - 42023 Cadelbosco Sopra (RE) - Tel. +39 0522.49101 - Fax +39 0522.915041  
e-mail: [marketing@seadia.com](mailto:marketing@seadia.com) - [www.seadia.com](http://www.seadia.com)

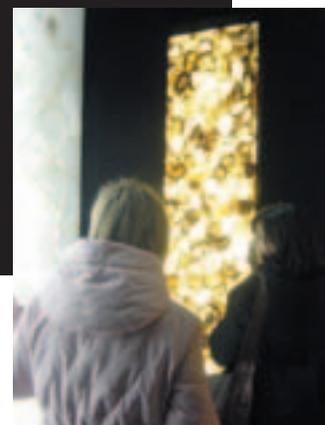
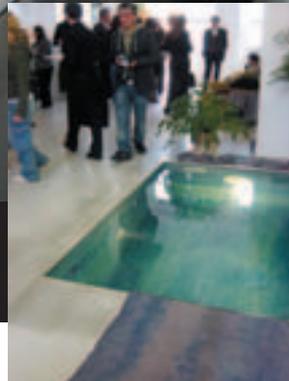
DIVISIONE EDILIZIA & INGEGNERIA CIVILE **DISCO SEA EUROPE**

# Il marmo al centro dell'attenzione

## Marble at the centre of attention



*Il Salone del Mobile  
e i nuovi show room di Milano*



Prosegue l'espansione del nuovo polo di fiera Milano che nello scorso marzo ha dovuto superare il difficile collaudo di una della più grandi kermesse espositive mondiali arrivata ad espandersi nell'intera città con innumerevoli appuntamenti satelliti dove anche il marmo è sempre più protagonista.

Si tratta della quarantacinquesima edizione del Salone del Mobile fatta di numeri impressionanti, ma ancora più impressionante è vederla per la qualità espositiva e di pubblico e per le dimensioni che occupa.

6 giorni espositivi dal 5 al 10 aprile con 2.549 espositori disposti su 222mila mq espositivi e 530mila mq totali ripartiti quest'anno tra il Salone Internazionale del Mobile, il Salone Internazionale del Complemento d'Arredo, le biennali Eimu ed Eurocucina con FTK (Technology for the Kitchen) e il nuovo Salone Internazionale del Bagno, anch'esso a cadenza biennale. Immane, il Salone Satellite, vetrina incontestata della creatività giovanile.

Il 2005 per l'arredamento italiano è stato un anno difficile, segnato da un calo delle esportazioni di quasi il 3% su un volume di circa 12 miliardi di euro. I consumi interni sono diminuiti dell'1,6% su un volume di 31 miliardi, ma il settore ha una gran voglia di ripresa e già lo ha dimostrato dallo scorso novembre con una consistente inversione di tendenza dell'export in alcune aree come l'aumento del 20% verso i paesi extra-UE25. Crescita tendenziale che non si registrava dal 2000.

The expansion of the new Milan Fair, which last March had to overcome the difficult inauguration of one of the world's largest fair areas, has now spread all over the city with numerous satellite events where marble is ever more present.

The numbers of the 45th edition of the Salone del Mobile are impressive, but seeing the quality of the exhibits and of the public and the sheer size of the event was even more impressive.

Lasting 6 days from 5 to 10 April with 2,549 exhibitors in 222,000sq.m. of exhibition space and 530,000sq.m. in total, shared between the Salone Internazionale del Mobile, the Salone Internazionale del Complemento d'Arredo, the Eimu and Eurocucina biennales with FTK (Technology for the kitchen) and the new Salone Internazionale del Bagno, also taking place every two years. The Salone Satellite is a not-to-be-missed event for young creativity.

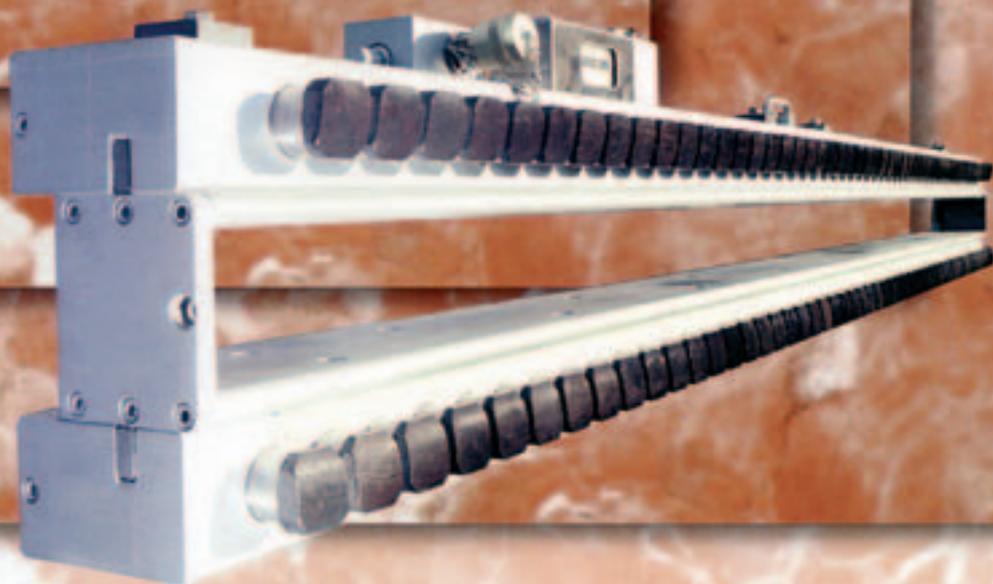
2005 was a difficult year for Italian interior design, marked by a nearly 3% drop in exports out of a total sales volume of approx. 12 billion euros. Domestic sales fell by 1.6% on a total volume of 31 billion, but the sector is showing signs of recovery and since last November there has been a change in trend of exports to some areas with an increase of 20% to countries outside the EU. A similar growth trend had not been seen since 2000.

*al centro, grande:  
Lo stand Cucine Minotti con  
rivestimenti "Antolini"*

*a sinistra:  
design lapideo "morbido" di  
Salvini Marmi*

*al centro:  
fuorisalone "Azul" dedicato alla  
brasileana Quarzite Azzurra di  
Macauba*

*sopra:  
i nuovi show room "Stone  
Gallery by Antolini" presso  
Galimberti di Gerenzano /  
Varese e presso Rigo Marmi di  
Milano*



**Produttività e qualità non dipendono solo dal telaio...**

*Productivity and quality: not only a gang-saw matter...*

## **Tenditore marmo 13 ton *Marble tensioner 13 ton***

*Nato per supportare i telai dalle grandi prestazioni, è un prodotto specifico che ha colmato le esigenze di un settore ad alta specializzazione tecnica dove garanzie e resa di funzionamento ottimale, sono di vitale importanza. Le lame ben tensionate durano di più, lavorano meglio in termini di precisione e **senza spreco di tempo per la registrazione manuale dei tiranti.***

*The marble tensioner 13 Ton has been designed to give a strong support to the large - size gang saws. It is a special product which enriches a high tech field where warranty and excellent functioning are extremely important. The blades, when well tensioned, last longer, work more precisely and **allow to save the time usually wasted for the manual tensioning of the mechanical tie-rods.***



02 9091 2000 - Fax. n° 02980

Segnali positivi arrivano anche da altri mercati. La Francia, ad esempio, ha importato dall'Italia in novembre oltre il 15% in più e gli USA che, dopo aver chiuso i primi dieci mesi dell'anno con un calo del 18,5%, in novembre hanno aumentato le importazioni di circa il 30% rispetto al mese precedente. In continua crescita la presenza dei marmi e dei graniti.

Adesso l'interesse del marmo si sposta anche ad un nuovo evento edile: Build Up Expo - United Projects for Building, che si svolgerà sempre nella nuova fiera di Milano dal 6 al 10 febbraio 2007 per dare al mondo delle costruzioni una Fiera che mancava in Italia, in cui saranno rappresentati tutti i comparti, con oltre 1000 merceologie.

Non sarà una banale campionaria, puntualizzano gli organizzatori, ma la riunione di molteplici segmenti del progettare e costruire interpretati e ricondotti a in una chiave di lettura sul ruolo che occupano nell'intero comparto delle costruzioni

E' un salone definito di quarta generazione dove non vengono esposti solo i prodotti ma la comunicazione e la circolazione delle idee



assumono significato preponderante e per far questo verranno riuniti per la prima volta i progetti ideati in tutto il mondo e firmati dai migliori professionisti espressi dalla cultura progettuale verranno a confronto con materiali, componenti, sistemi e tecnologie industriali e artigianali per valutare l'intero evolversi del processo ideativo e realizzativo – dalla committenza al progetto, fino all'esecuzione delle opere – attraverso il quale l'architettura si impegna a migliorare continuamente il territorio.

La mostra avrà al proprio interno due elementi qualificanti: un Centro per l'innovazione edile ed un prestigioso Comitato Scientifico internazionale, coordinato da Cesare Maria Casati e composto da personalità affermate e riconosciute nei rispettivi settori come gli architetti: Pio Baldi, Mario Bellini, Massimiliano Fuksas, Giancarlo Lus, Pierpaolo Maggiora,

There are positive signs also from other markets. France, for example, increased imports from Italy by over 15% in November and after a decrease of 18.5% in the first ten months of the year, USA increased imports by about 30% in November compared to the previous month. Marble and granite in constant growth

Marble interest has now moved to a new construction event: Build Up Expo - United Projects for Building, which will also be held in the new Milan Fair from 6-10 February 2007. This will give the construction industry a Trade Fair that was missing in Italy, where all sectors will be represented with over 1000 types of product.

The organisers hasten to point out that it will not be an ordinary trade fair but rather a coming together of the many sectors involved in planning and building, called on to interpret the role they play in the whole building industry.

It can be called a 4th generation fair, where not only are products exhibited, but communication and exchange of ideas take on a key role. In order to do this, for the first time projects created and signed by the world's foremost planners will be confronted with materials, components, traditional and industrial systems and technology.

The entire creative and productive process will be evaluated, from commission through project to the carrying out of the works, by means of which architecture fulfils its commitment to continually enhance our surroundings. There will be 2 key elements to the event: a Centre for Innovation in Building and a prestigious International Technical Committee, coordinated by Cesare Maria Casati and made up of well-known personalities in their respective sectors: the architects, Pio Baldi, Mario Bellini, Massimiliano Fuksas, Giancarlo Lus, Pierpaolo Maggiora, Cesar Pelli, Pierpaolo Saporito, Amedeo Schiattarella, Marco Tamino, Claude Vasconi, Mario Virano; the engineer, Gabriele Del Mese; Dr Edmond Pastor, Dr Fabio Pistella, Dr Maurizio Vitta; Prof. Adolfo Colombo, Prof. Marco Petreschi, Prof. Maurizio Vogliazzo and the ambassador, Umberto Vattani.

The committee's task is to think up and put in place a series of cultural initiatives and events, which will not be subsidiary to the exhibition but will constitute the conceptual nucleus and critical framework, in order to show the many relationships organically linking the world of design and production to the developments of contemporary culture in all its aspects.

A venture that will start with the fair but will continue all year round, so as not to interrupt a continuity going from design to construction and to experimenting different forms and innovative technologies, along similar lines for different professional profiles.

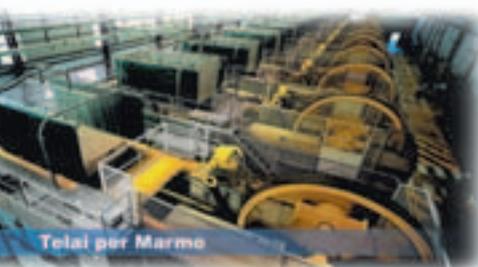
Build Up Expo starts in Milan within a vast project for change and development which will include and involve the whole country. Milan is, in fact, the centre of developments in architecture and town planning that will change the city radically in the next ten years, with renovation, conversion and development of over 8 million square metres. The biggest building sites in the country will be set up in Milan and will involve big international designers in speeding up the urban renewal process that has already started.



Linee Modulmarmo



Centri di Taglio per Granito



Telai per Marmo



*The Quality Star*



Telai per Granito



Centri di Taglio per Granito a 100 dischi



Linee Modulgranito



Impianti di Risanamento per Lastre di Marmo e Granito



Linee di Lucidatura per Lastre di Marmo

## Dalla piccola macchina al grande impianto... ...la Qualità che si riconosce sempre.

Dal piccolo prodotto al grande impianto completo, conserviamo inalterata tutta la Qualità della nostra produzione. Una Qualità vera ed estesa a tutta la gamma dei prodotti SIMEC, riconoscibile ogni giorno ma apprezzabile anche dopo anni di intenso lavoro dei mac-

sono presenti in tutto il mondo, sia in piccoli laboratori che in grandi industrie, perché per noi non fa alcuna differenza realizzare una piccola fresa o una tagliablocchi a 100 dischi. Quello che conta è avere un nuovo Cliente soddisfatto di un nostro prodotto.



[www.simec.it](http://www.simec.it)   
gli standard sono lo standard 

chinari. Una Qualità costruita con oltre 35 anni di esperienza nel settore lapideo e ottenuta attraverso l'applicazione di criteri progettuali e produttivi di assoluta eccellenza. Una Qualità fatta di un perfetto equilibrio tra produttività, affidabilità e costi di gestione. Una Qualità che ci ha premiato molto in questi anni ma che ha premiato molto anche i nostri Clienti. Per questo motivo oggi i Clienti SIMEC



*The Quality Star*

Via E. Ferri, 4 - 31030 Castello di Godogo (TV) ITALY  
Tel. 0423 7351 - Fax 0423 735256 Web site: [www.simec.it](http://www.simec.it) - Email: [info@simec.it](mailto:info@simec.it)

ra, Cesar Pelli, Pierpaolo Saporito, Amedeo Schiattarella, Marco Tamino, Claude Vasconi, Mario Virano; l'ingegner Gabriele Del Mese; il dottori: Edmond Pastor, Fabio Pistella, Maurizio Vitta; i professori: Adolfo Colombo, Marco Petreschi, Maurizio Vogliazzo e l'ambasciatore Umberto Vattani, ha il compito di ideare e mettere a punto una serie di iniziative ed eventi culturali non collaterali alla manifestazione espositiva, ma destinati a costituire il nucleo concettuale e l'ossatura critica, per mettere in luce le molteplici relazioni che legano organicamente il mondo del progetto e della produzione agli sviluppi e alle dinamiche della cultura contemporanea in tutti i suoi aspetti.

Un'iniziativa che ha inizio e fine solo per la parte espositiva, ma che continua durante l'anno in modo di non interrompere una continuità che va dalla progettazione all'edificazione, fino alla sperimentazione, delle soluzioni formali e delle tecnologie innovative su percorsi affini per le varie attività professionali.

It is already the most important national crossroads for construction and architecture, the only springboard from which to launch a huge architectural and building fair on the international scene. 60% of architectural, town planning, construction and design journals are published within a 15 kilometre radius of the city.



Build Up Expo nasce a Milano all'interno di un grande progetto di cambiamento e sviluppo che coinvolgerà e trainerà l'intero Paese. Milano è infatti al centro di un'evoluzione architettonica e urbanistica che trasformerà la città radicalmente nei prossimi dieci anni, con il recupero, la riconversione e lo sviluppo di oltre 8 milioni di metri quadrati.

A Milano sorgeranno i più grandi cantieri del Paese e opereranno i grandi progettisti internazionali, accelerando un "rinascimento" urbanistico che è già in atto.

E' già oggi il crocevia nazionale più importante per il mondo dell'edilizia e dell'architettura, l'unico trampolino in grado di proiettare un grande salone dell'architettura e delle costruzioni nello scacchiere mondiale del settore.

Nel raggio di 15 chilometri dalla città, viene realizzato il 60% delle riviste di architettura, urbanistica, edilizia e design.

Nello stesso perimetro trova sede oltre il 50% delle associazioni di produttori legate al mondo delle costruzioni, così come il 20% delle imprese di costruzione nazionale vive in quest'area.

Qui operano alcuni dei più importanti centri di design internazionali e cinque istituti universitari, uno dei quali, il Politecnico di Milano, specificamente dedicato all'architettura e all'ingegneria.

Marmi e graniti saranno rappresentati da Assomarmi in un'area riunita nel marchio "Pietra Naturale".

L'Associazione Marmisti della Regione Lombardia curerà una collettiva insieme ad altre Associazioni confinanti dell'arco alpino sotto il marchio "Pietre delle Alpi" per rivalorizzare l'uso tradizionale "massivo". Acimm fornirà il supporto tecnologico presentando le migliori soluzioni così come Assofom farà per gli utensili ed i prodotti di finitura e mantenimento.

Over 50% of the associations of producers linked to the construction industry and 20% of national construction firms have their headquarters within the same area.

Some of the most important international design centres, five university departments specifically dedicated to architecture and design, including Milan Polytechnic, are located here.

Marble and granite will be represented by Assomarmi in a sector under the title "Natural Stone".

The Lombardy Region Association of Marble workers will head another sector together with other associations in the Alpine region under the title "Alpine Stone" to promote the use of the traditional "rock". Acimm will supply the technical support presenting the best techniques and Assofom will do the same for tools and products for finishing and maintenance.

La partecipazione della pietra naturale al Build Up Expo è co-ordinata da Italy for Marble.

Per informazioni o prenotazioni:  
tel. 02.939.00.740 - 02.939.00.750  
fax 02.939.00727  
e.mail: info@italyformarble.it

# Bellinzoni

## IDEA H<sub>2</sub>O

Protettivo a base acquosa per pietre

Protettivo trasparente impiegato per la protezione degli edifici e dei manufatti in pietra, contro la penetrazione dell'acqua, dell'olio, grassi alimentari e dell'umidità. Ottimo anche per materiali lucidi, lascia respirare la pietra, blocca la fuoriuscita di efflorescenze, penetra in profondità, non crea alcuna pellicola antiestetica. Prove effettuate in laboratorio dimostrano la resistenza ai raggi UV del prodotto, che non presenta variazione di colore anche dopo esposizioni prolungate. Intensifica la colorazione originale della pietra trattata aumentandone il lucido. Previene la formazione di muffe. Ha ottime proprietà anticrittine e protegge anche dalle scritte effettuate con i più comuni pennarelli indelebili in commercio.

Superfici d'applicazione:

**Marmi, graniti, marmo/cemento,  
marmo/resina, pietre calcaree.**

Modo d'uso:

Preparazione del supporto: la superficie deve essere asciutta e pulita; possibilmente macchie, muffe e incrostazioni varie devono essere tolte via, altrimenti la loro successiva rimozione risulterebbe difficile. E' consigliata, laddove sia possibile, l'applicazione a pennello in quanto consente una migliore penetrazione del protettivo. Per l'impiego, applicare IDEA H<sub>2</sub>O, esercitando una leggera pressione per farlo penetrare bene in fessure, angoli e cavità. E' inoltre possibile effettuare applicazioni a straccio, rullo, vello o spandicera. Lasciare asciugare il prodotto all'aria ed il materiale risulterà protetto. Nel caso dopo l'applicazione vi fossero eventuali eccedenze, procedere alla loro rimozione frizionando la parte trattata con un panno asciutto o carta assorbente. Tale operazione può essere effettuata anche dopo ore dall'applicazione. L'eventuale lucidatura del materiale può essere effettuata manualmente o, per pavimentazioni, con monospazzola equipaggiata con disco bianco tipo Scotch Brite®.

Resa del prodotto:

Per la protezione di marmi e graniti lucidi o levigati oltre la grana 800 con un litro di prodotto si possono trattare 30/40 m<sup>2</sup>. Nel caso di pietre calcaree, arenaree, marmo/cemento lucidi o levigati oltre la grana 800 con un litro di prodotto si possono trattare 15/20 m<sup>2</sup>.

Confezioni:

Cartoni da 12 barattoli da lt.1, cartoni da 4 taniche da lt.5, taniche da lt.25.



Via Don Gnocchi 4 - 20016 PERO (MI)  
Tel +39-0233912133 - Fax +39-0233915224 - e.mail info@bellinzoni.com

# Perchè Milano

Il nuovo centro espositivo di Fiera Milano rappresenta già per se stesso, il meglio in assoluto dell'offerta fieristica internazionale.

Composto da 8 padiglioni di cui 6 su un piano e 2 su due piani. Quattro padiglioni monoplanari hanno un'altezza interna utile massima di 12 metri; i due rimanenti, posti in corrispondenza della porta Est e Ovest, un'altezza di circa 16 metri. I due padiglioni biplanari presentano un'altezza di 12 metri al piano terra e di 10 al primo piano.

Tutti i padiglioni si distinguono per le dimensioni (i monoplanari offrono circa 37mila metri quadrati ciascuno) e per la flessibilità di utilizzo. Ogni padiglione è autonomo in quanto dotato di propria reception, punti di ristorazione, sale convegno, aree per uffici e può essere suddiviso in due aree espositive (quattro nei padiglioni biplanari), utilizzabili sia contemporaneamente sia separatamente. Per questo agli otto padiglioni corrispondono 20 saloni.

I padiglioni sono praticamente privi di colonne e ingombri strutturali, e garantiscono quindi a tutti gli espositori pari visibilità e accessibilità. Sono inoltre collegati da un tunnel in quota che consente ai visitatori di spostarsi dall'uno all'altro al coperto e in ambiente climatizzato. E' naturalmente possibile accedere ai padiglioni anche dal viale centrale coperto.

Gli ingressi si dividono su 13 reception informatizzate.

Ogni stand può contare su un bocchettone ottico (sono state predisposte 30mila prese a fibra ottica, ciascuna da 100 megabit) e su una linea telefonica. In tutto il quartiere è inoltre possibile fruire di servizi wireless, con punti di accesso Wi-Fi separati dai servizi Umts.

La Vela che forma il viale centrale provvisto di tapis roulant per gli spostamenti delle persone è l'elemento caratteristico del nuovo quartiere fieristico è lungo per 1.3 chilometri per una superficie totale di 47mila metri quadrati. Ai lati sono collocati 14 ristoranti di diverse tipologie, 7 aree di ricevimento, 10 grandi snack bar e 50 bar e 8 show room.

Al centro della vela si trova il Centro Convegni Stella Polare distribuito su 2 piani e nove sale modulari da 81 a 728 posti oltre a un'auditorium per 739 persone. Vi sono poi altre 64 sale per riunione distribuite nel quartiere: 30 sono dislocate nei 6 padiglioni monoplanari; 26 nei due biplanari; 8 lungo il viale centrale.

10mila posti auto nei parcheggi un terzo dei quali in due strutture multipiano. In prossimità dei padiglioni ci sono inoltre 3mila posti auto per gli espositori. Altri diecimila sono in costruzione insieme a due alberghi, alla stazione ferroviaria della linea ad alta velocità per Torino e a due linee regionali.

In parte ancora in costruzione sono anche i raccordi per l'anello autostradale che circonda la fiera formato dalle autostrade Torino Venezia, Milano Laghi e tangenziale ovest. Un eliporto è in funzione sul tetto di uno dei due parcheggi multipiano e l'accesso a Milano è garantito dalla linea 1 del metro.

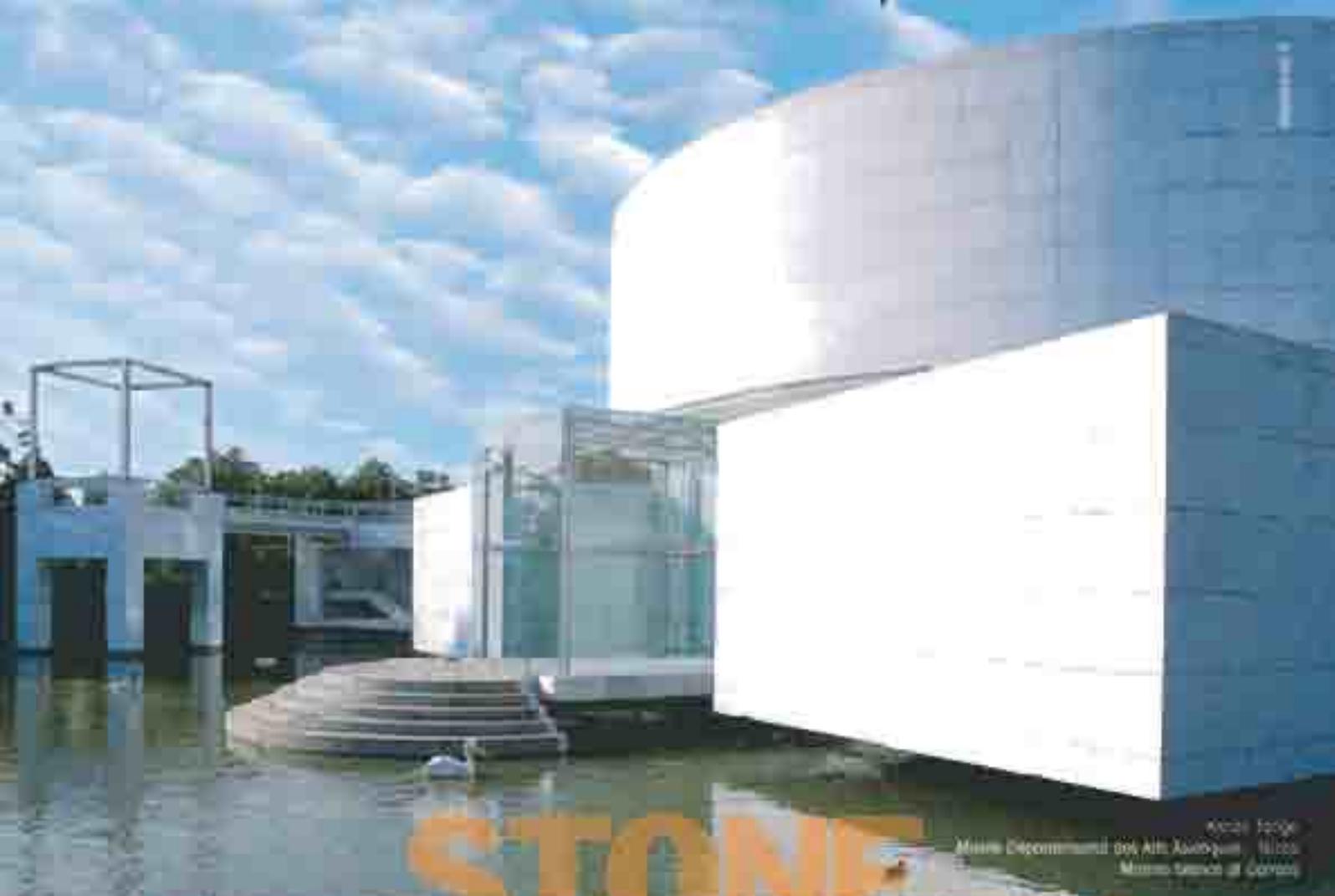
In tutto la fiera occupa una area di 1.400.000 mq: Di questi 345.000 mq sono di area espositiva lorda; 125.000 mq come area servizi; 180.000 mq di verde pubblico e 200.000 mq di area netta espositiva ai quali si aggiungono i 60.000 mq che rimarranno in città nel vecchio polo, anche dopo la sua dismissione.





# Carrara MARMOTEC

Diamo futuro all'età della pietra



Area Fudge  
Mare Decemmanali del Alto Asoyquis - Italia  
Marmo Bianco di Carrara

# STONE CORE BUSINESS

27ª Fiera Internazionale Marmi Macchine e Servizi  
Carrara - Italia, 31 Maggio - 3 Giugno 2006

Sponsor: gruppo Bormentor



Organizzazione  
INTERNAZIONALE  
MARRI E MACCHINE  
CARRARA SPS

Via D. Galati 133 - 54030 Moio di Carrara, Italy  
tel. +39-0585 787663 fax +39-0585 787662  
http://www.carraramarmotec.com

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

Con il sostegno di



Italian Institute  
for Foreign Trade



## Breton Fabmaster

Breton FabMaster è un software evoluto, Windows® compatibile, sviluppato da Breton che svolge le seguenti funzioni:

- Design Master : da installare su PC per il disegno, la visualizzazione grafica dinamica in 3D utilizzando l'immagine fotografica a colori del materiale scelto, e la preventivazione economica di countertops di pietra naturale o composita.

- Image Master : per la fotografia digitale delle lastre di pietra naturale e composita, l'elaborazione e l'archiviazione delle foto digitali e la stampa di etichette con codice a barre.

- Shop Master : software specifico per la generazione dei programmi tecnologici necessari alle macchine Breton equipaggiate con CNC per eseguire i pezzi, partendo dal disegno del

pezzo finito prodotto dal Breton Design Master. Permette di tenere sotto controllo lo stato di avanzamento degli ordini e il carico di lavoro di ciascuna macchina CNC.



Breton FabMaster is a unique state-of-the-art, Windows® compatible software suite developed by Breton to carry out the following functions:

- Design Master : to be installed on a PC to make drawings in dynamic, 3D graphic display using color pictures of the selected material.

Design Master is also used to estimate cost and prices of countertops/vanities in natural or engineered stone

- Image Master : to take, process and file digital photographs of natural and engineered stone slabs, and to print labels with bar code

- Shop Master : to generate the working programs for Breton

CNC machines beginning with the drawing created by Breton Design Master. "Shop Master" monitors both the progress of orders and the workload of each CNC machine.



## Industrial Chem Italia,

INDUSTRIAL CHEM ITALIA, per il trattamento chimico dei marmi e dei graniti presenta una formula esclusiva per eliminare le macchie gialle dai marmi bianchi.

Da sempre alcune tecniche o prodotti utilizzati per la posa, hanno provocato, la formazione di macchie gialle che alterano la bellezza dei marmi bianchi, con conseguenti problemi di carattere estetico e contestazioni da parte del cliente. Industrial Chem Italia ha studiato e creato un prodotto super mirato e super innovativo: MIRAKOL. A contatto con il marmo il Mirakol riduce le macchie gialle fino alla loro totale scomparsa eliminando allo stesso tempo residui organici. Pavimenti e scale di Marmo Bianco tornano così come in origine.



INDUSTRIAL CHEM ITALIA, always providing support in the chemical treatment of marble and granite, is introducing an exclusive new formula to eliminate yellow stains from white marble.

Some techniques or products used for laying have always caused the formation of yellow stains which impair the look of white marble, leading to complaints from the client about poor appearance. Industrial Chem Italia has developed a totally innovative product for this specific use: MIRAKOL

On contact with marble Mirakol causes yellow stains to fade until they disappear completely, at the same time eliminating organic residues. Stairs and flooring in white marble regain their original brilliance.



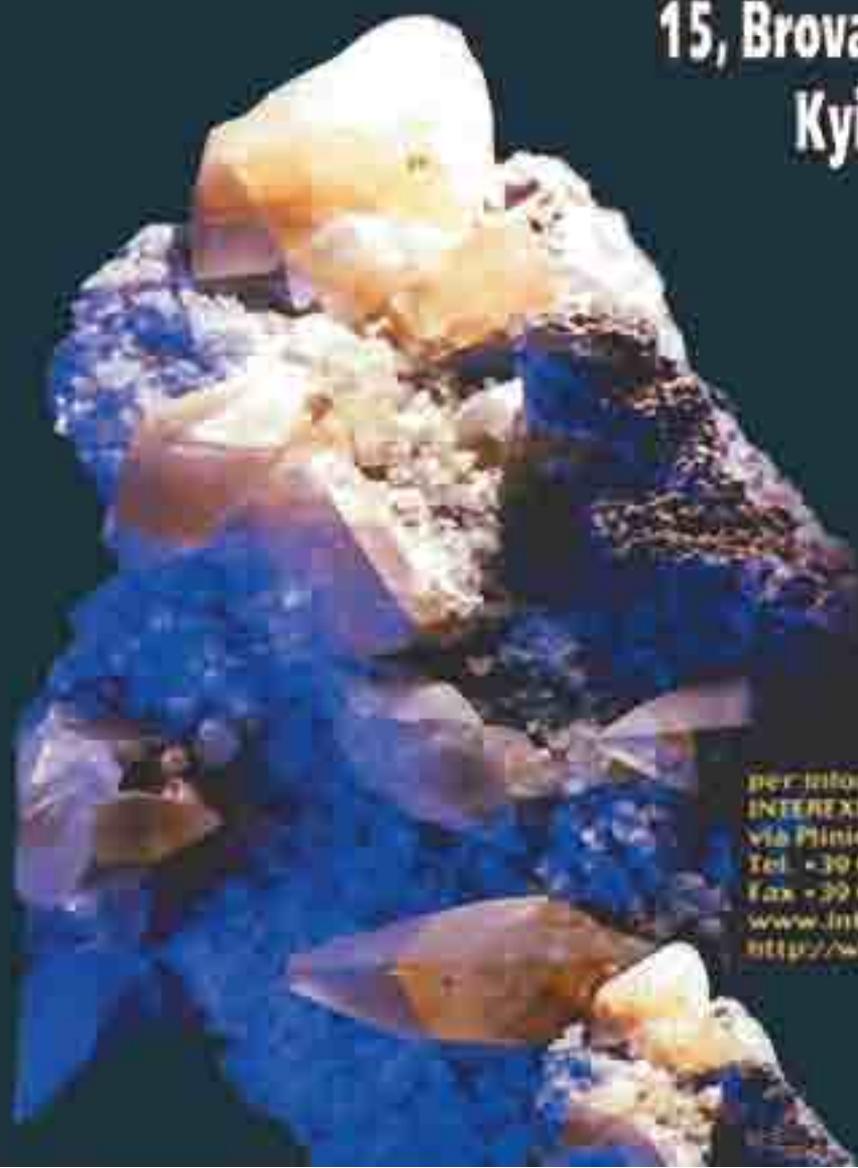
Organizer: Ukrainian Chamber of Commerce and Industry  
Co-organizers: INTEREXPO EXHIBITIONS srl  
Corporation "UKRBUDMATERIALY"  
Support: Ministry of Industrial Policy of Ukraine

# STONE PROCESSING

3-nd INTERNATIONAL SPECIALIZED EXHIBITION

OCTOBRE 24 - 27  
**2006**

International Exhibition Centre  
15, Brovarsky Ave.,  
Kyiv, Ukraine



Per informazioni:  
INTEREXPO EXHIBITIONS  
via Plinio 73 - 20129 Milano  
Tel. +39 02 23957901  
Fax +39 02 23957998  
[www.interexpo.it](http://www.interexpo.it)  
<http://www.interexpo.it>

## MONTRESOR LARA 80-S3

La LARA 80-S3 è una macchina lucidatrice automatica progettata per grandi produzioni di profili lineari piani, inclinati e toroidali. La LARA 80-S3 è costruita in robusta struttura di acciaio lavorata a macchina, sabbiata e verniciata con fondo e smalto epossidico. La LARA 80-S3 esegue la lucidatura di tutti i profili programmati mediante il movimento di otto unità frontal, movimentate da trasmissioni meccaniche di precisione, sincronizzate.

### CARATTERISTICHE PARTICOLARI

- Sagomatura di tutti i profili toroidali su spessore da 15 a 80 mm, mediante l'impiego di utensili diamantati piani, per cui non è richiesta nessun utensile diamantato sagomato.
  - Innesco e disinnesto programmato degli abrasivi sulla testa da lucidare anche in presenza di pezzi irregolari.
  - Pressione di uccia e rientro degli abrasivi indipendente senza contropressione.
  - Il nastro trasportatore scorre su un piano di acciaio inox antiruggine, intercambiabile, ed è dotato di una guida in cassetta nel piano di scorrimento in corrispondenza dei pressori, per evitare lo spostamento dei pezzi durante la lavorazione.
- La LARA 80-S3 viene fornita già montata e collaudata con materiale.

The LARA 80-S3 is an automatic edge polisher which has been specifically designed to meet the needs of companies concerned with the high production of straight, slanted and bulbous edges. The machine has a very sturdy steel structure fully-machined which has been sandblasted and then given an epoxy based undercoat and enamel paint. Eight mobile frontal heads programmed by accurate and synchronised mechanical transmission enable the LARA 80-S3 to produce all types of profiles.



### SPECIAL FEATURES:

- Bulbous profiles between 15 and 80 mm. in thickness are obtained by the use of standard plane diamond wheels, and do not require the use of profiled tools.
- The engagement and disengagement of the abrasives on the edge to be polished is automatic and can be programmed even in the presence of irregular workpieces.
- The forward and reverse pressure controlling the abrasives is independent and does not require counter pressure.
- The conveyor belt slides over an interchangeable wear-resistant stainless steel surface and is fitted with a square cross-section guideway recessed into the work surface near the pressure units thereby avoiding belt displacement during processing operations.
- The LARA 80-S3 is supplied fully assembled, tested under working conditions.

## SIMEC - NUOVA GAMMA DI FRESATRICI RIVER

SIMEC SpA, rinnova completamente la gamma delle proprie fresatrici a ponte RIVER, ampliandone l'offerta e le funzionalità.

Prendono così vita cinque nuove versioni, RIVER 625, RIVER 800, RIVER 1000, RIVER 1000 CN e RIVER 1000 CN-E, nell'insieme in grado di coprire le più disparate necessità produttive dei laboratori lapidei.

La nuova gamma RIVER è il risultato di una strategia che intende ampliare la presenza del marchio SIMEC in fasce di prodotto alternative ai grandi macchinari ed impianti, segmento nel quale l'azienda trevigiana detiene già una posizione di leadership.



Tutte le fresatrici a ponte RIVER si caratterizzano per:

- impiego di guide a norcino di sfere in bagno d'olio, per la trafilazione del mandrino di taglio, in modo da assicurare grandissima precisione ed affidabilità nel tempo.
- variazione dei giri del mandrino è eseguita mediante motore controllato da inverter.
- Movimento assai eseguito con motori controllati da inverter (RIVER 625, RIVER 800, RIVER 1000) o con motori Brushless (RIVER CN, RIVER CN-E).

Il modello entry level della gamma, RIVER 625, è una fresa compatta e flessibile.

Nelle frese RIVER 1000 CN, con 5 assi controllati da azionamento digitale e motori brushless, la macchina ha la possibilità di lavorare in interpolazione lineare e circolare con 2 assi (XZ per la sagomatura, YZ per la spatolatura) per poter creare sagome.

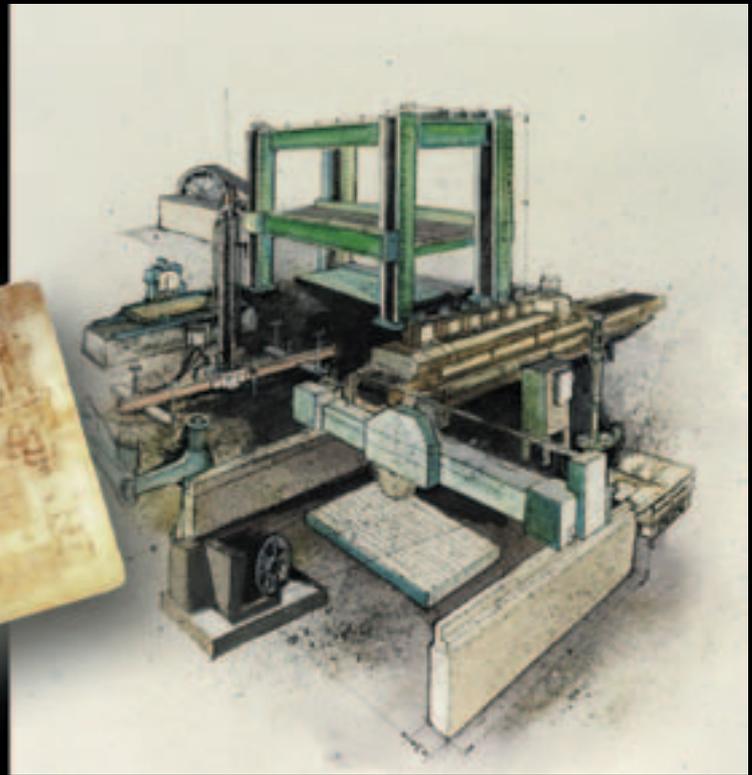
RIVER 1000 CN-E, con caratteristiche analoghe al modello RIVER 1000 CN, propone, in alternativa al tradizionale mandrino, un beilmandrino, che ha la possibilità di montare frese a candela, utensili sagomati o dischi di taglio.

In questo modo, tramite il sistema CAD-CAM, collocato a bordo macchina, si possono eseguire sagome complesse e lavorazioni in profondità come vasche, lavelli, etc.



sempre aggiornati su [www.acimm.it](http://www.acimm.it)





l'esperienza  
del made in italy  
in un clic

l'esperienza  
del made in italy  
in un clic

Toute l'expérience  
du made in Italy  
à la portée d'un clic

La experiencia  
del "made in Italy"  
con un clic

Die Erfahrung  
des Made in Italy  
mit einem Klick



**AMI Spa ABRASIVI METALLICI INDUSTRIALE** - Via Zanella 90 - 20033 DESIO MI  
tel 0362.389203 - fax 0362.389209

**BENETTI MACCHINE Srl** - P.O.Box 179 - Via Prov. Nazzano 20 - 54031 AVENZA CARRARA MS  
tel 0585.842623 - 0585.844347 - fax 0585.842667

**BISSO F.LLI Srl** - Viale A. De Gasperi 9 - 16047- FERRADA DI MOCONESI GE  
tel. 0185.938030 - 0185.938028 - fax 0185.939438

**BRETON Spa** - Via Garibaldi 27 - 31030 CASTELLO DI GODEGO TV  
tel 0423.7691 - fax 0423.769600

**CMPI Srl** - Via Vicenza 11 - 36030 S. VITO DI LEGUZZANO VI  
tel. 0445.511900 - fax 0445.511855

**CO ME SA Srl** - Via Trieste 104 - 64022 GIULIANOVA LIDO TE  
tel 085 8001760 - fax 085 8003210

**COMANDULLI Srl** - SS 415 Km 44 - 26012 CASTELLEONE CR  
tel 0374.56161 - fax 0374.57888

**LEVI TUNISI Sas** - Via Alessandria 5 - 20010 CANEGRATE MI  
tel 0331.411444 - fax 0331.407026

**MARCHETTI OFFICINE Spa** - Via del Ferro 40/c - 54031 - AVENZA CARRARA MS  
tel 0585.857206 - fax 0585.51975

**MARMI LAME Srl** - Via Dorsale 54 - 54100 MASSA  
tel. 0585.792792 - 0585.252466 fax 0585.793311

**MONTRESOR Srl** - Via Francia 13 - 37069 VILLAFRANCA VR  
tel.045 7900322 - fax 045 6300311

**OLIFER ACP Spa** - Via G. Marconi 4 - 25076 ODOLO BS  
tel. 0365 826088 - fax 0365 860727

**PEDRINI Spa** - Via delle Fusine 1 - 24050 CAROBIO DEGLI ANGELI BG  
tel 035.4259111 - fax 035.953280

**PELLEGRINI MECCANICA Spa** - Viale delle Nazioni 8 - 37135 VERONA  
tel. 045 8203666 - fax 045.8203633

**PERISSINOTTO Spa** - Via G. Pascoli 17 - 20090 VIMODRONE MI  
tel. 02.250731- fax 02.2500371

**SABA Srl** - Via dell'Artigianato 16/18 - 20051 - LIMBIATE MI  
tel. 02 9963377 - fax 02 9965505

**SEA Utensili Diamantati Spa** - Via Augera 1 - 42023 CADELBOSCO SOPRA RE  
tel 0522.49101 - fax 0522 915041

**SIMEC Spa** - Via Enrico Fermi - 31030 CASTELLO DI GODEGO TV  
tel. 0423 7351 - fax 0423.735256

**SPALANZANI Snc** - Via degli Inventori 44 - 41100 MODENA MO  
tel 059.283459 - fax 059.280904

**BELLINZONI Srl** - Via Don Gnocchi 4 - 20016 PERO MI  
tel 02.33912133 - fax 02.33915224

**CAGGIATI Spa** - Via Martiri della Libertà 71 - 43052 COLORNO PR  
tel. 0521.815801 - fax 0521.816777

**FIDAL ABRASIVI Srl** - Via Aurelia 332 - 19034 DOGANA DI ORTONOVO SP  
tel. 0187.6671 (2-3) - fax 0187.661723

**IMPA Spa** - Via Castellana 3 - 31020 REFRONTOLO TV  
tel. 0438.4548 - fax 0438.454915

**INDUSTRIAL CHEM ITALIA Srl** - Via dei Metalmeccanici, 54 - 55040 Capezzano Pianore (LU) ITALIA  
Tel. 0584 969607 - fax 0584 969659

**INDUSTRIA CHIMICA GENERAL snc** - Via Repubblica di san Marino 8 ZI MO-nord - 41100 MODENA MO  
Tel. 059.450991 - fax 059.450615

**KUNZLE & TASIN Spa** - Via Cajkoskij 14 - 20092 CINISELLO BALSAMO MI  
tel. 02.66040930 - fax 02.66013445

**SUPERSELVA Srl** - Via Trento 27 - 37030 SELVA DI PROGNO VR  
tel. 045.7847122 - fax 045.7847032

**TENAX Spa** - Via I Maggio 226/263 - 37020 VOLARGNE VR  
tel. 045.6860222 - fax 045.6862456

**UDIESSE Srl** - Via C Paolini 22, Località Renella - 54038 MONTIGNOSO MS  
tel. 0585.821251 - fax 0585.821330

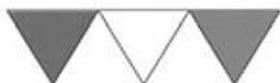
**VEZZANI Spa** - Via M Tito 3 - 42020 QUATTRO CASTELLA RE  
tel. 0522.880844 - fax 0522.880820

**ZEC Spa** - Via dei Lavoratori 1 - 20092 CINISELLO BALSAMO MI  
tel. 02.66048137 - fax 02.66010326



# ACIMM

ASSOCIAZIONE COSTRUTTORI ITALIANI MACCHINE PER MARMO E AFFINI  
 ASSOCIATION OF ITALIAN MANUFACTURERS OF MACHINES FOR MARBLE AND STONES  
 ASSOCIATION DES CONSTRUCTEURS ITALIENS DES MACHINES POUR MARBRE ET PIERRES  
 VERBAND DER ITALIENISCHE MARMOR UND STEINE MASCHINEN ERBAUER  
 ASOCIACION CONSTRUCTORES ITALIANOS MAQUINA PARA MARMOL Y AFINES



## produzione

<b>1</b>	<b>MACCHINE ED IMPIANTI PER CAVA - QUARRY MACHINES AND PLANTS</b>
1.1	TAGLIATRICI A FILO (mobili) - WIRE CUTTING MACHINES (mobile) -
1.2	SEGATRICI A CATENA E A CINGHIA - CHAIN AND BELT MACHINES
1.3	TAGLIATRICI A FIAMMA E A GETTO D'ACQUA - FLAME-JET AND WATER JET MACHINES
1.4	PERFORATRICI (sbancatori, tagliablocchi, slottatrici, waggon drills, carotatrici) - DRILLING MACHINES (drillers, block cutters, slot drillers, waggon drills, core drillers)
1.5	COMPRESSORI, CENTRALI IDRAULICHE E TERMICHE (tracto-pompe, tracto-compressori, diesel generatori) - COMPRESSORS, HYDRO AND DIESEL POWERPACKS (tracto pumps, tracto-compressors, diesel generators)
1.6	ATTREZZATURA PER FENDITURA E DISTACCO (cunei idraulici, martinetti, cuscini) - SPLITTING AND MOVING EQUIPMENT (hydro wedges, splitters, bags)
1.7	APPARECCHI DI SOLLEVAMENTO, TIRO, RIBALTAMENTO (gru, derricks, argani) - HANDLING LIFTING TURNOVER EQUIPMENT (derricks, cranes, winches)
1.8	MACCHINE MOVIMENTO ROCCIA (escavatori, demolitori) - ROCK MOVING MACHINES (excavators, pay-loaders,
1.9	MACCHINE RIQUADRATURA E SEZIONATURA BLOCCHI (tagliatrici a filo stazionarie, monolama, spaccatrici a ghigliottina) - SEMI WORKING MACHINES, SQUARING AND SECTIONING MACHINES (stationery wire cutters, single blades, splitting
<b>2</b>	<b>MACCHINE PER LA LAVORAZIONE - WORKING MACHINES</b>
2.1	SEGATRICI A TELAIO (lama) - GANG-SAWS (blades)
2.2	SEGATRICI A DISCO (vari tipi) - DISK CUTTERS (various)
2.3	SEGATRICI A FILO DIAMANTATO - DIAMOND WIRES SAWS
2.4	FINITRICI (calibratrici, lucidatrici, stuccatrici, ceratrici per travertino e marmo) VARI TIPI - FINISHING MACHINES (calibrating, polishing, waxing m c) VARIOUS TYPES
2.5	MACCHINE TRATTAMENTO SUPERFICI (bocciardatrici, fiammatrici) - SURFACING MACHINES (bush-hammering, flaming)
2.6	LUCIDACOSTE - EDGE POLISHERS
2.6	MACCHINE PER LAVORAZIONI SPECIALI (foratrici, tornitrici, sagomatrici, contornatrici, scolpitrici, incisosografi, water-jet) - SPECIAL WORKMACHINES (drillers, lathes, shaping m/c contour m/c, sculpture m/c; engraring m c water jet)
2.7	IMPIANTI MARMI AGGLOMERATI - AGGLOMERATED MARBLE PLANTS
2.8	APPARECCHI MOVIMENTAZIONE (gru cavalletto, ponte, braccio, trasbordatori, caricatori, pesatori, ribaltatori) - HANDLING EQUIPMENT (gantry and overhead cranes, jib cranes traverse, trolleys conveyors, loaders, weighting machines block
2.9	IMPIANTI IDROPNEUM. ED ECOLOGICI PER: ALIMENTAZIONE ABRASIVI, DEPUR. FANGHI E POLVERI, EVACUAZIONE ACQUE, FONO ASSORBIMENTO - WATER DEP., HUD AND DUST TREATM., WATERS PUMPING, HYDROPNEU. ANC
<b>3.</b>	<b>ACCESSORI - ACCESSORIES</b>
3.1	GRANIGLIE METALLICHE - SPECIAL GRITS
3.2	LAME TRADIZIONALI - TRADITIONAL CUTTING BLADES
3.3	AUTOMAZIONE SEGHERIA - AUTOMATIC SAWING PROCEEDINGS
3.4	TENDITORI IDRAULICI - HYDRAULIC TENSIONERS
3.5	POMPE - PUMPS
<b>4</b>	<b>ALTRI IMPIANTI - OTHER EQUIPMENT</b>
4.1	FONDERIA E LAMINATOIO - IRON-FOUNDRY
4.2	LOGISTICA E VEICOLI SPECIALI (dumpers, camion autocaricanti) - SPECIAL VEHICLES (dumpers, self loading trucks)
4.3	AUTOMAZIONE (robots, p.c. + p.c./c.n.-cad-cam) - AUTOMATION (robots, p.c.+p.l.c./cad-cam/cn.)
4.4	ELABORAZIONE DATI + STRUMENTAZIONE - SERVIZI DI INGEGNERIA - SOFTWARE + INSTRUMENTS ENGINEERING
<b>5</b>	<b>BENI STRUMENTALI - INSTRUMENTAL GOODS</b>
5.1	ABRASIVI - POWDERS AND GRANULES
5.2	MASTICI - MASTICS
5.3	UTENSILI - TRADITIONAL TOOLS
5.4	UTENSILI DIAMANTATI - DIAMOND TOOLS
5.5	FUSIONE ARTISTICA - ARTISTIC ACCESSORIES
5.6	PRODOTTI CHIMICI - CHEMICAL PRODUCTS
5.7	POLVERI METALLICHE PER UTENSILI DIAMANTATI - METAL POWDERS FOR DIAMOND TOOLS
5.8	ATTREZZATURE DI RECUPERO - RESTORATION EQUIPMENT



Associazioni:

**ACIMM / ASSOFOM** - Galleria Gandhi 15 - 20017 Rho MI - tel 02.939.01.041 - fax 02.939.01.780 - info@acimm.it  
**ANAMP** - Ass Naz. Marmisti Confartigianato - via San Giovanni in Laterano - 00184 Roma RM - tel 06.703741 - fax 06.70454304  
**APL - ASSOCIAZIONE PIETRA DI LUSERNA** - via Cavalieri V. Veneto - 12032 Bagnolo Piemonte CN tel 0175.348018 - fax 0175.348018  
**ASMAVE** - via Passo di Napoleone 1103/d - 37020 Volargne VR- tel 045.6862369 - fax 045.7732313 segreteria@asmave.it  
**ASSOCAVE** - via Piave 74 - 28845 Domodossola VB - tel 0324.44666 - fax 0324.241316 assocave@pianetaoassola.com  
**ASSOCAVE LAZIO** - via Flaminia Vecchia 732/1 - 00191 Roma RM  
**ASSOCAVE SARDEGNA** - Associazione Cavatori Sardi - 07023 Calangianus SS  
**ASSOCIAZIONE INDUSTRIE MARMIFERE TRAPANI** - via Ammiraglia Staiti - 91100 Trapani TP - tel 0923.29621-46588 - fax 0923.871900  
**ASSOCIAZIONE MARMISTI LOMBARDIA** - Galleria Gandhi 15 - 20017 Rho MI - t. 02.93900750 /740 - f. 02.93900727 info@assomarmistolombardia.it  
**ASS.MARMIFERA VALLE D'AOSTA** - Corso Padre Lorenzo 10 - 11100 Aosta AO - tel 0165.41450/95080 - fax 0165. 41450  
**ASSOMARMI** - via Adda 87 - 00198 Roma RM - tel. 06.85354571 - fax 06.85354573 - assomarmi@tin.it  
**ASSOGRANITI** - via Trabucchi 31 - 28845 Domodossola VB - tel. 0324.482528 - fax 0324.227431  
**CONSORZIO CAVATORI PRODUTTORI PORFIDO** - via S. Antonio 106 - 38041 ALBIANO TN - tel. 0461.687500 - fax 0461.689094-689566  
**CONSORZIO MARMI DEL CARSO/ ARIES** - piazza Borsa 14 c/o C CIA - 34121 Trieste TS - tel 040.362070/6701240 - fax 040.365001/366256  
**CONSORZIO PER LO SVILUPPO DEL PERLATO** - 03040 Coreno Ausonio FR  
**COSMAVE** - via Garibaldi 97 - 55045 Pietrasanta LU - tel 0584.283128 - fax 0584.284573  
**ESPO-ENTE SVILUPPO PORFIDO** - via S. Antonio 19 - 38041 Albiano TN - tel 0461.689799 - fax 0461.6899099  
**FEDERCAVE** Federazione Italiana Attività Estrattive - via Pompeo Magno 1 - 00192 Roma RM - tel 06.3212505 - fax 06.3211209  
**UNIONE CAVATORI** - via Cav. Vittorio Veneto 27- 12031 - Bagnolo Piemonte CN - tel 0175.348018 - fax 0175.348018

## Link

L'ICE, Istituto nazionale per il Commercio Estero, è l'Ente pubblico che ha il compito di sviluppare, agevolare e promuovere i rapporti economici e commerciali italiani con l'estero, con particolare attenzione alle esigenze delle piccole e medie imprese, dei loro consorzi e raggruppamenti. L'ICE ha la propria sede Centrale in Roma e dispone di una rete composta da 16 Uffici in Italia e da 104 Uffici in 80 Paesi del mondo ai quali ci si può rivolgere per tutte le informazioni riguardanti il commercio internazionale.



ALBANIA	TIRANA	tirana.tirana@ice.it	
AUSTRIA	VIENNA	vienna@vienna.ice.it	
BELGIO	BRUXELLES	bruxelles@bruxelles.ice.it	
BOSNIA ED ERZEGOVINA	SARAJEVO	sarajevo.sarajevo@ice.it	
BULGARIA	SOFIA	sofia.sofia@ice.it	
CROAZIA (REPub. CROATA)	ZAGABRIA	zagabria.zagabria@ice.it	
DANIMARCA	COPENAGHEN	copenaghen.copenaghen@ice.it	
ESTONIA	TALLINN	ice.estonia@neti.ee	Dipende da Ice Riga
FINLANDIA	HELSINKI	helsinki.helsinki@ice.it	
FRANCIA	PARIGI	parigi@parigi.ice.it	
GERMANIA	BERLINO	berlino@berlino.ice.it	
GERMANIA	DUSSELDORF	dusseldorf@dusseldorf.ice.it	
GRECIA	ATENE	atene.atene@ice.it	
IRLANDA	DUBLINO	dublino.dublino@ice.it	
LETTONIA	RIGA	riga.riga@ice.it	
LITUANIA	VILNIUS	icevilnius@takas.lt	Dipende da ICE Riga
NORVEGIA	OSLO	oslo.oslo@ice.it	
PAESI BASSI	AMSTERDAM	amsterdam@amsterdam.ice.it	
POLONIA	VARSAVIA	varsavia@varsavia.ice.it	
PORTOGALLO	LISBONA	lisbona.lisbona@ice.it	
REGNO UNITO	LONDRA	londra@londra.ice.it	
REPUBBLICA CECA	PRAGA	praga@praga.ice.it	
REPUBBLICA DI MACEDONIA	SKOPJE	skopje.skopje@ice.it	
REPUBBLICA SLOVACCA	BRATISLAVA	bratislava.bratislava@ice.it	
ROMANIA	BUCAREST	bucarest.bucarest@ice.it	
RUSSIA	EKATERINBURG	iceural@mail.ur.ru	Dipende da ICE Mosca
RUSSIA	MOSCA	mosca@mosca.ice.it	
RUSSIA	NOVOSIBIRSK	novosibirsk.novosibirsk@ice.it	
RUSSIA	S. PIETROBURGO	pietroburgo.pietroburgo@ice.it	
RUSSIA	VLADIVOSTOK	ice_vlad@stl.ru	Dipende da ICE Novosibirsk
SLOVENIA	LUBIANA	lubiana.lubiana@ice.it	
SPAGNA	MADRID	spagna.madrid@ice.it	
SVEZIA	STOCCOLMA	stoccolma.stoccolma@ice.it	
TURCHIA	ISTANBUL	istanbul@istanbul.ice.it	
UCRAINA	KIEV	kiev.kiev@ice.it	
UNGHERIA	BUDAPEST	budapest.budapest@ice.it	
SERBIA E MONTENEGRO	BELGRADO	belgrado.belgrado@ice.it	
SERBIA E MONTENEGRO	PODGORICA	icepdg@cg.yu	Dipende da ICE Belgrado
SERBIA E MONTENEGRO	PRISTINA	ice_pristina@yahoo.it	Dipende da ICE Skopje

## AFRICA

ALGERIA .....	ALGERI .....	algeri.algeri@ice.it .....	
EGITTO .....	IL CAIRO .....	cairo.cairo@ice.it .....	
LIBIA .....	TRIPOLI .....	icetiply@hotmail.com .....	
MAROCCO .....	CASABLANCA .....	casablanca.casablanca@ice.it .....	
SENEGAL .....	DAKAR .....	icedakar@sentoo.sn .....	Dipende da ICE Casablanca
SUD AFRICA .....	JOHANNESBURG .....	johannesburg@johannesburg.ice.it .....	
TUNISIA .....	TUNISI .....	tunisi.tunisi@ice.it .....	

## AMERICA

ARGENTINA .....	BUENOS AIRES .....	buenosaires@buenosaires.ice.it ..	
BRASILE .....	CURITIBA .....	ice.curitiba@cnh.com.br .....	Dipende da ICE San Paolo
BRASILE .....	SAN PAOLO .....	sanpaolo@sanpaolo.ice.it .....	
CANADA .....	MONTREAL .....	montreal.montreal@ice.it .....	
CANADA .....	TORONTO .....	toronto.toronto@ice.it .....	
CILE .....	SANTIAGO .....	santiago@santiago.ice.it .....	
COLOMBIA .....	BOGOTA' .....	bogota.bogota@ice.it .....	
CUBA .....	LA AVANA .....	lavana.ice@mtc.co.cu .....	Dipende da ICE Città d. Messico
MESSICO .....	CITTA' DEL MESSICO .....	messico@messico.ice.it .....	
PANAMA .....	PANAMA .....	icepanama@cwpanama.net .....	Dipende da ICE Caracas
PERU' .....	LIMA .....	lima.lima@ice.it .....	
STATI UNITI .....	ATLANTA .....	atlanta@atlanta.ice.it .....	
STATI UNITI .....	CHICAGO .....	chicago@chicago.ice.it .....	
STATI UNITI .....	LOS ANGELES .....	losangeles@losangeles.ice.it .....	
STATI UNITI .....	NEW YORK .....	newyork@newyork.ice.it .....	
STATI UNITI .....	SEATTLE .....	seattle.seattle@ice.it .....	
URUGUAY .....	MONTEVIDEO .....	montevideo.montevideo@ice.it ...	
VENEZUELA .....	CARACAS .....	caracas.caracas@ice.it .....	

## ASIA

ARABIA SAUDITA .....	RIYADH .....	riyad.riyad@ice.it .....	
AZERBAIJAN .....	BAKU .....	italtrade-bak@azdata.net .....	Dipende da ICE Istanbul
BANGLADESH .....	DHAKA .....	icedhaka@bangla.net .....	Dipende da ICE New Delhi
CINA (REP. POP. CINESE) .....	CHENGDU .....	icecd@public.cd.sc.cn .....	Dipende da ICE Pechino
CINA (REP. POP. CINESE) .....	GUANGZHOU (CANTON) .....	canton.canton@ice.it .....	
CINA (HONG KONG) .....	HONG KONG .....	hongkong@hongkong.ice.it .....	
CINA (REP. POP. CINESE) .....	PECHINO .....	pechino@pechino.ice.it .....	
CINA (REP. POP. CINESE) .....	SHANGHAI .....	shanghai@shanghai.ice.it .....	
CINA (REP. POP. CINESE) .....	NANCHINO .....	.....	Dipende da ICE Shanghai
CISGIORDANIA E GAZA .....	GERUSALEMME EST .....	ice@italcons-jer.org .....	Dipende da ICE Amman
COREA DEL SUD .....	SEOUL .....	seoul@seoul.ice.it .....	
EMIRATI ARABI UNITI .....	DUBAI .....	dubai.dubai@ice.it .....	
FILIPPINE .....	MANILA .....	manila.manila@ice.it .....	
GEORGIA .....	TBILISI .....	ice@kheta.ge .....	Dipende da ICE Mosca
GIAPPONE .....	OSAKA .....	osaka.osaka@ice.it .....	
GIAPPONE .....	TOKYO .....	tokyo@tokyo.ice.it .....	
GIORDANIA .....	AMMAN .....	amman.amman@ice.it .....	
INDIA .....	CHENNAI (MADRAS) .....	ice99@md4.vsnl.net.in .....	Dipende da ICE Mumbai
INDIA .....	MUMBAI .....	mumbai.mumbai@ice.it .....	
INDIA .....	NEW DELHI .....	newdelhi.newdelhi@ice.it .....	
INDONESIA .....	GIACARTA .....	giacarta.giacarta@ice.it .....	
IRAN .....	TEHERAN .....	iceteheran@parsonline.net .....	
ISRAELE .....	TEL AVIV .....	telaviv.telaviv@ice.it .....	
KAZAKISTAN .....	ALMATY .....	almaty.almaty@ice.it .....	
KUWAIT .....	KUWAIT .....	icekwt@kems.net .....	Dipende da ICE Riyadh
LIBANO .....	BEIRUT .....	beirut.beirut@ice.it .....	
MALAYSIA .....	KUALA LUMPUR .....	kualalumpur@kualalumpur.ice.it ...	
PAKISTAN .....	KARACHI .....	karachi.karachi@ice.it .....	
SINGAPORE .....	SINGAPORE .....	singapore@singapore.ice.it .....	
SIRIA .....	DAMASCO .....	damasco.damasco@ice.it .....	
TAIWAN .....	TAIPEI .....	taipei.taipei@ice.it .....	
THAILANDIA .....	BANGKOK .....	bangkok.bangkok@ice.it .....	
UZBEKISTAN .....	TASHKENT .....	icetashk@bcc.com.uz .....	Dipende da ICE Almaty
VIETNAM .....	HOCHIMIN CITY .....	hochiminh.hochiminh@ice.it .....	

## OCEANIA

AUSTRALIA .....	PERTH .....	perth.perth@ice.it .....	Dipende da ICE Sydney
AUSTRALIA .....	SYDNEY .....	sydney.sydney@ice.it .....	

MEDIANEELS/D&AD IN FIRENCE/ITALY

# 40 Tonnellate di Marmo Bianco...

che hanno reso famosa Firenze.



## L'uso della Pietra Naturale

... nelle città del mondo,  
nelle piazze,  
negli edifici,  
nelle case,  
nei vostri uffici...  
le renderanno  
uniche ed  
inconfondibili.



Ministero delle Attività Produttive



ASSOMARMI

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

Difficilate dalle imitazioni

## Come cambia il mondo con il rincaro petrolifero

Da due anni, dall'inizio della crisi nigeriana, l'economia mondiale sta subendo il crescente peso del petrolio tale da condizionare l'intero scacchiere economico mondiale. Grande opportunità naturalmente per tutti i paesi produttori e gran danno per quelle nazioni che nonostante le ripetute avvisaglie non hanno saputo o voluto dotarsi di fonti alternative.

sensibili alle fluttuazioni dei cambi. Dovrebbero rientrare in questa categoria i settori della Meccanica e, all'interno del Made in Italy, quelli che hanno saputo posizionarsi sulle fasce qualitative di mercato medio-alte.

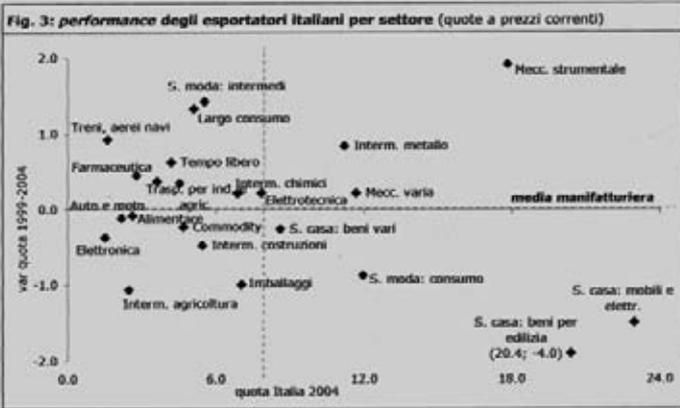
Più capaci di affrontare la concorrenza estera dovrebbero inoltre risultare i produttori dei settori che l'Italia ha attratto nel recente passato consistenti investimenti di aziende multinazionali.

Un ulteriore elemento di sostegno alla crescita delle esportazioni italiane potrebbe venire dal progressivo aprirsi di alcuni mercati di paesi emergenti al commercio con l'estero.

Grazie alla prorompente forza di penetrazione mostrata da molti nuovi competitori, sostenuta da significativi vantaggi in termini di costi di produzione, mercati, che fino a pochi anni fa erano

Combinando le prospettive di crescita dei diversi mercati con la struttura settoriale e geografica delle esportazioni italiane è possibile quantificare la domanda mondiale rivolta all'Italia. L'evoluzione di quest'ultima dovrebbe risultare solo marginalmente inferiore (e tendenzialmente uguale) a quella prevista per il commercio mondiale nel suo insieme, evidenziando quindi come la specializzazione produttiva e geografica delle esportazioni italiane non dovrebbe risultare troppo penalizzante nel biennio 2006-'07.

Senza significativi mutamenti nelle strategie fin qui adottate, tuttavia, le vendite all'estero realizzate dalle imprese italiane potrebbero non essere in grado né di sfruttare appieno le opportunità offerte dai mercati internazionali né di avviare una significativa ripresa dei livelli di attività industriali.



Il quadro che ne emerge è di forte preoccupazione per i Paesi sviluppati, e in particolare per gli Stati Uniti e l'Europa. L'Italia naturalmente paga le mancate scelte strategiche in tema energetico e non c'è certamente da sperare per l'immediato futuro speciale per quelle produzioni che dipendono da un forte consumo energetico come ad esempio la ceramica.

Il marmo sotto questo aspetto è certamente favorito, ma dovrà comunque pagare i maggiori costi dell'intero sistema che gravita intorno ai trasporti: In pratica tutto. Fortunatamente questi aumenti non si sono per ora tradotti in sensibili aumenti del tasso d'inflazione nei Paesi sviluppati. L'Eurozona rimane poco sopra il 2% il che per ora vuol dire che i tassi d'interesse non scenderanno, anzi, dovrebbero addirittura salire e questo avrà una conseguenza negativa sul mercato delle abitazioni con mutui più cari. Già la vendita di case sta diminuendo sia in Europa che negli Stati Uniti il rifinanziamento dei mutui ha

sempre aiutato la propensione al consumo. Facendo questo gli Stati Uniti hanno anche garantito un mercato ai prodotti delle fabbriche asiatiche. Se non sarà così la domanda per mantenere la produzione mondiale dovrà venire da qualche altra parte. Sicuramente verrà dall'Asia dove ci si aspetta un'ulteriore accelerazione di circa il 5% anche quest'anno. I rischi maggiori pesano quasi interamente sui Paesi di più vecchia industrializzazione.

L'inasprimento dello scenario competitivo sui mercati mondiali ed il probabile riapprezzamento dell'euro sul dollaro nel 2007 non favoriranno certamente gli esportatori italiani, rendendo necessaria la scelta tra diverse strategie, se cioè privilegiare la redditività o i volumi delle vendite all'estero. Pressione competitiva che risulterà minore per quelle aziende che sono riuscite ad introdurre elementi qualitativi in grado di differenziarli dalla concorrenza, rendendoli meno

### importazioni di manufatti dei paesi esportatori di petrolio (var. % medie annue)

	PREZZI CORRENTI			PREZZI COSTANTI		
	2002-'04	2005	2006-'07	2002-'04	2005	2006-'07
Russia	13.3	27.9	15.8	15.1	18.0	13.1
Norvegia	3.6	13.9	5.5	5.1	9.1	4.5
Arabia Saudita	-3.3	17.6	8.0	5.1	15.	19.1
Iran	15.5	15.9	12.5	37.3	8.9	11.1
Venezuela	-13.6	35.5	9.7	-0.7	27.8	7.7
Emirati Arabi	7.3	18.2	10.1	14.9	13.3	10.1
Algeria	9.1	7.2	8.8	13.8	13.0	9.6
Libia	6.8	8.6	5.0	21.4	3.6	6.2
Totale paesi	5.8	20.8	11.2	12.2	14.3	9.9
Totale mondo	1.5	11.3	7.3	6.8	6.6	7.4

prezzi correnti prezzi costanti - Approfondimento ICE-PROMETEIA

sostanzialmente chiusi agli scambi internazionali, iniziano a rappresentare valide alternative a quelli tradizionali. Inoltre, la crescita delle importazioni va di pari passo con lo sviluppo delle strutture logistiche e commerciali, rendendo quindi più facile l'accesso a questi nuovi potenziali mercati anche agli esportatori dei paesi più lontani geograficamente o per grado di industrializzazione.

ICE e Prometeia hanno unito la loro lunga esperienza nell'analisi del commercio estero italiano e nello sviluppo in uno studio di modelli previsionali che vanno a formare nuove banche dati relative agli scambi commerciali a valori correnti di 64 paesi, suddivisi in 174 classi merceologiche e, successivamente. Aggregati in 8 macro aree geografiche. Le merci relative all'industria manifatturiera >>>

&gt;&gt;&gt;

sono suddivise in 23 settori il cui scopo è quello di suddividere le variazioni dei valori tra una componente di quantità ed una di prezzo; nella lettura dei risultati, il prezzo va quindi considerato come un deflatore degli scambi commerciali e non come un valore.

A fronte del rallentamento nell'evoluzione degli scambi a prezzi costanti, il commercio mondiale espresso in euro correnti ha invece mostrato una nuova accelerazione, grazie alle transazioni internazionali in crescita di oltre il 4%. Oltre che

dai rincari delle materie prime, il repentino cambiamento nella dinamica dei prezzi in euro è stato determinato anche dall'interruzione della fase di apprezzamento dell'euro sul dollaro

Nel biennio di previsione 06-07

a fronte di un PIL mondiale in crescita ancora sostenuta che permetterà agli scambi mondiali un'accelerazione delle principali determinanti dei prezzi costanti dovrebbero concorrere ad un loro raffreddamento: i prezzi delle materie prime e una nuova fase di apprezzamento dell'euro sul dollaro, soprattutto nel corso del 2007.

Il commercio mondiale in euro correnti, quindi, potrebbe mostrare un rallentamento, restringendo le opportunità di crescita del fatturato estero per le imprese italiane.

A livello di aree geografiche, nel 2005 è proseguita la dinamica

Dallo studio risulta che nel corso del 2005 il commercio mondiale di manufatti ha fatto registrare un rallentamento del proprio ritmo di sviluppo, assestandosi attorno al 6.5% dopo la crescita record, superiore all'11%, del 2004.

Alla base di questa decelerazione vi è stata una parziale riduzione del ritmo di sviluppo dell'economia mondiale in particolare di alcuni paesi asiatici emergenti e degli Stati Uniti che hanno spinto le autorità a intraprendere azioni di contenimento della crescita in particolare in Europa economia che non è così riuscita a consolidare i segnali di ripresa emersi nel corso del 2004.

#### Evoluzione delle quote di mercato nei settori del comparto Elettromeccanico quote 2005 (prezzi correnti)

	Italia	Germania	Francia	Stati Uniti	Cina	Altri Asia	Rep.Ceca	Sud Polonia	America Ungheria
America Latina	7.8	14.0	3.9	26.5	4.7	9.9	0.5	14.5	
Asia	2.7	10.5	2.1	12.9	11.1	48.7	0.3	0.3	
Nuovi paesi UE	9.7	41.0	5.5	1.4	1.3	4.6	8.1	0.1	
Resto Europa	15.0	28.8	5.3	3.6	3.5	5.6	5.0	0.2	
Europa Occ.	9.4	20.8	8.1	6.2	3.0	6.6	7.4	0.6	
Nafta	2.7	9.0	1.9	21.0	7.5	18.9	0.6	1.6	
N. Africa e M.O.	15.4	15.2	9.8	11.4	7.1	13.0	0.5	0.4	
Oceania e S. Africa	6.1	15.7	3.3	16.3	7.2	22.5	0.3	0.9	
Mondo	6.8	16.6	5.0	11.6	6.0	19.3	3.6	1.0	

#### variazione quote 2001-2005

America Latina	-0.4	1.5	-0.8	-5.7	1.9	-0.6	0.1	3.1	
Asia	-0.2	1.5	-0.1	-4.7	2.4	1.9	0.1	0.0	
Nuovi paesi UE	-0.5	-0.5	0.0	-0.5	0.5	1.2	2.3	0.0	
Resto Europa	0.5	3.4	0.4	-3.2	2.1	1.3	1.3	0.1	
Europa Occ.	0.0	-0.2	0.0	-2.8	1.2	-0.5	1.6	0.2	
Nafta	0.1	0.7	-0.2	-3.7	3.9	-1.4	0.2	0.5	
N. Africa e M.O.	-0.2	2.0	-0.9	-3.3	2.7	-1.3	0.0	0.0	
Oceania e S. Africa	0.3	0.4	0.1	-4.7	3.2	-2.2	0.1	0.3	
Mondo	0.1	1.1	-0.1	-4.0	2.3	0.4	0.9	0.1	

Include i settori: Intermedi in metallo, Meccanica Strumentale e Varia, Elettrotecnica.  
Sintesi ICE-PROMETEIA

## Cresce la posizione dell'elettromeccanica nell'export italiano nei paesi OPEC

Il Made in Italy è noto per le sue componenti: food, moda e casa, ma cresce soprattutto per il maggior peso assunto dalla filiera elettromeccanica che ora rappresenta oltre il 40% delle esportazioni italiane in particolare verso Libia, Algeria e Iran. Chi perde posizioni è invece il Sistema casa e non solo tra i paesi Opec

A livello complessivo di industria manifatturiera, i competitori tra i paesi petroliferi sono gli stessi che stanno guadagnando posizioni sui vari mercati internazionali, con in testa Germania e Cina. Buoni anche i risultati di Ucraina e Finlandia, legati probabilmente alla predominanza di Russia e Norvegia tra i produttori di petrolio, mentre la Polonia anche su scala mondiale si sta dimostrando una delle forze emergenti più significative. Calano Stati Uniti, Regno Unito e Giappone (anche nell'export verso il resto del mondo).

A livello settoriale, Cina e Germania, in positivo, Regno Unito, Stati Uniti e Giappone, in negativo, sono presenti nella maggior parte dei comparti. In quelli maggiormente rilevanti per l'export italiano in questo gruppo di paesi si ha, nel Made in Italy, una crescita sostenuta dei competitori provenienti da paesi emergenti, sia asiatici (Cina, Malesia e anche Hong Kong) che europei (Polonia, Ucraina e Turchia), ma anche un parziale riallineamento di quote tra i principali esportatori dell'Europa Occidentale, con Austria e Svizzera che si stanno sostituendo a Francia e Danimarca. L'Italia non si caratterizza invece per variazioni di rilievo della propria presenza.

Nell'ultimo quinquennio gli esportatori italiani del comparto elettromeccanico risultano tra i maggiormente vincenti ponendosi alla pari di Germania e Olanda e gli emergenti, Cina, Polonia, Turchia e Ucraina.

Nel biennio 2006-2007 le importazioni di manufatti dei paesi petroliferi dovrebbero mostrare tassi di crescita medi annui attorno al 10% (sia in quantità che in valore), oltre 3 punti percentuali superiori a quelli previsti per il commercio mondiale nel suo complesso, con punte superiori al 10%, a prezzi costanti, per Russia, Iran e Emirati Arabi. Rispetto al complesso del commercio mondiale la crescita potrebbe risultare meno accentuato che in passato, in quanto il previsto aumento dell'euro sul dollaro potrebbe erodere parzialmente la capacità di spesa di questi paesi nei confronti dell'Europa che è principale partner commerciale.

In termini settoriali, invece, la crescita delle importazioni dovrebbe risultare più sostenuta che nel resto del mondo per la Meccanica strumentale, la Meccanica varia, l'Elettrotecnica, settori in cui le imprese italiane hanno mostrato elevate capacità competitive negli ultimi anni e che rappresenta una grossa fetta del nostro export verso questi paesi.

In sintesi, i paesi esportatori di petrolio potrebbero continuare a beneficiare nel biennio 2006-'07 delle elevate quotazioni petrolifere. I produttori italiani, già presenti in modo significativo in questi paesi, potrebbero così beneficiare di questa domanda aggiuntiva, soprattutto nel comparto elettromeccanico, dove la loro capacità competitiva è apparsa molto elevata nel corso degli ultimi anni. Nel Made in Italy in generale è invece probabile che la maggior domanda sia in larga parte soddisfatta da produzioni provenienti dai paesi emergenti, a causa della prevalente tipologia qualitativa medio-bassa dei prodotti richiesti. Quest'ultimo fattore dovrebbe inoltre condizionare anche gli altri settori dei beni di consumo, con poche ricadute sulle imprese italiane per la loro scarsa presenza nell'area.

molto sostenuta delle importazioni a prezzi costanti di alcuni paesi emergenti, in particolare dei paesi dell'Europa Orientale non UE e dell'America Latina, favoriti dall'apprezzamento delle materie prime che esportano.

Le emergenti economie asiatiche che nel 2004 avevano registrato una crescita quasi doppia alle altre macro-aree ora risultano invece vulnerabili ai rincari della bolletta energetica presentando

nel 2005 una componente di crescita del commercio mondiale più simile all'Europa Occidentale e alla zona Nafta.

Il rallentamento delle importazioni asiatiche ha influenzato anche i risultati a livello settoriale. I comparti in cui la decelerazione del commercio internazionale ha assunto maggior rilevanza, infatti, sono quelli in cui le economie emergenti orientali detengono il

maggior peso in termini di assorbimento degli scambi mondiali. Particolarmente significativi sono i casi dell'Elettronica, caratterizzata da processi di internazionalizzazione produttiva concentrati soprattutto in Asia, e della Meccanica strumentale, la cui domanda risponde alla crescente vocazione manifatturiera di queste economie.

E' la filiera Elettromeccanica che evidenzia questi fattori. I risultati riflettono la loro specializzazione produttiva, maggiormente indirizzata verso i beni strumentali con elevati livelli di specializzazione ma più vulnerabile sul fronte dei macchinari per le grandi produzioni di serie, in cui la competizione è

anche basata sullo sviluppo di adeguate strutture di assistenza in luogo. Ne è una riprova il fatto che sui mercati dei paesi emergenti come America Latina, Asia e Nord Africa e Medio Oriente gli esportatori italiani abbiano perso quote non solo nei confronti dei nuovi competitori, ma anche delle aziende tedesche, le cui strutture estere per l'assistenza tecnica hanno consentito loro incrementi di quota.

Questi risultati riflettono anche i processi di specializzazione produttiva che da alcuni anni stanno caratterizzando il panorama manifatturiero mondiale, con i paesi leader che stanno privilegiando le lavorazioni a maggior valore aggiunto e di maggiore specializzazione, mentre i paesi emergenti

assumono sempre più il ruolo principale, anche per effetto dei processi di delocalizzazione attuati dai produttori delle aree di più antica industrializzazione, nelle produzioni con elevate economie di scala e contenuti innovativi più limitati.

L'aggiustamento degli squilibri in alcune importanti economie, come Stati Uniti, Cina e altri paesi asiatici, limiteranno la crescita del commercio mondiale nei settori la cui domanda è maggiormente rappresentata dalla produzione industriale e dagli investimenti. Lo sviluppo degli scambi risulterà ancora molto sbilanciato verso quei comparti dove i processi di innovazione di prodotto e frammentazione internazionale dei processi produttivi sono più significativi.

Per queste ragioni ICE e Prometeia prevedono che nel biennio 06-07, a fronte di una dinamica complessiva in debole accelerazione (a prezzi costanti), le importazioni dei paesi emergenti continueranno a mostrare la crescita maggiore. In particolare gli asiatici e gli euro-orientali dovrebbero mantenere tassi medi annui superiori al 10%, mentre i sud-americani e i mediterranei crescere dell'8% circa grazie alle elevate quotazioni petrolifere che, sebbene attese in rientro intorno a 45 dollari al barile per il prossimo biennio dovrebbero comunque mantenere buone potenzialità per questi mercati a noi geograficamente vicini e con un grado di integrazione con l'Europa in progressiva crescita. Per gli esportatori italiani dovrebbe essere questa l'area del futuro.

La ricerca ICE-Prometeia al fine di selezionare i paesi avvantaggiati dal petrolio potessero avere i maggiori vantaggi in termini di crescita, si è utilizzato come indicatore il rapporto tra le esportazioni di prodotti energetici ed il prodotto interno lordo considerando come campione 8 paesi per la maggior parte facente parte dell'OPEC (Algeria, Arabia Saudita, Emirati Arabi, Iran, Libia e Venezuela).

Questi rappresentano oltre la metà delle esportazioni mondiali di petrolio, a fronte di una loro rilevanza economica marginale (solo il 4% del PIL mondiale). Il petrolio contribuisce inoltre,

mediamente per oltre il 20% alla formazione del loro prodotto interno lordo mentre la media di tutti i paesi mondiali è inferiore al 2%. Anche l'analisi della provenienza delle importazioni di manufatti di questi paesi ne è una conferma. L'Europa risulta il maggior partner commerciale di questi paesi che assorbono circa il 4% del commercio mondiale.

Le prospettive per gli esportatori italiani appaiono quindi più che favorevoli naturalmente in una situazione di relativa stabilità economico-finanziaria. Il crescente ruolo dell'Europa nell'economia mondiale rende la competizione commerciale meno sensibile al cambio euro/dollaro sui mercati internazionali ed anche l'Italia a confrontarsi con paesi simili in termini di costo del lavoro.

Paesi dove l'Italia può anche contare su una penetrazione dei mercati più elevata rispetto alla media mondiale, grazie ad una quota sulle importazioni complessive di manufatti pari al 7% (nel 2004, a prezzi correnti). Questa, inoltre, soprattutto negli ultimi anni, non ha evidenziato segnali di deterioramento, denotando quindi anche una competitività dei produttori italiani in quest'area superiore a quella registrata nel complesso degli altri mercati. Complessivamente, circa il 6% dell'export italiano è rivolto verso i paesi esportatori di petrolio (pari ad oltre 14 miliardi di euro), di cui un terzo verso la Russia ed un altro terzo verso Iran ed Emirati Arabi. In termini relativi, la quota italiana risulta più elevata in Iran e Algeria, con circa il 10%, e soprattutto Libia, dove oltre un terzo delle importazioni di manufatti provengono dall'Italia, una quota che nell'ultimo decennio ha mostrato una crescita sostenuta e continua. I produttori italiani stanno invece incontrando maggiori difficoltà nel tenere le posizioni acquisite in Algeria, Emirati Arabi e Venezuela.

Le ultime previsioni sono per una tendenza al rientro delle quotazioni petrolifere, ma comunque su livelli storicamente elevati, in grado di consentire alle economie di questi paesi di mostrare tassi di sviluppo di oltre un punto percentuale superiori a quelli del PIL medio mondiale.

**Rilevanza delle esportazioni petrolifere sulle economie dei diversi paesi**

	PIL 2004 (mil \$ corr.)	Esportazioni di petrolio 2004 (1) (mil \$ correnti)	peso % esportazioni di petrolio su PIL
Russia	582 731	76 579	13.1
Norvegia	250 444	48 555	19.4
Arabia Saudita	248 813	88 003	35.4
Iran	168 971	36 545	21.6
Venezuela	107 487	31 761	29.5
Emirati Arabi	95 721	30 656	32.0
Algeria	81 463	28 414	34.9
Libia	29 027	16 843	58.0
Quota % su mondo	4.0	51.6	

(1) Industria estrattiva, petrolio greggio, gas naturale, sabbie bituminose  
ICE-PROMETEIA Gennaio 2006

**Importazioni di manufatti dall'Italia e quota italiana (a prezzi correnti)**

	Import 2004 (mil. euro)	quota 1994	var. quota 1994-'04	var. quotavar. 1994-'99	quota 1999-'04	quota 2004
Russia	4 861	6.9	7.5	0.6	0.3	0.3
Norvegia	1 063	3.6	3.5	-0.1	0.4	-0.5
Arabia Saudita	1 436	6.1	4.8	-1.3	-0.9	-0.4
Iran	2 122	9.4	10.1	0.7	-0.8	1.5
Venezuela	411	5.4	4.1	1.3	2.2	-3.5
Emirati Arabi	2 085	8.8	5.5	-3.3	-1.7	-1.6
Algeria	1 186	13.1	10.3	-2.8	-1.9	-0.9
Libia	1 520	22.2	34.8	12.6	6.7	5.9
Totale paesi	14 686	7.2	7.0	-0.2	-0.2	0.0
Totale mondo	252 380	5.5	4.9	-0.6	-0.4	-0.2

Approfondimento ICE-PROMETEIA

**composizione settoriale delle esportazioni italiane (nel 2004, a prezzi correnti)**

	Export 2004 (mil. euro)	Mezzi di trasporto	Made in Italy	Altri beni di consumo	Beni intermedi meccanica	Elettro
Russia	4 861	48.8	7.0	8.5	32.7	3.0
Norvegia	1 063	36.7	7.3	10.1	34.1	11.9
Arabia Saudita	1 436	33.3	5.9	14.3	38.9	7.6
Iran	2 122	5.4	4.6	12.6	68.9	8.5
Venezuela	411	18.7	14.9	14.2	43.2	9.0
Emirati Arabi	2 085	38.1	6.8	14.5	33.7	7.0
Algeria	1 186	12.6	4.2	18.2	58.6	6.4
Libia	1 520	13.5	2.5	24.8	54.8	4.4
Totale paesi	14 686	31.2	6.1	13.3	43.4	6.0
Totale mondo	252 380	32.9	10.7	17.3	27.8	11.3

## Ridimensionati dalla crisi, ma più efficienti e competitivi

Produzione e consumo di marmo sono in espansione in tutto il mondo, ma le aziende italiane non riescono a percepire con chiarezza e ad agganciare questo trend favorevole. Gli imprenditori lamentano, in particolare, la difficoltà di affrontare individualmente la sfida della competizione globale e la riduzione dei margini operativi necessari per le scelte produttive e di mercato. La situazione di incertezza sembra però attenuarsi con i primi mesi dell'anno in corso. Questo lo scenario che emerge dall'indagine congiunturale annuale realizzata a cavallo tra 2005 e 2006 dall'Internazionale Marmi e Macchine (IMM) di Carrara su un campione di 2.000 aziende (con 11mila addetti) delle aree produttive più importanti, il 30% del comprensorio apuo versiliese. Per stabilire un valido confronto col passato i quesiti erano uguale alle precedenti rilevazioni.

Eccoli insieme alle risposte e ad alcune osservazioni.

**1) Livello della domanda:** è ritenuto complessivamente stabile, positivo e in aumento nelle aziende lapidee a livello nazionale, in calo secondo le risposte fornite dalle aziende del comprensorio ligure-toscana con andamenti diversi per aziende del marmo rispetto a quelle di tecnologie e servizi.

**2) Mercati:** invariate le aree di maggior importanza per gli sbocchi commerciali. Da tutti gli imprenditori l'Italia è considerata primo mercato. Le aziende del marmo hanno come secondo mercato il Nord America, quelle delle tecnologie e collaterali l'Unione Europea.

**3) Fatturato:** in espansione sia nelle aziende apuo versiliesi (ma in ribasso quello relativo a materiali grezzi, lastre o lavorati in genere) sia nel resto d'Italia. Emerge dalle risposte il fattore dimensione aziendale che influisce su vari aspetti: collocazione di mercato, prezzi, competitività elaborazione di strategie adeguate alla competizione globale.

**4) Investimenti:** progetti assai contenuti in tutti i distretti.

**5) Occupazione:** relativamente modesta l'incidenza del lavoro flessibile. Forse a causa della scarsa dinamicità del mercato le aziende non ne hanno usufruito. Aumenta invece il monte ore lavorate soprattutto nelle aziende collaterali: Toscana +3%, resto d'Italia +8%.

**6) Portafoglio ordini:** per le aziende lapidee toscane è in media di 132 giorni contro i 97 del resto d'Italia.

Per le aziende collaterali è, rispettivamente, di 141 giorni e di 115.

Dall'indagine emerge l'immagine di un settore con elementi di difficoltà e diffuso pessimismo (più in Toscana che altrove), anche se meno che in passato. Le previsioni a medio termine offrono però segnali positivi. Dal comprensorio ligure toscano si annuncia infatti una performance migliore per grezzi (positivo per il 73% degli intervistati) e lastre (in aumento per il 66%), mentre nelle altre regioni prevale una prospettiva positiva per il segmento dei lavorati secondo il 57% delle aziende.

Il distretto ligure-toscana sta vivendo una fase di riposizionamento sia nei confronti

del mercato, sia nella struttura produttiva, con variazioni significative soprattutto per le aziende che hanno dimostrato maggiori capacità di sopravvivere, di competere e di reagire ai cambiamenti.

In sintesi: il settore ha dimensioni estese localmente, ma in progressiva riduzione. Sta uscendo profondamente modificato e ridimensionato dalla crisi di questi anni, ma forse più strutturato per rispondere alle esigenze di un mercato più aggressivo ed esigente, ma anche più ampio.

EXPORT ITALIANO Gennaio-Dicembre 2004/2005	2004		2005		diff.% 05/04	
	tonn.	Euro (milioni)	tonn.	Euro (milioni)	% Qt.à	% Val.
Marmo blocchi e lastre	737,5	155,9	787,1	151.621,4	6,7	-2,7
Granito blocchi e lastre	202,7	64,5	205,0	55.333,8	1,1	-14,2
Marmo lavorati	1.038,2	700,0	973,6	674.029,7	-6,2	-3,7
Granito lavorati	981,5	753,1	938,3	777.981,8	-4,4	3,2
Altre pietre lavorati	196,4	38,0	197,8	37.572,6	0,7	-1,3
<b>Sub totale Blocchi, Lastre Lavorati</b>	<b>3.156,4</b>	<b>1.711,7</b>	<b>3.101,9</b>	<b>1.696.539,5</b>	<b>-1,7</b>	<b>-0,8</b>
Granulati e polveri	1.204,8	52,6	1.321,1	60.044,3	9,6	14,1
<b>Sub totale con Granulati e Polveri</b>	<b>4.361,3</b>	<b>1.764,4</b>	<b>4.423,1</b>	<b>1.756.583,8</b>	<b>1,4</b>	<b>-0,4</b>
Ardesia grezza	1,5	1.084,1	1,2	906,2	-18,0	-16,4
Ardesia lavorata	21,4	14.092,4	20,6	13.046,7	-4,0	-7,4
Pietra pomice	336,8	6.794,4	329,1	6.412,8	-2,2	-5,6
<b>TOTALE</b>	<b>4.721,1</b>	<b>1.786.381,5</b>	<b>4.774,1</b>	<b>1.776.949,8</b>	<b>1,1</b>	<b>-0,5</b>

IMPORT ITALIANO Gennaio-Dicembre 2004/2005	2004		2005		diff.% 05/04	
	tonn.	Euro (milioni)	tonn.	Euro (milioni)	% Qt.à	% Val.
Marmo blocchi e lastre	458,2	79.555,6	468,1	77.165,6	2,1	-3,0
Granito blocchi e lastre	1.672,5	327.390,2	1.548,6	325.670,7	-7,4	-0,5
Marmo lavorati	53,8	26.826,3	59,9	30.463,8	11,4	13,5
Granito lavorati	176,1	44.538,8	150,6	51.517,3	-14,4	15,6
Altre pietre lavorati	114,6	16.008,9	203,2	25.815,7	77,2	61,2
<b>Sub totale Blocchi, Lastre Lavorati</b>	<b>2.475,3</b>	<b>494.320,1</b>	<b>2.430,6</b>	<b>510.633,3</b>	<b>-1,8</b>	<b>3,3</b>
Granulati e polveri	475,6	21.637,7	553,7	26.445,7	16,4	22,2
<b>Sub totale con Granulati e Polveri</b>	<b>2.951,0</b>	<b>515.957,8</b>	<b>2.984,4</b>	<b>537.079,1</b>	<b>1,1</b>	<b>4,0</b>
Ardesia grezza	8,0	1.240,9	8,2	1.167,8	2,8	-5,8
Ardesia lavorata	14,3	11.750,0	15,3	12.429,2	6,8	5,7
Pietra pomice	12,6	1.578,7	16,7	1.490,3	32,8	-5,5
<b>TOTALE</b>	<b>2.986,0</b>	<b>530.527,5</b>	<b>3.024,8</b>	<b>552.166,6</b>	<b>1,3</b>	<b>4,0</b>

Fonte: elaborazione: IMM su dati Istat

# Cut down by the crisis, but more efficient and competitive

The production and consumption of marble are growing all over the world, but the Italian companies fail to clearly appreciate and take advantage of this edge.

The businessmen complain, in particular, of problems in single-handedly facing the challenge of global competition and the reduction in the operating margins, for their productive and market choices. The climate of uncertainty however seems to be dispelled by the first few months of this year. This is the scenario disclosed by the yearly economic survey conducted between 2005 and 2006 by Internazionale Marmi e Macchine (IMM) of Carrara on a

sample of 2,000 companies (with 11 thousand operators) in the most important production areas, 30% of the Apuan-Versilian district. To set out a reliable comparison with the past, the questions were the same as those of the previous questionnaires.

Here they are, along with the answers and a few comments.

**1) Level of demand:** it is considered generally stable, positive and increasing for the stone companies in Italy, decreasing according to the answers given by the companies of the Ligurian-Tuscan district, with

different trends for marble companies and for technology and service companies.

**2) Markets:** the most important trade destinations have not changed. All businessmen consider Italy their first market. The second market for the marble companies is North America, the second market of the technology companies and the sideline businesses is the European Union.

**3) Turnover:** expanding for both the Apuan-Versilian companies (but the one of raw materials, slabs and finished products is decreasing) and for those of the rest of Italy. The answers show

that the corporate size is a factor that impacts on several aspects: market position, prices, competitiveness, development of strategies fit for global competition.

**4) Investments:** very limited plans in all districts.

**5) Employment:** the rate of flexible employment is comparatively low. Perhaps due to the poor dynamism of the market, the companies did not turn this to their advantage. The total amount of worked time is increasing, especially in the sideline businesses: Tuscany +3%, rest of Italy +8%.

**6) Order portfolios:** for the Tuscan stone companies, it is 132 days on average versus 97 for the rest of Italy. For the sideline businesses, it is 141 days and 115 days, respectively.

The survey shows a picture of an industry that is in distress and is in the grips of pessimism (in Tuscany more than elsewhere), even if less than in the past. But the medium-term forecasts give out some positive signs. The Ligurian-Tuscan district promises a better performance for raw materials (positive according to 73% of the interviewees) and slabs (on the increase according to 66%), while a positive outlook remains in the other regions for finished products, according to 57% of the companies.

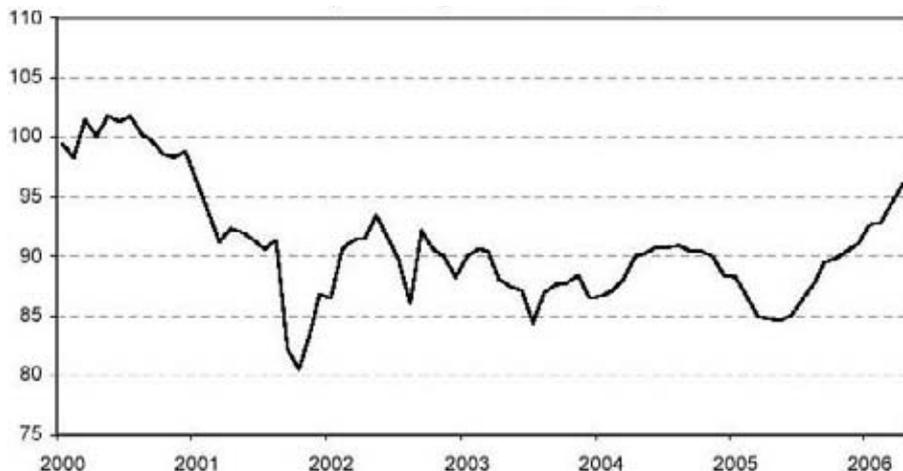
The Ligurian-Tuscan district is going through a repositioning, in terms of market and productive facilities, with some significant changes, especially in those companies that have turned out to be fittest for surviving, competing and reacting to change.

In other words: the industry is locally large in size, but it is slowly decreasing. It is coming out of the crisis of these years changed and cut down, but perhaps better equipped to respond to the needs of a more aggressive and demanding, but also bigger, market.



Silvana Napoli responsabile dell'Ufficio Studi e Giancarlo Tonini Presidente dell'IMMC

## CLIMA DI FIDUCIA DELLE IMPRESE ITALIANE dati Isae destagionalizzati - 2000=100



fonte: Internazionale Marmi Macchine Carrara

Ex-import marmi e pietre nel 2005

## Resta negativo il saldo ma emergono segnali di ripresa da sfruttare al meglio

La bilancia commerciale del settore lapideo si conferma in calo (leggero), ma nello scacchiere mondiale emergono segnali di ripresa che le imprese italiane possono ben sfruttare. E' quanto rileva l'Internazionale Marmi e Macchine (IMM) nell'atteso rilevamento annuale diffuso oggi, come di consueto alla vigilia di CarraraMarmotec, la fiera mondiale del marmo in programma dal 31 maggio al 3 giugno.

Rispetto al 2004, nel 2005 l'Italia ha esportato oltre 4,7 milioni di tonnellate (+1,1) di marmi, graniti e pietre per 1,77 miliardi di euro (-0,5%), e ne ha importate 3 milioni (+1,3%) pari a 552 milioni di euro (+4,08%). Il trend dell'export nazionale (vedi tavola allegata) è tuttavia molto diversificato, con 3,1 milioni di tonnellate per le sole voci più importanti: marmi +6,7%, graniti, sia in blocchi che in lastre, +1,1%.

A questo aumento delle quantità corrisponde però un ribasso del valore (1,69 miliardi di euro per l'export delle voci di maggior pregio): -2,8% per il marmo, -14,2% per i graniti. Un calo solo parzialmente equilibrato dal granito lavorato (+3,3%). "Sono risultati inferiori alle aspettative", commentano Giancarlo Tonini e Paris Mazzanti, presidente e direttore di IMM, "La contrazione riguarda tutte le voci, né è compensata dai nuovi mercati dell'est Europa e del nord Africa. Malgrado ciò, si vedono interessanti segnali di ripresa: il consumo dei lapidei si sta infatti espandendo in tutto il mondo, un'opportunità da sfruttare, visto che le nostre chance competitive restano forti in molte aree importanti".

Quanto all'industria di produzione delle macchine per lavorare la pietra, la leadership italiana è solida, ma aumenta la concorrenza nelle fasce meno qualificate del mercato, un trend che in futuro potrebbe incidere sul volume delle esportazioni italiane anche se non sui valori.

Il trend dei singoli mercati sarà illustrato nel corso di

CarraraMarmotec con la presentazione di Stone Sector 2006, il nuovo annuario statistico dell'interscambio mondiale. Nord Africa e Medio Oriente si confermano intanto come aree in espansione significativa capaci di assorbire sia marmo che granito lavorato. Il Nord Africa acquista in particolare blocchi e lastre di marmo.

"Molto", aggiungono Tonini e Mazzanti, "dipenderà dall'euro: se conserverà gli attuali livelli sul dollaro aiuterà l'intera economia europea."

Quanto al comprensorio apuano-versiliese (che resta un'area di riferimento fondamentale), sembra aver superato la crisi, anche se restano lontane le performance degli anni 80 e le stesse quote del 2000. Il secondo semestre del 2005 ha restituito alle aziende un po' di fiducia e il portafoglio ordini si sta "allungando" nell'area toscoligure più che nel resto d'Italia. La partita dell'export si gioca tutta tra Nord Africa, USA e Medio Oriente con dati incoraggianti anche per l'Estremo Oriente, (vedi tavola allegata) dove cala il tonnellaggio esportato (-11,7%), ma aumenta il valore (+2,7%). Gli Usa assorbono il 44% della produzione del distretto, seguiti dal 15% dell'Unione Europea (17% nel 2004) e dal 14% del Medio Oriente (12% nel 2004).

Una sostanziale stabilità di quadro, che lascia ben sperare nonostante la turbolenza e l'aggressività dei concorrenti, sembra proprio vedere una ripresa generale delle economie dei paesi verso i quali l'Italia esporta.

Per il distretto ligure-toscana il mercato interno resta molto importante per il ruolo che il marmo bianco riveste, anche se il 2005 ha conosciuto un leggero calo di quantità estratte.

Il dato fondamentale che resta costante è l'alta qualità della produzione apuana, con l'attività di cava che si affianca in maniera importante alla trasformazione, completando il quadro di un distretto polivalente ancora saldamente proiettato sui mercati

interni ed esterni. Sono comunque in atto importanti trasformazioni nell'ambito del comprensorio, al termine delle quali alcune componenti saranno fortemente influenzate dalla "globalizzazione"; nonostante questo esso rimane un luogo di alta eccellenza, di produzione e trasformazione e, soprattutto, un luogo di anticipazione delle tendenze che poi si riflettono su tutto il resto del territorio nazionale.

Alcune considerazioni generali sull'andamento dell'export nazionale del 2005 si impongono per rilevare che l'anno è stato inferiore alle aspettative generate dal primo trimestre. L'andamento dell'euro, che si è progressivamente riposizionato rispetto al dollaro, ha facilitato il mantenimento della presenza e delle quote in alcuni Paesi importanti, ma questo non è stato sufficiente, almeno per mercati come quello nordamericano, a far recuperare quanto perso in precedenza rispetto a competitori che anche in futuro potranno avvalersi di vantaggi ormai incompressibili. Produttori come il Brasile, per il granito, e la Turchia per il marmo, sono diventati per alcune voci migliori partners di noi per gli Stati Uniti, anche se la somma delle nostre presenze rimane la più elevata.

Nell'ambito di un trend internazionale che vede l'ampliamento costante dell'impiego della pietra naturale molte aziende italiane hanno ormai scelto, per entrare meglio nel mercato nord americano, di partecipare allo sviluppo delle industrie nazionali competitive, ricorrendo a forme varie di presenza all'estero, per sfruttare i vantaggi competitivi come la vicinanza al mercato di destinazione, i minori costi di produzione e di gestione complessiva delle forniture. Resta, per l'industria nazionale, la fascia della grande specializzazione e che è destinata a tutti i mercati ed in particolare al mercato interno ed a quello europeo vicino ed esigente. In uno scenario incerto emergono segnali di ripresa per l'export italiano per aree come il Medio

Oriente cresciuto nel 2005 in quantità e valori per l'alta qualità delle commesse, ma preoccupa il calo dell'Unione Europea nel suo insieme (è il mercato prioritario per il settore) con una contrazione che interessa tutte le voci di esportazione, ma soprattutto i lavorati. Non bastano gli aumenti del mercato europeo extra UE, a compensare questi cali, e nemmeno le crescite costanti del Nord Africa interessato anche alla tecnologia e alle attrezzature mentre il saldo complessivo dell'export per il 2005 rispetto al 2004 resta negativo, anche se di poco. E così restano le incertezze pur in un trend che induce ancora a ben sperare per il futuro.

### Italian marble and stone exports/imports in 2005.

The trade balance of the stone industry is still (slightly) on the decrease, but signs of recovery emerge in the international scenario that the Italian companies can make the most of. These are the findings of Internazionale Marmi e Macchine (IMM), as stated in its long-awaited yearly survey, announced today just before CarraraMarmotec, the international marble fair due from May 31st to June 3rd. Compared with 2004, in 2005 Italy exported over 4.7 million tons (+1.1) of marble, granite and stones worth 1.77 billion euros (-0.5%) and imported 3 million tons (+1.3%) worth 552 million euros (+4.08%). The national export trends (see enclosed table) is however very varied, with 3.1 million tons for the most important entries alone: marble +6.7%, granite, blocks and slabs, +1.1%. But this increase in quantity is matched by a decrease in value (1.69 billion euros in the exports of the most valuable items): -2.8% for marble, -14.2% for granite. A decrease, which is just slightly offset by finished granite (+3.3%). "These results are less than expected", comment Giancarlo Tonini and Paris Mazzanti, president and CEO of IMM, "The fall-off concerns all entries, nor is it set off by the new East European and north African markets. Despite this, some interesting signs of recovery can be seen: the consumption of stone products is actually expanding across the world, an opportunity to be made

the most of, since our competitive chances are still strong in many important areas".

As to the stone-processing machines, the Italian leadership is sound, but competition is getting fiercer in the lower market ranges, a trend which in future could affect the volume of Italian exports, even if perhaps not its values.

Market trends will be illustrated, one by one, during CarraraMarmotec with the presentation of Stone Sector 2006, the new statistic yearbook about world trade flows. North Africa and the Middle East in the meantime confirm their expansion and buy finished marble and granite. North Africa buys in particular marble blocks and slabs.

"A lot", add Tonini and Mazzanti, "will depend on the euro: if the euro/dollar exchange rate remains like this, it will help the whole European economy."

As to the Apuan and Versilian district (which remains a fundamental landmark), it seems to have overcome its crisis, even if the results of the Eighties and even those of 2000 remain a distant reality.

The second part of 2005 gave back some confidence to the companies, and the order portfolios are "getting longer" in the Tuscan and Ligurian area, more than in the rest of Italy. Exports involve North Africa, the USA and the Middle East, with some encouraging figures in the Far East as well (see enclosed table), where the tons of exports are decreasing (-11.7%), but values are increasing (+2.7%). The USA take up 44% of our local productions, followed by 15% of the European Union (17% in 2004) and 14% of the Middle East (12% in 2004).

An essentially stable picture, which looks very promising despite the competitors' turbulence and aggressiveness, and which seems to foreshadow a real general recovery of the economies of the importer countries.

For the Ligurian-Tuscan district, the internal market remains very important for the role played by white marble, even if 2005 showed a slight decrease in the amount of quarried materials. The key figure which remains stable is the high quality of the Apuan products, with the quarrying operations moving at the same pace as the processing

operations, thus completing the picture of a 'multi-tasking' district, still firmly oriented to the internal and external markets. However, some important changes are under way in the district, at the end of which some factors will be powerfully affected by "globalisation"; despite this, it remains a place of excellence in production and processing and above all a place which offers a preview of all trends, which then impact on the rest of the country. Some general comments on the domestic export trends of 2005 are in order, to say that the year has not been up to the expectations promised by the first six months of the year.

The trend of the euro, which has slowly changed position on the dollar, has made it easier to retain the Italian position and market share in some important countries, but this was not enough, at least on some markets such as the North American one, to make up

for what had been lost beforehand to those competitors that even in the future will be able to benefit from advantages that are by now uncontrollable. Such producers as Brazil for granite and Turkey for marble have become in some fields better partners than us for the United States, even if the total amount of our market shares remains the highest ever.

As part of an international trend which sees a relentless expansion in the use of natural stone, many Italian companies have now decided, to enter the north American market more easily, to take part in the development of the competing industries, through different forms of presence, to make the most of their competitive edge, for instance: closeness to the destination markets, lower production and running costs. The domestic industry is left with the specialty market, which is directed to all markets and in

particular the domestic and the EU markets, which are close and very demanding.

In such an uncertain scenario, some signs of recovery emerge for the Italian exports to such areas as the Middle East, which in 2005 grew by quantity and value because of the high quality of its orders, while the decrease of the European Union is worrying (it is the priority market for the stone industry), with its fall-off affecting all exports, but especially the finished products. These fall-offs are not offset by the increase in the non-EU markets or the steady growth in North Africa, which is also interested in high tech and equipment, while the overall exports balance for 2005 remains negative, compared to 2004, although very slightly so. And so the climate of uncertainty is bound to linger on, even if the current trend looks very promising for the future.

## Da mercoledì 31 maggio a sabato 3 giugno si svolgerà a Carrara la 27ª edizione della fiera "Marmotec".

La fiera si presenta con la nuova struttura moderna e funzionale che si arricchisce del nuovissimo padiglione E, che aggiungerà 10.000 mq in più alla superficie totale. di 95000 mq dei quali 30000 coperti.

Anche quest'anno all'evento fieristico si uniscono una lunga serie di eventi sul marmo dei quali anticipiamo quelli già comunicati

### MERCOLEDÌ 31 MAGGIO 2006

Ore 11.00 - Ingresso n° 5 Via Maestri del Marmo Cerimonia di Inaugurazione della 27ª edizione di CarraraMarmotec  
Ore 15.00 - Sala Marmoteca - Presentazione "TRA.S.L.A.": Rete di Valutazione per il Trasferimento Tecnologico nel settore Lapideo Lapideo Apuano: l'interazione fra le aziende del distretto di Carrara e il mondo della ricerca; a cura di IMM Carrara, Regione Toscana

### GIOVEDÌ 1 GIUGNO 2006

Ore 10.00 - Sala Marmoteca - Presentazione del volume: "Stone Sector 2005": le statistiche della produzione e commercio mondiale della pietra; a cura di IMM Carrara  
Ore 11.00 - Sala CDA - Presentazione del progetto Interregionale: "7 regioni italiane per la promozione del marmo"; a cura di ICE, Regione Lazio, Liguria, Puglia, Sardegna, Sicilia, Toscana e Provincia autonoma di Trento  
Ore 15.00 - Sala Marmoteca - Giornata Tematica "Tutti i colori della pietra: i marmi bianchi" - quali sono e come utilizzarli per sfruttare al meglio le loro caratteristiche naturali; a cura di IMM Carrara

### VENERDÌ 2 GIUGNO 2006

Ore 10.00 - Sala Marmoteca - Incontro con L'Architetto Mario Botta: "I marmi e le pietre in un nuovo Rinascimento"; a cura di IMM Carrara, Distretto Lapideo di Carrara, Pietra Naturale  
Ore 12.00 - Sala Marmoteca - Presentazione del volume sulle grandi opere in marmo realizzate dalle aziende lapidee del distretto di Carrara; a cura di IMM Carrara, Camera di Commercio di Massa Carrara, Fondazione Cassa di Risparmio di Lucca

Ore 15.00 - Sala Marmoteca - Convegno: "Le architettrici e la pietra: progettare al femminile"; a cura di IMM Carrara, Politecnico di Milano, rivista Parametro

Ore 15.00 - Sala CDA - Conferenza stampa di presentazione del logo europeo "Pietra Autentica"; a cura di EUROROC

Ore 15.00 - Sala conferenze Centro Direzionale - Presentazione di "MAPASCAN": lo scanner per le lastre - tecnologia applicata alla pietra; a cura di Mapastone

Ore 16.30 - Sala conferenze Centro Direzionale - Presentazione del "Progetto PRIN MIUR 2004": tecnologie di lavorazione e controllo delle superfici in pietra naturale; a cura delle Università di Cassino, Pisa, L'Aquila e del Politecnico di Milano

### SABATO 3 GIUGNO 2006

Ore 10.00 - Sala Marmoteca - Seminario tecnico "Pietre che fanno architettura": presentazione e premiazione delle opere vincitrici del "MAA 2006" dedicato all'Europa; a cura di IMM Carrara e ICE

Ore 10.00 - Sala Conferenze Centro Direzionale - Convegno: "Sicurezza nelle attività estrattive"; a cura dell'Unità operativa di Ingegneria Mineraria della Asl n° 1 di Massa Carrara

Ore 15.00 - Sala Marmoteca - Convegno: "Il corso di restauro dei materiali lapidei dell'Accademia di Belle Arti di Carrara"; a cura del Dipartimento di Restauro dell'Accademia BBAA Carrara

Ore 15.00 - Sala Conferenze Centro Direzionale - Convegno: "MP2: innovare nella distribuzione e nella commercializzazione del marmo" - I prodotti del distretto di Carrara su Internet; a cura di: Associazione Industriali, CNA, Confartigianato di Massa Carrara.

Ore 16.00 - Sala Conferenze Centro Direzionale - "Innovazioni tecnologiche nella meccanica delle pietre - Un progetto per il distretto di Carrara"; a cura di: Associazione Industriali di Massa Carrara, Facoltà di Ingegneria delle Università di Firenze e Siena, D'Apollonia - Genova, Sviluppo Italia - Toscana

## Il costo della burocrazia italiana The cost of italian bureaucracy

I costi in adempimenti burocratici per avviare una nuova impresa in Italia sono superiori del 65,4% rispetto alla media europea. Il "gap" con l'Europa sale all'80% se si tratta di aprire una società in nome collettivo, mentre è del 62% per società di capitali e ditte individuali.

I dati sono ricavati da uno studio della Confartigianato - Lapam Federimpresa che, proprio per questo, chiede di salvaguardare quella che rischia di diventare una "razza in via d'estinzione" promuovendo azioni reali in grado di rendere le nostre imprese competitive, al pari delle concorrenti europee. "Non ci si può lamentare di una supposta scarsa internazionalizzazione delle piccole - medie imprese se poi il "gap" con i concorrenti è tanto evidente ancora prima di iniziare la produzione".

Dati della Commissione UE e della Banca Mondiale, evidenziano come le 425.510 nuove imprese nate in Italia nel corso del 2004 hanno "bruciato" in burocrazia 170,93 milioni di euro in più rispetto alla media degli altri Paesi europei, pari ad un aggravio di 401,70 eu. in più per ogni nuova impresa.

Il gap di competitività del nostro Paese per la gestione della fase di start-up dell'impresa nel 2004 vede l'Italia al 64° posto per quanto riguarda gli oneri di avvio di una nuova impresa in percentuale al reddito pro capite immediatamente dietro al Costa Rica.

... e non è tutto.

Sono stati anche analizzati i costi dell'energia elettrica costa alle imprese dal 16,4% al 51,7% in più rispetto alla media europea per colpa anche del fisco che nel nostro Paese incide per circa il 29% sul prezzo finale dell'elettricità.

Rispetto alla media UE, le tasse sul chilowatt/ora in Italia sono superiori di una percentuale che oscilla tra il 5,4% e il 7,3%.

The costs of bureaucracy for the implementations in order to start a new enterprise in Italy are beyond 65.4% regarding the average European one. The gap with Europe raise up to 80% if a company in partnership is opened, while it is of 62% for enterprises of capital and individual.

The data are extracted from a study of Confartigianato - Lapam Federimpresa that, just for this, asks to safeguard what is on risks to become a "race in via of extinction" promoting real actions able to make our enterprises competitive, like the European competitors. It cannot be complained of a supposed insufficient internationalization of the small - medium enterprises if the "gap" with the competitors is so evident just before beginning the production".

Data of UE Commission and of World Bank, put in light like the 425.510 new enterprises born in Italy in the course of 2004 "have burnt" in bureaucracy 170,93 million euro more regarding the average of the other European Countries, equal to an increase of 401,70 euro for every new enterprise.

The gap of competitiveness of our Country for the management of the start-up phase of enterprise in 2004, put Italy to place number 64 for what concern the start burdens of a new enterprise in percentage to the pro-capita income, just behind Costarica. Moreover...

The electric power costs to the enterprises are from 16.4% to 51.7% more regarding the European average, also due to inland revenue that in our Country affects for approximately 29% the final price of the electricity.

Regarding to the UE average, the taxes on one Kw/hr, in Italy are grater of a percentage that goes between 5.4% and 7.3%.

## Verona - Gli ultimi dati di marmi & graniti The last data on marble & granit

Un segnale di ripresa del settore lapideo in questi primi mesi del 2006 arriva dai dati del terminale ferroviario della Valpolicella specializzato nella movimentazione dei blocchi di marmo e granito provenienti dai porti di Carrara, di Venezia e dal nord Europa per essere destinati alla lavorazione nel distretto veronese.

Nei primi due mesi del 2006, sono state movimentate 66 mila tonnellate di materiale (lapidei e ferro) contro le 52 mila dei primi due mesi del 2005 (+26%) e le 61 mila del pari periodo 2004 (+8%).

Questa ripresa viene dopo un 2005 decisamente negativo che ha visto scendere la movimentazione del -32,7% da 452 mila a 304 mila tonnellate principalmente a causa del difficile momento del comparto lapideo.

La diminuzione non influisce comunque sui risultati gestionali che chiudono in attivo l'attività 2005 come precisa il Presidente del terminale Alberto Bombana che aggiunge come i dati positivi d'inizio anno se da un lato costituiscono, un'iniezione di fiducia, dall'altro non devono far scordare che "il momento che investe il comparto del marmo è difficile ma può essere superato attraverso nuove iniziative sul solco di quanto fatto in passato quando nacque il terminale: mettersi insieme e fare squadra"

A sign of recovery of the stone sector, in this first months of 2006, come from data of the railway terminal of Valpolicella area, specialized in movement of marble and granite blocks, coming from ports of Carrara, Venezia and from north Europe being assigns to the district of Verona.

In the first two months of 2006, 66000 tons of material have been moved (stone and iron) against 52000 tons of the first two months of 2005 (+26%) and 61000 tons of equal period 2004 (+8%).

This recovery comes after a 2005 decidedly negative that has seen coming down the movement of -32,7% from 452000 to 304000 tons, mainly because of the difficult moment of the stone sector.

The decreasing does not have influence however on managerial balances that close positively the activity of 2005, as specifies the President of the terminal Mr. Alberto Bombana that adds that the positive data of the beginning of the year, if on one side constitute a confidence injection, from the other does not have to forget that "the moment that invests of the marble sector is difficult, but can be overcome throughout new initiatives on furrows of what was made in the pass time when the terminal was borne".



## Clima di fiducia delle Imprese manifatturiere Improve of Confidence of manufacturing enterprises

### A marzo è arrivata

#### al massimo degli ultimi 5 anni.

Dalle analisi mensili del "Isae" risulta che migliorano soprattutto i giudizi sull'andamento degli ordini in particolare esteri e le previsioni sulla produzione, mentre tornano ad aumentare lievemente le scorte di prodotti finiti.

Recuperano anche i giudizi sugli attuali livelli produttivi e le attese su ordini e occupazione mentre sono in leggero ribasso le aspettative generali sull'economia e sono stabili i livelli di liquidità per le esigenze operative. A livello settoriale, la fiducia migliora marcatamente nei beni di consumo e nei beni intermedi; meno nel settore dei beni di investimento dove comunque l'indicatore si attesta sui massimi dal dicembre 2000. La fiducia migliora in modo particolare nel Nord Ovest e nel Centro, sale moderatamente nel Nord Est e rimane invariata nel Mezzogiorno. Nel primo trimestre 2006 sono migliorate le prospettive export insieme all'aumento del rapporto tra prezzi all'esportazione e prezzi interni.

Coerentemente, diminuiscono i vincoli all'attività di esportazione, grazie soprattutto ad una diminuzione del ruolo degli "altri motivi", probabilmente legati all'andamento della domanda internazionale.

Le imprese indicano in diminuzione la concorrenza che proviene dai paesi europei, in particolar modo dalla Germania e dalla Francia, e quella degli USA e della Cina; è invece in aumento la quota di coloro che indicano come concorrenti i Paesi del resto del mondo. Molto bene anche la Germania dove vola l'export crescendo del 17% sullo stesso periodo dell'anno precedente. La percentuale più alta da agosto 2002. Il surplus commerciale a febbraio ha raggiunto i 13,1 miliardi di euro dopo i 12,5 miliardi registrati a gennaio.

Su gennaio le importazioni sono invece aumentate del 4,8%.

Ora ci si aspetta un effetto a cascata sull'intera economia UE per la ripresa della Germania nel suo ruolo di locomotiva economica.

### In March it has reached the maximum of last 5 years.

From the monthly analyses of "Isae" it turns out that are improving the judgments on the orders trend, in particular foreign, and the production forecast, while the supplies of finished products are lightly increasing again.

There are also recovering of judgments on productive levels and on the expectations of orders and employment, while are on light decline the general expectations on the economy and are stable the levels of liquidity for the operating requirements.

To sector level, the confidence improves strongly on consumer goods and on intermediate assets; less in the field of the capital goods of investments where however the index is placed on the maximum from December 2000. The confidence improves in particular way in the North-West and in the Center, go up in the North -East moderately and remains unchanged in Southern Italy.

In Italy, in the first trimester 2006, the export perspectives are improved together to the increase of the relationship between export prices and domestic prices.

Coherently, decrease the ties to the export activity, thanks above all to the reduce of the role of "other reasons", probably linked to the course of the international demand. The enterprises indicate the reduce of the competition coming from the European countries, in particular way from Germany and France, and that one of the USA and China. While, instead, is in increase the quota of those who indicates like competitors the Countries of the rest of the world. Much good also Germany where the export flies growing of 17% on the same period of the previous year. The higher percentage from August 2002. The trade surplus on February has caught up the 13.1 billions of euro after the 12,5 billions registered in January.

On January the imports instead are increased of 4,8%.

Now a cascade effects are expected on the entire UE economy, due to the recovery of Germany in its role of economic locomotive.

### PREVISIONI ISAE SULLA PRODUZIONE INDUSTRIALE

Marzo - Maggio 2006

	marzo 06	aprile 06	maggio 06
Indice grezzo (2000=100)	108,1	93,5	107,7
Indice grezzo (variazione % stesso mese dell'anno precedente)	4,4	-3,8	3,8
Indice destagionalizzato (variazione % rispetto al mese precedente)	-0,7	1,6	0,1

Fonte: ISAE (2006)

### CLIMA DI FIDUCIA ISAE

	Febbraio 06	Marzo 06	Aprile 06
Consumatori (indice base 1980=100)			
dato grezzo	109,5	108,4	106,1
dato destagionalizzato	109,9	109,1	106,1
dato destagionalizzato e depurato fat.erratici	108,7	108,4	107,1

### IMPRESSE MANIFATTURIERE ED ESTRATTIVE

(indice base 1995=100)	Gennaio 06	Febbraio 06	2006
dato destagionalizzato	92,8	92,7	94,2

Fonte: Inchiesta mensile ISAE presso le imprese industriali, 28 marzo 2006.

Le difficoltà che il marmo italiano incontra sui mercati internazionali sono evidenti e per questo Assomarmi sta lavorando con impegno ad una nuova serie di iniziative che si svolgeranno nel corso dei prossimi mesi con l'Istituto del Commercio con l'Estero nel programma degli accordi di settore.

Si tratta di progetti inglobati in una strategia comune di rilancio del made in Italy in nuovi mercati e in nuove nicchie puntando sulla comunicazione, sugli strumenti tecnici destinati ai professionisti e alla partecipazione alle fiere.

In particolare ci sarà una campagna pubblicitaria del marchio "Pietra Naturale" su riviste di architettura di Germania, Gran Bretagna e Spagna; altre iniziative in Russia, Ungheria, Polonia, la realizzazione di un CD, di tre pubblicazioni su manutenzione, posa e fissaggio e un manifesto con le opere più significative realizzate in pietra come testimonial degli impieghi d'eccellenza.

The difficulties that the Italian marble meets with the international markets are obvious and for this Assomarmi is strongly working with new series of initiatives, that will be carried out in the course of next months, with the Institute of Foreign Commerce in the program of agreements of sector. Plans inside a common strategy in order to throw again the "made in Italy" in new markets and new niches directing to the communication, to the technical instruments destined to the professionals and participation to the fairs. In detail an advertising campaign of the brand "Pietra Naturale" will be made on magazines of architecture of Germany, Great Britain and Spain; other initiatives in Russia, Hungary, Poland, the realization of a CD, three issues on maintenance, laying and fixing stone products and a poster with the more meaningful works realized in stone as testimonial of it employs of excellence.

# FIERE

Nel 2006 ci sono ben 374 le fiere in tutto il mondo dove si parla anche di marmi e graniti. Oltre 60 sono quelle specializzate della pietra naturale e della relativa tecnologia.

Aumentano soprattutto gli appuntamenti negli Stati Uniti.

Stabili, ma pur sempre tanti quelli cinesi, mentre in Europa le novità arrivano solo dall'est ex sovietico.



## Le fiere dove si parla di marmo nei prossimi mesi

MARMO  
EDILIZIA  
BUSINESS  
GENERALE  
ALTRO  
PAN/IM-RIV.  
FUNER. O

inizio	fine	fiere	Stato	Località	MARMO	EDILIZIA	BUSINESS	GENERALE	ALTRO	PAN/IM-RIV.	FUNER. O
29/03-2006	01/04-2006	MARBLE	TURCHIA	IZMIR	X						
30/03-2006	02/04-2006	EDILBERG	ITALIA	BERGAMO		X					
30/03-2006	02/04-2006	TECHNIPIERRE	BELGIO	LIEGI	X						
30/03-2006	02/04-2006	RESTAURO	ITALIA	FERRARA					X		
30/03-2006	02/04-2006	MECI	ITALIA	ERBA							
04/04-2006	07/04-2006	COVERINGS	USA	ORLANDO FL	X						
04/04-2006	07/04-2006	MOSBUILD	RUSSIA	MOSCA		X					
07/04-2006	09/04-2006	INTERKAMIEN	POLONIA	KIELCE	X						
10/04-2006	13/04-2006	STONETECH	CHINA	BEIJING	X						
11/04-2006	14/04-2006	STONETECH SHANGHAI	CHINA	SHANGHAI	X						
16/04-2006	20/04-2006	SAUDI BUILDING & INTERIORS	ARABIA SAUDITA	JEDDAH		X	X				
18/04-2006	22/04-2006	INTERSTROY EXPO 2006	RUSSIA	SAN PIETROBURGO		X					
18/04-2006	21/04-2006	PRIMUS	UCRAINA	KIEV		X					
19/04-2006	23/04-2006	EXPOCONSTROI	PORTOGALLO	BATALHA		X					
21/04-2006	23/04-2006	KITCHEN+BATH SHOW	USA	CHICAGO		X					
21-04/2006	24-04/2006	EAITE - EAST AFRICA INTERNATIONAL TRADE EXPO 2006	TANZANIA	DAR ES SALAAM				X			
21/04-2006	24/04-2006	BUILDDEXPO EAST AFRICA	TANZANIA	DAR ES SALAAM							
23/04-2006	27/04-2006	INTERBUILD	REGNO UNITO	BIRMINGHAM		X					
02/05-2006	04/05-2006	ICON	INDIA	NEW DELHI		X					
03/05-2006	07/05-2006	TURKEYBUILD	TURCHIA	ISTANBUL		X					
03/05-2006	07/05-2006	BUILDING TRADE FAIR	YUGOSLAVIA	BELGRADO	X					X	
05/05-2006	14/05-2006	EDILSHOW	ITALIA	PIACENZA							
05/05-2006	14/05-2006	GEO FLUID	ITALIA	PIACENZA							
8/05-2006	11/05-2006	REBUILD IRAQ	IRAQ	Amman-Jordan							
10/05-2006	13/05-2006	PIEDRA	SPAGNA	MADRID	X						
10/05-2006	12/05-2006	WEST CHINA BUILD	CINA	URUMQI - XINJIANG		X				X	
15/05-2006	18/05-2006	CONEXPO ASIA 2006	CHINA	BEIJING		X					
15/05-2006	18/05-2006	EXPO ITALIA 2006	UCRAINA	KIEV		X					
16/05-2006	18/05-2006	GULF BUILDING	BAHRAIN	BAHRAIN		X					
17/05-2006	19/05-2006	ASTANABUILD	KAZAKHSTAN	ASTANA		X					
23/05-2006	26/05-2006	INTERNATYIONAL BUILDING & CONSTRUCTION TRADE FAIR	CHINA	SHANGHAI	X						
23/05-2006	27/05-2006	TEKTONICA	PORTOGALLO	LISBONA	X	X					
25/05-2006	28/05-2006	RESTRUCTURA	ITALIA	GENOVA		X					
25/05-2006	28/05-2006	EDIL LEVANTE ABITARE - COSTRUIRE	ITALIA	BARI		X				X	
25/05-2006	28/05-2006	MARMIN HELEXPO	GRECIA	SALONICCO	X						
28/05-2006	31/05-2006	DESIGNBUILD AUSTRALIA	AUSTRALIA	MELBOURNE	X	X	X	X		X	
31/05-2006	03/06-2006	CARRARAMARMOTEC	ITALIA	CARRARA	X						
06/06-2006	10/06-2006	BATIMAT EXPOVIVIENDA	ARGENTINA	BUENOS AIRES		X					
06/06-2006	10/06-2006	PROJECT LEBANON	LIBANO	BEIRUT		X					
07/06-2006	09/06-2006	ASIAN BUILDING TECHNOLOGIES	CINA	HONG KONG		X					
07/06-2006	11/06-2006	IRANSTONE+IRANCONMIN	IRAN	TEHERAN	X						
08/06-2006	10/06-2006	ITSS - RIO DE JANEIRO	BRASILE	RIO DE JANEIRO	X						
10/06-2006	15/06-2006	ITALIAN EXHIBITION CENTER	DUBAI	DUBAI							
14/06-2006	16/06-2006	MONGOLIABUILD	MONGOLIA	ULAAN BAATAR		X					
15/06-2006	17/06-2006	GEORGIABUILD	GEORGIA	TIBLISI		X					
04-07/2006	07-07/2006	CONSTRUCTION VIETNAM	VIETNAM	HO CHI MINH CITY				X			
06/07-2006	09/07-2006	CBD CHINA BUILDING & DECORATION	CHINA	GUANGZHOU	X	X					
26/07-2006	29/06-2006	INTERBUILD AFRICA	SUD AFRICA	JOHANNESBURG		X					
23/08-2006	26/08-2006	CACHOEIRO STONE FAIR	BRASILE	CACHOEIRO DE ITAP.	X						
24/08-2006	27/08-2006	NATURAL STONE	TURCHIA	ISTANBUL	X						
31/08-2006	04/09-2006	MODERNISEREN BAUEN	SVIZZERA	ZURIGO		X					
06/09-2006	10/09-2006	TURKEYBUILD	TURCHIA	ANKARA		X					
06/09-2006	09/09-2006	KAZBUILD	KAZAKHSTAN	ALMATY		X					
08/09-2006	10/09-2006	ITSS - NEW YORK	USA	NEW YORK	X						
08/09-2006	11/09-2006	MACEF	ITALIA	MILANO							
11/09-2006	15/09-2006	STROYINDUSTRIA E ARCHITETTURA	RUSSIA	MOSCA	X						
13/09-2006	16/09-2006	BUILDING & CONSTRUCTION	INDONESIA	JAKARTA	X	X					
13/09-2006	16/09-2006	GALABAU	GERMANIA	NORIMBERGA	X						
13/09-2006	16/09-2006	BALTIC BUILD 2006	RUSSIA	SAN PIETROBURGO		X				X	
26/09-2006	30/09-2006	CERSAIE	ITALIA	BOLOGNA		X					
28/09/2006	02/10-2006	TECNARGILLA	ITALIA	RIMINI					X		
05/10-2006	08/10-2006	MARMOMACC	ITALIA	VERONA	X						
05/10-2006	07/10-2006	INFRASTRUCTURE AUSTRALIA	AUSTRALIA	MELBOURNE		X					
17/10-2006	20/10-2006	BAKUBUILD	AZERBAIJAN	BAKU		X					
19/10-2006	21/10-2006	ITSS - LAS VEGAS	USA	LAS VEGAS	X						
21/10-2006	23/10-2006	INTERNATIONAL EXHIBITION FOR STONE AND TECH	CHINA	YUNFU							
21/10-2006	29/10-2006	LA MIA CASA	ITALIA	MILANO							
24/10-2006	27/10-2006	STONE & STONE PROCESSING	UCRAINA	KIEV	X						
25/10-2006	29/10-2006	SAIE	ITALIA	BOLOGNA		X					
05/11-2006	09/11-2006	THE BIG FIVE	EMIRATI A.U.	DUBAI		X					
08/11-2006	11/11-2006	ECOMONDO	ITALIA	RIMINI					X		
09/11-2006	12/11-2006	TURKEYBUILD	TURCHIA	IZMIR		X					
21/11-2006	25/11-2006	IME 2006	SIRIA	DAMASCO		X					
23/11-2006	26/11-2006	RESTRUCTURA	ITALIA	TORINO		X					
02/12-2006	10/12-2006	AF - L'ARTIGIANO IN FIERA	ITALIA	MILANO							

Le date sono state comunicate dagli organizzatori - eventuali inesattezze non implicano nessuna responsabilità dell'editore

## Ventesimo appuntamento a Bergamo Bergamo: twentieth appointment



Dal 30 marzo al 2 aprile si è svolta nel Nuovo Centro Espositivo di Via Lunga a Bergamo "EDIL", ventesima rassegna delle macchine, dei materiali, delle attrezzature, dei servizi per l'edilizia civile ed industriale. Salone delle Tecnologie per la ristrutturazione, la manutenzione e il recupero del patrimonio edilizio. EDIL è la più importante fiera del settore in Lombardia con una presenza merceologica degna di una fiera nazionale e Bergamo è la più importante provincia edile italiana. Nel 2005 gli investimenti nelle costruzioni hanno raggiunto quota 121,470 milioni di euro, con un +3,1% in termini reali rispetto al 2004. Dal 1999 al 2004 la crescita degli investimenti in costruzioni ha sempre superato nettamente quella del prodotto interno lordo.

Determinante anche il sostegno dato da edilizia e opere pubbliche ai livelli occupazionali: dal 1999 al 2004 il settore delle costruzioni ha creato 339.600 occupati, mentre nell'industria in senso stretto si sono persi 32.100 posti di lavoro.

La percentuale di crescita degli addetti nelle costruzioni è stato così del +22,7% a fronte di uno sviluppo complessivo dell'occupazione del +8,8%. Gli investimenti in abitazioni effettuati nel 2004 sono ammontati a 67.565 milioni di euro, rappresentando il 55,6% del totale degli investimenti in costruzioni.

La componente relativa alle nuove abitazioni (32.691 milioni di euro, pari al 48,4% degli investimenti in abitazioni) è aumentata del 4,5 per cento in quantità, mentre quella ri-

guardante gli interventi di riqualificazione del patrimonio abitativo esistente (34.874 milioni di euro, pari al 51,6% degli investimenti in abitazioni) ha fatto rilevare un incremento del 5 per cento in quantità. Ottimo l'investimento in opere pubbliche che nel 2004 è ammontata a 21.681 milioni di euro (17,9 % del totale degli investimenti in costruzioni) con una crescita del +3,5% in quantità rispetto al 2003.

From March 30 to through April 2 will be carried out, to the Nuovo Centro Espositivo di Via Lunga in Bergamo, "EDIL" the twentieth fair of machines, materials, equipments and services for the civil and industrial building constructions. Hall of the technologies for the restructure, the maintenance and the recovery of the building patrimony.

EDIL is the most important fair of the sector in Lombardy that shows worthy goods as national fair, and Bergamo is the most important Italian building province.

In 2005 the investments in building constructions have caught up 121,470 million euro, with a +3.1% in real terms regarding 2004.

From 1999 to 2004 the investments increasing of the building construction has always exceeded clearly that one of the Gross Domestic Product.

Basic also the support given from building constructions and public works to the employment levels:

from 1999 to 2004 the sector of building constructions has created 339,600 occupieds, while in the industry in tight sense 32,100 workplaces have gotten lost.

The percentage of increase of the employees in the building constructions have been therefore of +22.7% in front of a total development of new jobs of +8,8%.

The investments in houses carried out in 2004 are equivalents to 67.565 million euro, representing 55.6% of the total investments in building constructions.

The part related to new houses (32,691 million euro, equal to 48.4% of the investments in houses) is increased of 4,5% in quantity, while that one regarding the interventions of modernization of existing houses (34,874 million euro, equal to 51.6% of the investments in houses) has point out an increment of 5% in quantity.

Excellent the investment in public works that in 2004 have reach 21.681 million euro (17,9 % of the total of the investments in building construction) with one increase of +3.5% in quantity regarding 2003.



### 1° maggio in cava May 1st 2006 in quarry



Uno tra tutti quello svolto alla cava di Ceppo di Grè in provincia di Bergamo, dove la Marini Marmi ha riunito un gruppo di amici e colleghi per festeggiare il fondatore Giuseppe Marini e tutti coloro che hanno prestato la loro opera nei 110 anni di operatività. In particolare Giulio Marini ed Enrico Pezzotti caduti durante il lavoro rispettivamente nel 1946 e nel 1970.

One among others carried out to the quarry of "Ceppo di Grè" in Bergamo province, where Marini Marmi organized a meeting with a group of friends and colleagues in order to celebrate Giuseppe Marini founder and all those people that have cooperate with their work in the 110 years of the Company life. In particular Giulio Marini and Enrico Pezzotti dead during their work respectively in 1946 and 1970.

## Il 20° appuntamento in Belgio Belgium: twentieth appointment

Liegi ha ospitato dal 30 marzo al 2 aprile la decima edizione Technipierre, salone biennale della Pietra del Benelux che dal 1988 rappresenta l'iniziativa professionale con il sostegno dell'Associazione "Pierre et Marble".

I 15mila metri quadri della superficie espositiva hanno registrato la partecipazione di 6000 visitatori e di 150 espositori per la maggior parte provenienti dall'Italia, Spagna, Francia, Olanda e, solo quinto, il Belgio. Tra i partecipanti italiani anche l'ACIMM/ASSOFOM in rappresentanza delle imprese leader della tecnologia e delle forniture per marmisti.

L'industria belga della pietra naturale si colloca principalmente in Vallonia dove operano una cinquantina di cave ed una serie di piccole medie imprese della trasformazione con un migliaio di addetti in parte di origine italiana che hanno sviluppato una notevole ricerca nel moderno industrial design.

Ne risulta un doppio mercato diviso tra la produzione industriale di una ventina di varietà di pietre locali ed una tendenza d'impiego decisamente evoluta.

Liegi has hosted from March 30 to April 2 the tenth Technipierre edition, biennial show of the Stone of Benelux that from 1988 represents the professional initiative with the support of the Association "Pierre ET Marble".

The 15000 square meters of the displaying surface has registered the participation of 6000 visitors and 150 exhibitors for the greater part coming from Italy, Spain, France, Holland and, only fifth, Belgium.

Among the Italian participants also the ACIMM/ASSOFOM Association, in representation of the enterprises leader of the technology and of the tools. The Belgian industry of natural stone is placed mainly in Vallonia, where are in operation about fifty quarries and a series of medium small processing enterprises, with nearly thousand of workers part of Italian origin, that have developed a remarkable search in modern industrial design.

As a result a double market, divided between the industrial production of about twenty local stone variety and one tendency of the use decidedly highly advanced.



## Montpellier - World Rock Expo



La nuova fiera dei marmi e dei graniti di Francia. Giornate ad alta intensità dal 16 al 18 marzo al Parc des Expositions di Montpellier dove si è svolto il 4° salone della pietra francese "World Roc Expo".

Fiera dei marmi e dei graniti, ma soprattutto fiera del lavoro lapideo con una forte argomentazione tecnologica ed istituzionale essendo la manifestazione co-organizzata dalle associazioni artigianali francesi mobilitate nella difesa del mestiere e della sicurezza.

Lo scalpellino ha in Francia una grande tradizione che ora si trasferisce in nuove sperimentazioni d'impiego della pietra naturale come la "pierre massive", la pietra naturale come elemento strutturale della costruzione, esattamente come ai primordi, che sta ritornando in alcuni importanti esempi di nuova costruzione.

In fiera gli espositori francesi, italiani e spagnoli hanno potuto incontrare molti visitatori francesi e nord africani a testimonianza della crescita industriale di Marocco, Tunisia e Algeria e dello stesso mercato delle costruzioni del sud della Francia che ha in Montpellier, città storica di grande cultura, ampi esempi della moderna architettura.

La prossima "World Roc Expo" si svolgerà nel 2008. Il Comitato francese della promozione delle pietre e dei mestieri ha intanto lanciato il "mese della pietra" che si svolgerà nel novembre di quest'anno coinvolgendo tutti coloro che credono nel "veramente" naturale. Anche in Francia l'artigianato è il primo mestiere.

The new fair of marbles and granites of France. Days of high intensity from March 16 through 18 to PARC DES EXPOSITIONS of Montpellier where the fourth exhibition of the French stone "World Roc Expo" has been carried out.

Fair of marbles and the granites, but above all fair of the stone work with a strong technological and institutional reasoning, being co-organized from the French handicraft Associations in defence of the trade and the safety.

The stone - dresser has in France a great tradition that now is moving to new experimentations of employment of the natural stone like "pierre massive", the natural stone as structural element of the construction, exactly like the origin, that it is coming back in some important examples of new construction. In fair the exhibitors of French, Italy and Spain have been able to meet many French and north Africans visitors to testimony of the industrial grows of Morocco, Tunisia and Algeria and of the same market of the constructions of the south of the France that has in Montpellier, historical city of great culture, wide examples of the modern architecture.

Next "WORLD ROC EXPO" will be carried out in 2008. The French Committee of the promotion of stones and the trades has launch the "month of the stone" that will be carried out in November of this year involving all those who believes in the "truly" natural. Also in France the handicraft is the first trade.





ITSS - New York City: September 8-10, 2006  
 ITSS - Las Vegas: October 19 - 21, 2006  
 ITSS - Miami: March 23 - 25, 2007  
 ITSS - Rio de Janeiro: June, 2007



**"THE" Events  
 for the Stone Industry**

ITSS - New York was awarded the  
**Trade Show Industries' Most Prestigious Award!!**

The #1 Stone and Machinery Shows in the United States!  
 And NOW in Rio de Janeiro in 2007!

**ITSS Expos = the Best Shows, Best Locations, Guaranteed Best Prices!**

**Special Las Vegas Promotion  
 Exhibit at ITSS Las Vegas for FREE**

All that is required to receive a free booth in ITSS Las Vegas 2006 is your participation in 3 of our other ITSS shows, including any future event like ITSS Miami 2007. **To qualify you must pay your deposit for all shows upfront that you will be exhibiting in at the time of booking Las Vegas. After a show has been held it cannot be included in this promotion unless it was selected as part of this deal and ITSS received your deposit for all shows selected.**

You pick the level of discount you want in Las Vegas using the following guidelines:

- **25% off the cost of a booth in Las Vegas:** Exhibit in any one (1) of the ITSS shows in Rio, Miami or New York and receive a 25% discount on the same sized booth in Las Vegas 2006.
- **50% off the cost of a booth in Las Vegas:** Exhibit in any two (2) of the ITSS shows in Rio, Miami or New York in any combination, and receive a 50% discount on the same sized booth in Las Vegas 2006.
- **FREE booth in Las Vegas:** Exhibit in any three (3) of the ITSS shows in Rio, Miami and New York in any combination and receive the same sized booth in Las Vegas 2006 - **FREE!**

ITSS Expos is your sound business decision to effectively reach the entire Western Hemisphere with four strategically located world - class shows in Las Vegas - New York - Miami and Rio de Janeiro!

ATTENDEE REGISTRATION NOW OPEN

We are the **ONLY EVENTS** dedicated to every aspect of the stone industry. If you want to succeed and stay ahead of your competitors, we'll see you at our shows! You pick the show that is most convenient for you and the world's best exhibitors will have all their products on display for you!

The industry will be at ITSS in New York, Las Vegas, Miami and Rio, will you?

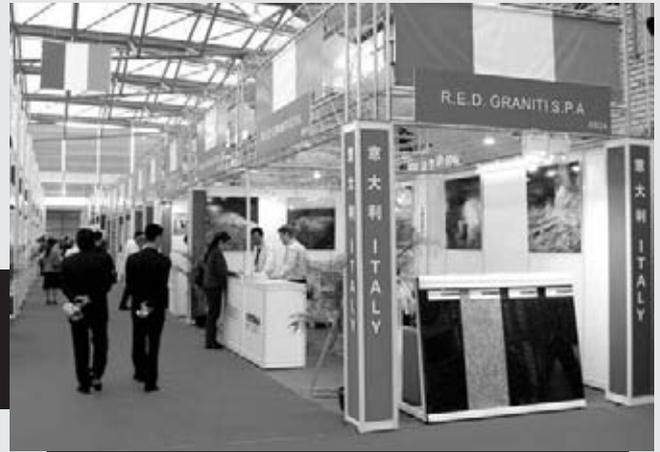
The Events You Don't Want To Miss!  
 Our success and record growth is based on **delivering results** - don't you think you should experience it for yourself?

**BEFORE YOU MAKE ANY CAPITAL EQUIPMENT OR MATERIAL PURCHASES WAIT UNTIL YOU SEE THE DEALS OFFERED ON THE ITSS SHOW FLOORS!  
 It's your money - don't waste it!**

- The Award Winning ITSS shows are the fastest growing events in the industry because business gets done at ITSS!
- We are the **ONLY** events to see **ALL** the CNC and Fabricating machines on the market represented by the most important companies in the world!
- We established record low costs to exhibit in each market, making exhibiting in the best locations and venues affordable again for the industry. That is why more big machines are at ITSS than any other show in the United States!
- We are the **ONLY** events to combine the largest display of fabrication equipment with the largest display of stone from all over the world!
- We are the events with **COMPLIMENTARY** solid, proven educational seminars!
- We are the events with **COMPLIMENTARY** ADMISSION!
- We are the events that focus on **STONE** and Tile and everything that goes with it that you need to succeed!
- We are the **ONLY** events with the support and endorsement from **THE** key independent unbiased industry associations!
- Cash in **BIG** at the shows that **HAVE IT ALL!** If you're looking for stone and fabrication machinery, more resources and suppliers, a comprehensive free conference program and unbeatable networking opportunities, you need to be at ITSS, your business depends on it!



**informazioni:  
 Italy for Marble tel 02.939.00.740 - 02.939.00.750 - fax 02.939.00.727**



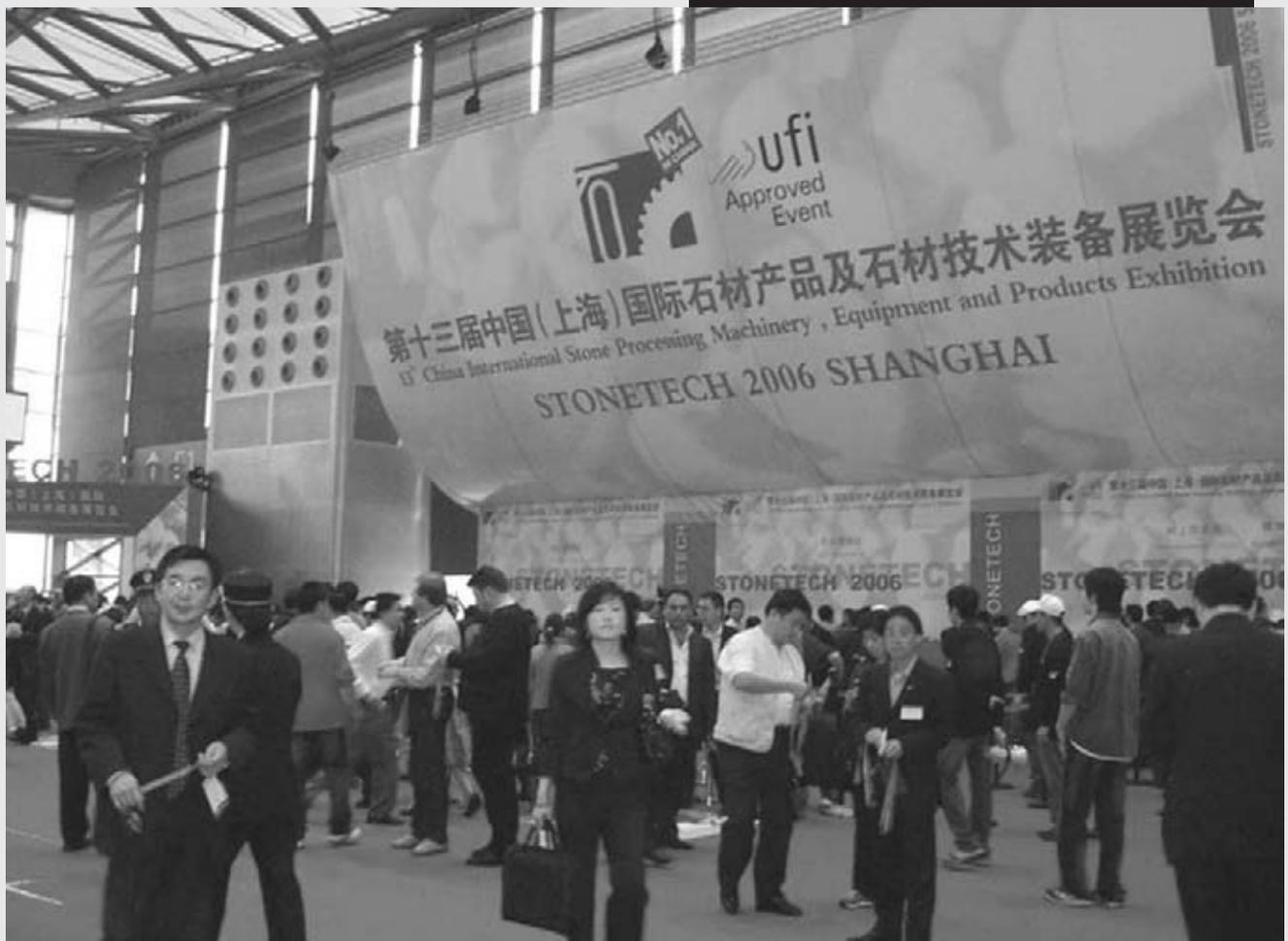
## Decisamente bene la Stonetech svoltasi a Shanghai a metà aprile

Organizzata dal CCPIT - Building Material Sub Council e dal China Stone Material Industry Association con la nuova collaborazione italiana dello Studio Gallo, si è svolta a Shanghai la 13° edizione dello Stone tech. Sicuramente le migliore tra le tante in calendario nel grande territorio asiatico in grado di accogliere in 6 padiglioni 800 espositori di 30 nazioni e 40.000 visitatori il 15% dei quali di provenienza estera.

Soddisfatta anche Raffaella Gallo

dai prima anni ottanta divisa tra Italia e Cina (ricordiamo il primo simposio Acimm in Cina) che così riassume:

*E' andata molto bene, numerosi gli espositori ed i visitatori, sono stati particolarmente soddisfatti quelli dei prodotti finiti o interior design. Tutti concordi nel definire che questa edizione è stata più "frizzante" e animata della precedente. Molti anche gli espositori stranieri (un padiglione). Il prossimo anno si ripete, ma a Pechino per alternanza biennale.*



## Sculture e pietre dello Zimbabwe

Da aprile a fine agosto una mostra itinerante di sculture dello Zimbabwe in pietra locale toccherà in diverse tappe vari luoghi del nord Italia per documentare della scultura, delle tradizioni, dei valori soprattutto familiari e le storie individuali di popoli da noi poco conosciuti, Lavorare per e con i popoli africani significa porsi quotidianamente di fronte a povertà, sofferenza e ingiustizie sociali, ma permette anche di entrare in contatto con una vitalità straordinaria ed uno spirito creativo che non teme confronti. L'obiettivo è di presentare il talento, l'energia e l'accoglienza che l'Africa sa produrre. Le opere esposte appartengono agli artisti fondatori di Friends Forever, una società creata in Zimbabwe nell'agosto del 2004 con

l'obiettivo di trovare nuovi canali internazionali di visibilità e promozione di questa forma d'arte, al fine di renderla fruibile ad un ampio pubblico. La mostra, che ha l'appoggio dell'Associazione Marmisti della Regione Lombardia, dopo lo Spazio Forno di Cernobbio, Villa Litta di Lainate e Palazzo Borromeo di Cesano Maderno, si sposterà all'atelier Pagano di Brescia, in una villa storica di Abano e al Museo di Arte moderna e Contemporanea di Ravenna. L'iniziativa è promossa da Humana, un'organizzazione non governativa che opera da oltre vent'anni in vari paesi nel campo dell'istruzione con 44 scuole, dell'aiuto all'infanzia con 24 progetti, nell'ambiente e agricoltura e in vari interventi d'emergenza.

Nelle foto l'incontro del 6 maggio a Villa Litta a Lainate nei pressi di Milano con l'ambasciatrice dello Zimbabwe.



CEN/TC 246  
"Natural Stones"

CEN/TC 178/WG2  
"Paving units and kerbs - Natural stone products";

CEN/TC 128/SC8  
"Slate and stone products for roofing";

CEN/TC 154/SC4  
"Hydraulic bound and unbound aggregates";

CEN/TC 125/WG 1/TG 6  
"Masonry units - Natural stone products".

Ente Nazionale  
Italiano di Unificazione  
Via Battistotti Sassi, 11/B  
20133 Milano  
tel. 02.700241 -fax  
02.70105992  
www.unicei.it/uni

Informazioni presso  
Segreteria Tecnica  
SC4/EDL - UNI  
tel. 02.700.241 -  
02.70106106

## Norme UNI di riferimento al settore lapideo

### MACCHINE

UNI 10905:2000

Acustica - Procedura per prove di rumorosità delle macchine per la lavorazione del marmo e del granito

UNI ISO 841:1981

Comando numerico delle macchine. Nomenclatura degli assi e dei movimenti

UNI EN 1804-1:2004

Macchine per unità estrattive in sotterraneo - Requisiti di sicurezza per armature marcianti ad azionamento oleodinamico - Parte 1: Elementi di sostegno e requisiti generali

UNI EN 1804-2:2004

Macchine per unità estrattive in sotterraneo - Requisiti di sicurezza per armature marcianti ad azionamento oleodinamico - Gambe e puntelli meccanizzati

UNI EN 1837:2001

Sicurezza del macchinario - Illuminazione integrata alle macchine

UNI ISO 2972:1984

Comando numerico delle macchine. Segni grafici.

UNI EN ISO 8662-14:1998

Macchine utensili portatili - Misurazione delle vibrazioni sull'impugnatura - Macchine portatili per la lavorazione delle pietre e scrostratori ad aghi

UNI EN 1925:2000

Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione del coefficiente di assorbimento d'acqua per capillarità

### PIETRE NATURALI

UNI 8458-83

Prodotti lapidei - Terminologia e Classificazione

UNI 9379-89

Pavimenti lapidei - Terminologia e Classificazione

UNI 9724/1-90

Materiali lapidei - Descrizione petrografica

UNI 9724/2-90

Materiali lapidei - Determinazione della massa volumica apparente e del coefficiente d'imbibizione

UNI 9724/3-90

Materiali lapidei - determinazione della resistenza a compressione semplice

UNI 9724/4-90

Materiali lapidei - Confezionamento sezioni sottili e lucide di materiali lapidei

UNI 9724/5-90

Materiali lapidei - Determinazione della resistenza a flessione

UNI 9724/6-90

Materiali lapidei - Determinazione della microdurezza Knoop

UNI 9724/7-92

Materiali lapidei - Determinazione della massa volumica reale e della porosità totale e accessibile

UNI 9724/8-92

Materiali lapidei - Determinazione del modulo elastico in compressione

UNI 9725-90

Prodotti lapidei - Criteri di accettazione

UNI 9726-90

Prodotti lapidei (grezzi e lavorati) - Criteri per l'informazione tecnica

prUNI U32.07.248.0

Materiali lapidei - Determinazione della resistenza all'urto non standardizzato

Materiali lapidei - Resistenza al gelo (o carico di rottura a compressione semplice dopo gelività) non standardizzato.

Materiali lapidei - Resistenza all'usura non standardizzato

Materiali lapidei - Coefficiente di dilatazione lineare termica

UNI EN 1926:2000

Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione della resistenza a compressione

UNI EN 1936:2001

Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione delle masse volumiche reale e apparente e della porosità totale e aperta

UNI EN 12370:2001

Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione della resistenza alla cristallizzazione dei sali

UNI EN 12371:2003

Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione della resistenza al gelo

UNI EN 12372:2001

Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione della resistenza a flessione sotto carico concentrato

UNI EN 12407:2001

Metodi di prova per pietre naturali - Esame petrografico

UNI EN 12670:2003

Pietre naturali - Terminologia

UNI EN 13161:2003

Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione della resistenza a flessione sotto momento costante

UNI EN 13364:2003

Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione del carico di rottura in corrispondenza dei fori di fissaggio

UNI EN 13373:2004

Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione delle caratteristiche geometriche degli elementi

UNI EN 13755:2002

Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione dell'assorbimento d'acqua a pressione atmosferica

UNI EN 13919:2004

Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione della resistenza all'invecchiamento dovuto a SO2 in presenza di umidità

**MARMI E GRANITI NEL 2006**

I primi dati riguardano la Camera di Commercio di Verona che ha diffuso quelli ancora provvisori relativi all'andamento del settore lapideo nella provincia nell'ultimo trimestre dell'anno appena concluso. Risulta che nel comparto veronese le esportazioni nel 2005 sono state di 519.583.000 euro contro 534.175.000 euro del 2004 che corrispondono ad un calo del 2,7%. I dati dimostrano, come sottolinea Diego Testi, Presidente del "gruppo marmi" di Confindustria/Verona, che si stanno consolidando le presenze sui mercati dei paesi emergenti, ma che l'Italia, ed in particolare l'industria veronese, riesce ancora a mantenere la posizione perché ha ricominciato ad aggredire più incisivamente i mercati, fornendo maggiori servizi nell'ottica di una razionalizzazione di costi e prezzi. Aggiunge Cesare Bellamoli, presidente di Assomarmi, l'associazione confindustriale nazionale, che l'inizio del 2006 è stato difficile, ma che è ricominciata una discreta ripresa della domanda che fa ben sperare per il primo semestre di quest'anno. La sensazione è che il 2006 sia partito meglio ma che la redditività tende a diminuire. Per recuperare competitività è perciò auspicabile una convergenza d'idee, lo snellimento dei processi burocratici ed un'adesione più marcata ai progetti di promozione.

Il calcolo trimestrale della provincia di Verona registrano per i primi 3 trimestri del 2005 una diminuzione del -4,3% sul pari periodo 2004. Risulta quindi notevole l'inversione di tendenza registrata nel 4° trimestre.

In calo anche le importazioni. Nel 2005 sono state di 148.845.000 euro contro 153.583.000 euro del 2004 pari ad un -3,1%. Anche in questo caso in risalita rispetto ai primi nove mesi del 2005 quando era stato del 5,7%.

Per le esportazioni i cali riguardano soprattutto Germania (-7,8%) e Stati Uniti -3,4% che rappresentano i principali mercati di riferimento con quasi il 58% dell'intero esportato. Tengono Medio Oriente ed Asia (+0,4%) che nel 2005 hanno assorbito il 20,8% delle esportazioni, mentre diminuiscono le importazioni dalle stesse aree del -3,2%. In Europa presentano un calo del -4,2% le esportazioni verso l'Austria mentre aumentano quelle con destinazione Gran Bretagna (+13,6%), Svizzera (+4,5%), Olanda (+2%), Polonia (+10,5%), Belgio +26,3%.

**FORTE CRESCITA DELL'EDILIZIA IN GERMANIA**

Il settore edilizio tedesco ha registrato in febbraio una crescita del 12,3% allo stesso mese dell'anno scorso. Nei primi due mesi del 2006 gli ordini sono cresciuti del 10,7%, mentre il fatturato è sceso dell'1,4%. Il fatturato su base annuale cresce dell'1,1% a circa 3,5 miliardi di euro e l'occupazione del settore scende del 3,6% a 636 mila occupati..

I sei principali istituti di ricerca economica in Germania hanno rivisto al rialzo la propria stima per la crescita nel 2006, portandola all'1,8%, contro il +1,2% previsto nell'ottobre scorso. Il miglioramento della previsione si deve in particolare ai risultati delle esportazioni. Per l'anno prossimo, la crescita rallenterà all'1,2%, a causa del previsto aumento fiscale che sarà il più pesante dal dopoguerra.

**EDILIZIA: IVA AGEVOLATA DEL 10%**

L'Agenzia delle Entrate, con la Risoluzione n. 41/E del 20.3.2006, fornisce chiarimenti in merito a quali siano le opere di urbanizzazione primaria e secondaria che possono usufruire del regime Iva agevolato (10%), ai sensi del n. 127-quinquies e del n. 127-septies della Tabella A, Parte III, allegata al D.P.R. 633/1972. Risoluzione 41/E del 20-03-06

- Dopo l'incontro del 23 marzo con i
- Presidenti di 19 Associazioni di Categoria per un confronto
- "Pubblico e privato" sulle strategie
- di internazionalizzazione il 19 aprile
- l'Istituto italiano del Commercio con
- l'Estero ha incontrato i vertici di
- Confartigianato e di CNA.
- Argomenti dell'incontro i vari aspetti
- dell'azione pubblica in
- affiancamento delle imprese ed in
- particolare, analizzare le linee guida
- del Programma Promozionale
- 2007 (pubblicato sul numero 45 di
- Acimm News).
- E' stata anche ribadita la necessità
- di rendere più efficace e più organica
- l'azione di accompagnamento
- delle Piccole e Medie Imprese nei
- processi di internazionalizzazione
- delle imprese italiane. In questo senso
- è stato espresso anche da

Confartigianato e CNA l'apprezzamento per la firma della Dichiarazioni di intenti con la quale ICE, ENIT, SACE, SIMEST, SVILUPPO ITALIA, IPI E BUONITALIA, si sono impegnate nell'incontro di gennaio a Fiera Milano per rendere più stretta e organica l'azione a supporto dell'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano.

E' stata poi evidenziata la necessità di rendere ancora più incisiva la partecipazione delle imprese artigiane alle manifestazioni all'estero e alla lotta alla contraffazione dei prodotti italiani, evidenziando da un lato l'importanza di una capillare azione di comunicazione diretta ai consumatori, dall'altro di proseguire nell'apertura dei desk all'estero per l'assistenza legale alle imprese.

**DOPPIO APPUNTAMENTO**

- Il primo "professionale" dedicato alle pietre naturali sarà un convegno organizzato come lo scorso anno con Assoform e Assomarmistolombardia che si svolgerà il 20 giugno presso la sede della Società.
- Il secondo a carattere sportivo sarà il 16 luglio al Passo dello Stelvio per due tapponi di montagna, uno per podisti e uno per ciclisti.
- Assomarmistolombardia sta formando la squadra del marmo.



# ACIMM

Associazione Costruttori Italiani Macchine Marmo e Affini

## DA 35 ANNI IL PRINCIPALE RIFERIMENTO MONDIALE DELLA TECNOLOGIA LAPIDEA

Dal 1971 l'ACIMM (Associazione dei Costruttori Italiani Macchine Marmo ed Affini) è il principale riferimento mondiale della tecnologia lapidea per la sua lunga ed incisiva attività svolta in tutto il mondo. In Acimm sono rappresentati tutti gli impianti necessari all'estrazione, segagione, trattamento delle superfici, finitura nelle lavorazioni seriali o a disegno di marmi, graniti, pietre e materiali ricomposti. In questo settore l'Italia rappresenta la leadership mondiale.

Compiti dell'ACIMM sono la rappresentanza e la tutela delle Aziende Associate; la promozione di studi dei problemi costruttivi, economici, finanziari e tecnici del comparto; lo sviluppo di interesse tra le Aziende Associate e coordinamento di iniziative comuni; indagini e prospezioni per la migliore utilizzazione professionale e delle risorse; la promozione del made in Italy e della sua immagine; l'organizzazione di convegni e manifestazioni internazionali; l'attività di documentazione e di informazione.

Tra le varie attività svolte dall'ACIMM ricordiamo le collettive fieristiche e la convegnistica finora svolte in Argentina, Brasile, Cina, Germania, Italia, Taiwan e Uruguay; gli studi e le ricerche, la collaborazione interassociativa con alcune Associazioni italiane ed estere e la comunicazione basata sul sito [www.acimm.it](http://www.acimm.it) e la rivista trimestrale Acimm news. Le partecipazioni fieristiche che nel 2005 sono state: Shanghai, Pechino, Milano, Salonico, Norimberga, Carrara, New York, Verona, Las Vegas e Kiev. Nel 2006 anche a Liegi, Miami, Madrid, Mosca (ed altre).

Sede dell'Associazione è Rho, al confine nord-ovest di Milano, nei pressi della nuova fiera di Milano dove operano anche ASSOFOM (Associazione dei Fornitori per Marmisti), Assomarmisti Lombardia e la sede distaccata della Camera di Commercio di Milano.

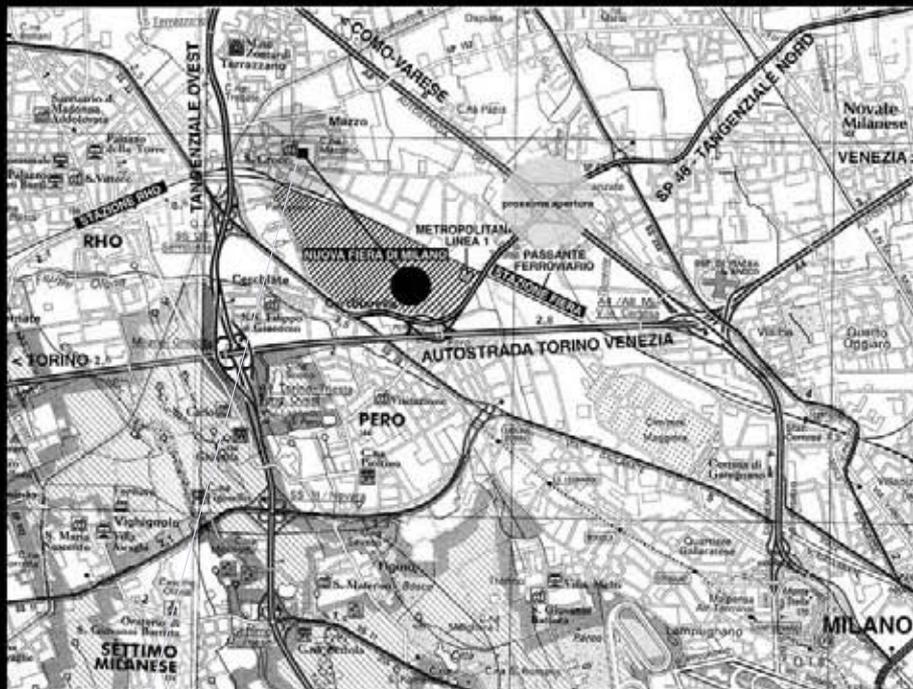
E' facilmente raggiungibile perchè al centro del triangolo formato dalle autostrade A4 Trieste Torino, A8-9 Milano laghi, Tangenziale ovest e la Metropolitana linea 1.

In tutti i casi seguire le indicazioni Fiera Milano e poi Camera di Commercio di Milano delegazione di Rho.

Le cariche associative ACIMM sono:

Presidente: IVANO SPALANZANI (*Spalanzani*)  
Presidente on: MARCO TERZO PELLEGRINI (*Pellegrini Meccanica*)  
Vicepresidente: RICCARDO ROCCHETTI BELLINZONI (*Assofom*)

Consigliere tesoriere: FRANCO PERISSINOTTO (*Perissinotto*)  
Consigliere: LUCA TONCELLI (*Bretton*)  
Consigliere: ALBERTO VEZZOLI (*Pedrini*)  
Consigliere: PIETRO CAPRIOLI (*Saba*)  
Consigliere: MARIO CAVAZZONI (*Sea utensili diamantati*)  
Consigliere: ALBERTO OVIDI (*Simec*)  
Revisore dei conti: GINO SALA (*Abrasivi Metallici*)  
Revisore dei conti: MAURIZIO MARTINELLI (*Benetti*)  
Revisore dei conti: CESARE MARCHETTI (*Officine Marchetti*)  
Revisore dei conti: PIETRO PAOLO MONTRESOR (*Montresor*)  
Revisore dei conti: ACHILLE SALVETTI (*Abrasivi Metallici*)  
Proboviro: ERNESTO COMANDULLI (*Comandulli*)  
Proboviro: MARIO GATTI (*Comesa*)  
Proboviro: NICOLA CIANI (*Marmi Lame*)  
segretario: Emilia Gallini



ACIMM - Galleria Gandhi 15 - 20017 Rho/Milano  
tel 02.939.01.041 / 02.939.00740 / 02.939.00.750  
fax 02.939.01.780 - (02.939.00.727)  
e.mail: [info@acimm.it](mailto:info@acimm.it) - [www.acimm.it](http://www.acimm.it)



## ASSOCIAZIONE NAZIONALE PRODUTTORI FORNITURE PER MARMISTI

ITALIAN ASSOCIATION OF PRODUCERS FOR THE WORKING, SURFACE TREATMENT AND ACCESSORY, EQUIPMENT OF MARBLES AND GRANITES

Vi aderiscono le più importanti Aziende specializzate nella fabbricazione di abrasivi, lucidanti, mastici, cere, composti chimici di superfinitura, utensili o attrezzi complementari ed accessori lapidei. Scopo primario dell'Associazione è GARANTIRE AGLI ACQUIRENTI DI PRODOTTI COL MARCHIO ASSOFOFOM, IN ITALIA E ALL'ESTERO, sia la qualità obiettivamente rispondente all'offerta sia le condizioni di fornitura, imballaggio, spedizione, consegna, e continuità del prodotto.

Its members include the most important firms specialized in the manufacture of abrasives, polish, mastics, waxes, chemical super finishing composition, complementary tools and equipment and stone working accessories. The main object of the Association is TO GUARANTEE THE PURCHASERS OF PRODUCT WITH THE ASSOFOFOM TRADE-MARK IN ITALY AND ABROAD, a quality corresponding exactly to the offer, and conditions too of supply, packaging, shipment, delivery and products standard.



Galleria Gandhi 15 - 20017 RHO - Milano - tel. 02.939.01.041 - fax 02.939.01.780

Verona  
5/8 Ottobre  
2006

MARMOMACC

41 MOSTRE  
INTERNAZIONALI DI  
MARMO, PIETRE E  
TECNOLOGIE

41  
MARMOMACC

www.marmomacc.com

THE WORLD LEADING MARBLE EXHIBITION



VeronaFiere  
Via dell'Industria, 1  
37139 Verona, Italia  
Tel. +39 045 8101111  
www.veronafiere.it