



ACIMM **news**

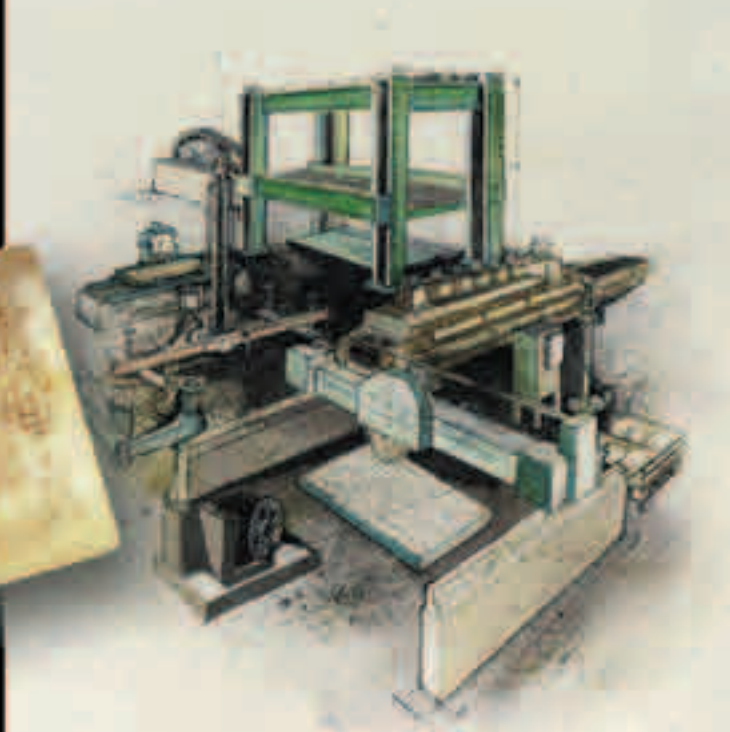
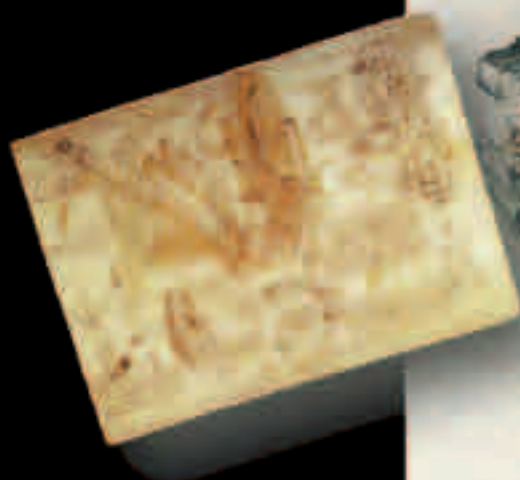
Trimestrale di informazioni del settore delle pietre naturali
edito dall'Associazione Costruttori Italiani Macchine Marmo ed Affini
Information quarterly about the natural stones industry
published by the Italian Association of Marble Machinery Manufacturers

52

ottobre - dicembre 2007 - anno 13°
october - december 2007 - 13° 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





The "Made in Italy"
experience
in one click

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

l'esperienza
del made in Italy
in un clic



ACIMM

Italian Association of Marble Machinery Manufactures
Galleria Gandhi 15 - 20017 Rho Milano
tel 02.939.01.041 - 02.939.00740 - 02.939.00750
fax 02.939.01.780 - 02.939.00727
info@acimm.it - www.acimm.it



		ABRASIVI METALLICI INDUSTRIALE Spa	BELLINZONI Srl	BISSO F.LLI Srl	BRETON Spa	CAGGIATI Spa	COMANDULLI Srl	FIDAL ABRASIVI Srl	GENERAL INDUSTRIA CHIMICA Snc	IMPA Spa	INDUSTRIAL CHEM ITALIA Snc	KUNZLE & TASIN Spa	MAPEI	MARCHETTI OFFICINE Spa	MARMI LAME Srl	MONTRESOR Srl	OLIFER ACP Spa	PEDRINI Spa	PELLEGRINI MECCANICA Spa	PERISSINOTTO Spa	SABA Srl	SEA Utensili Diamantati Spa	SPALANZANI Snc	SUPERSELVA Srl	TENAX Spa	UDIESSE Srl	VEZZANI Spa	VITREX Spa	WSP Srl - WATER JET S.P.	ZEC Spa
1		MACCHINE ED IMPIANTI PER CAVA - QUARRY MACHINES AND PLANTS																												
	1.1	TAGLIATRICI A FILO (mobili) - WIRE CUTTING MACHINES (mobile) -																	●											
	1.2	SEGATRICI A CATENA E A CINGHIA - CHAIN AND BELT M																												



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

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

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

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 CAROBBIO 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 - 4

29^a

FIERA INTERNAZIONALE
MARMI TECNOLOGIE DESIGN

CARRARA - ITALIA

Welcome

TO THE CITY OF STONE



Carrara

MARMOTEC

29 MAGGIO / 1 GIUGNO 2008

www.carraramarmotec.com

PROTEGGO DA
 **REPUBBLICA ITALIANA**
INTERNAZIONALE
MARMI E MACCHINE
CARRARA SPA

ORGANIZZATO DA
CARRARA FIERE
S.p.A.



CON IL PATROCINIO DI



CarraraFiere Srl - Viale G. Galilei, 133 - 54038 Marina di Carrara (MS) ITALIA - Tel. +39 0585 787963 Fax +39 0585 787602 e-mail: info@carraramarmotec.com

INDICE - CONTENTS
NUMERO 52 OTTOBRE - DICEMBRE 2007
NUMBER 52 OCTOBER - DECEMBER 2007

- 5** Come sarà il 2008
How 2008 will be
- 7** La meccanica italiana nello scenario competitivo europeo e mondiale
The Italian mechanics in the competitive european and global scenario
- 13** CINDIA = Cina + India
CINDIA = China + India
- 23** Convegno sulle nuove superfici in pietra naturale
Conference on new stone surfaces finishing
- 24** Un nuovo procedimento per la diversa finitura delle pietre
A new technical process for finishing stone surfaces
- 28** Marmomacc International
Marmomacc International
- 33** I problemi delle cave - XIII relazione sulla montagna italiana
Quarries problems - XIII relation on italian mountains
- 35** Proposte del CNEL
Proposals from CNEL
- 52** **NOTIZIARIO NEWS**
Milano - al via il nuovo evento Made Expo
Milan - the new event Made Expo
I convegni di Made Expo
Conferences during Made Expo
I principali mercati nei primi nove mesi del 2007
Main foreign markets in the first 9 months of 2007
Primi sei mesi per i marmi e i graniti italiani
Italian natural stone statistics of the first 6 months 2007
- 49** **REPERTORIO AZIENDE ASSOCIATE ACIMM**
REPERTORIO AZIENDE ASSOCIATE ASSOFORM
ACIMM COMPANIES REPERTORY
ASSOFOM COMPANIES REPERTORY



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 - www.acimm.it

Impressum.

ACIMM news 52 - ottobre - dicembre 2007

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-Assoform*); Alessandro Ubertazzi (*architettura*); Alfredo Arnaboldi (*lavorazione*); Alberto Vezzoli (*tecnologia*); Grazia Signori, Giovanni Zaro, Emiliano Lazzaroni (*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

Riflessioni di fine anno.

Non certamente positive perché l'anno che si avvia alla conclusione nonostante il buon andamento internazionale non si è distinto dai precedenti. Il 2007 non è stato un buon anno neppure per le fiere del nostro settore che già da tempo presentano un'inesorabile diminuzione di interesse tant'è che alcune diventano biennali come la Swissbau di Basilea e quella del marmo di Carrara dal 2009.

E' già da anni che le fiere, troppe e sempre meno incisive registrano un calo a volte poco evidente mascherato dall'aumento di espositori dei paesi nuovi produttori o di imprese di altri settori che cercano successo in quello che credono un mercato più facile. La fiera così com'è non è più considerata strategica. L'aveva già previsto chi da tempo ha scelto di operare sul prodotto finito per trascinare l'intera filiera.

Iniziò Acimm oltre vent'anni orsono in collaborazione con Assomarmi scegliendo di promuovere l'architettura per spiegare come la tecnologia soddisfi ogni richiesta. Da questa traccia è nato il "Build Up Expo" di Milano. Un'esperienza che purtroppo non avrà seguito perché annullato dallo spostamento a Milano del Saiedue. Anche fiera Verona ha ravvisato questa necessità dando quest'anno il massimo risalto al marmo in architettura. Adesso l'attesa è per "Made" la nuova fiera che in febbraio riunirà a Milano Saiedue, Build Up Expo e Europolis. Difficile prevedere quale sarà il risultato per il marmo in questa nuova fiera dove il legno si pone alla guida di tutti gli altri materiali da costruzione e se Milano riuscirà a superare Bologna come polo dell'edilizia.

Per Fiera Milano il concetto tradizionale di fiere è comunque oramai superato ed è alla ricerca di un nuovo modello di promozione che va ben oltre la semplice presentazione della produzione.

Di questo se ne parlerà forse nel 2009.
Intanto facciamo i nostri migliori auguri per un buon 2008.

End of year thoughts

These are certainly not positive because the year that is coming to a close was not really any different to the previous ones despite the good trends on the international scene.

2007 was not even a good year for the fairs in our sector which have been steadily losing interest for some time, so much so that some will only be held every two years in future, like the Swissbau in Basel and Carrara marble fair from 2009.

There are too many fairs, which are less focused and which for some years have been less well attended, although this is hidden by the fact that there are more exhibitors from the emerging countries and from firms in other sectors, who are looking to expand their market into one which they think is easier. The fairs are thus no longer considered strategic. This had already been predicted by those who chose to focus on the end product in the aim of taking the whole supply chain with them.

Over twenty years ago Acimm together with Assomarmi began to promote architecture as a way of explaining how technology can meet all needs.

The "Build Up Expo" in Milan came out of this. Unfortunately it was a short-lived experiment, cancelled by the move of Saiedue to Milan.

The Verona Fair also felt this need and this year gave a high profile to the use of marble in architecture.

Now expectation surrounds "Made", the new fair, which will bring together Saiedue, Build Up Expo and Europolis in Milan in February. It is difficult to foresee what the result will be for marble in this new fair, where wood is placed at the forefront of all the materials, and to predict whether Milan will manage to take over from Bologna as the hub of the construction industry.

For Fiera Milano the traditional concept of trade fair has now been superseded and it is looking for a new way of promoting that goes beyond the simple presentation of products.

Maybe this will be our starting point in 2009.
Meanwhile our very best wishes for a successful 2008.



TRUE STRENGTH

LIES IN THE TEAM EFFORT.



DIAMOND WIRE

STRONG AND DURABLE OVER TIME.



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@seodia.com • www.seodia.com

DIVISIONE EDILIZIA & INGEGNERIA CIVILE DISCO SEA EUROPE

Come sarà il 2008

Dopo un periodo di relativa crescita le previsioni non sono altrettanto positive per il quarto trimestre 2007 tanto da far prevedere un 2008 altrettanto positivo.

I dati al 30 settembre, ancora provvisori, elaborati dall'Ufficio studi della Camera di Commercio di Verona su rilevazioni Istat, evidenziano per l'intero comparto nazionale di chiudere positivamente il terzo trimestre con esportazioni di prodotti sia grezzi che lavorati e semilavorati per un controvalore di 1,38 miliardi di euro contro 1,33 miliardi dell'anno precedente pari ad un +3,1%, ma in calo rispetto al primo semestre 2007. L'import per un controvalore di 456,13 milioni pari a un +0,4%.

Le anticipazioni del quarto trimestre preannunciano una situazione decisamente diversa con una certa preoccupazione per un calo generalizzato che inevitabilmente si ripercuoterà sul 2008. Il calo di fine anno, più sul granito che sul marmo, è anche confermato dalla movimentazione del materiale grezzo nel Terminale Ferroviario Valpolicella di Domegliara a nord di Verona specializzato nel trasporto della pietra naturale.

La movimentazione di novembre risulta in lievissima flessione del -0,12% rispetto a un anno prima, ma la quasi assenza di movimentazioni previste a dicembre inciderà in maniera negativa sull'intero 2007. Tra le cause il super euro con i suoi effetti negativi sull'export, la concorrenza dei nuovi paesi produttori, Cina e India in testa e situazioni inattese come quella creatasi nel settore dei trasporti.

Per affrontare questa situazione Confindustria Marmo riunirà in febbraio una nuova sessione del tavolo di lavoro di "Sistema Italia" insieme alle principali Associazioni territoriali, oltre a Acimm-Assofom per la tecnologia e gli organismi preposti, confidando in provvedimenti per ridare slancio al settore.

Sui problemi dell'Italia che produce è intervenuto anche il Presidente ACIMM: Ivano Spallanzani al III Forum Internazionale sui Consorzi Export organizzato da Federexport e Confindustria Associazione degli Industriali del Nord Sardegna. Un'occasione importante per approfondire, con autorevoli testimoni, i temi dell'internazionalizzazione.

Molti gli argomenti toccati dal presidente della Confindustria del Nord Sardegna Stefano Lubrano, insieme al vice presidente della Federexport (nonché Presidente Acimm) Ivano Spallanzani, al direttore generale del Banco di Sardegna Natalino Oggiano, al vice presidente della Banca di Sassari Vanni Palmieri, al presidente della Sardaleasing Gabriele Satta e al direttore della Camera di Commercio: Giuliano Mannu.

Ivano Spallanzani e Natalino Oggiano si sono soffermati sulla necessità per le piccole imprese di mettersi insieme. Non sempre "piccolo è bello", anzi nel caso dell'internazionalizzazione è un grave handicap. "Nel Nord Italia le imprese lo hanno capito da anni. Basti pensare che 103 consorzi dei 120 iscritti a Federexport", ha detto Spallanzani, "nel 2006 hanno esportato prodotti per 23 miliardi".

Al Forum di Olbia era presente anche il ministro per le Politiche europee ed il commercio internazionale, Emma Bonino.

INTERNATIONAL FORUM ON EXPORT SYNDICATES

The 19th and 20th of October to the Sol Melia hotel of Olbia was held the 3rd International Forum on the Export syndicate organized from Federexport and Confindustria, Association of the Manufacturers of North Sardinia, an important occasion in order to expand on subjects, with authoritative witnesses, the topics of the internationalization.

Many subjects has been touched from the president of Confindustria of North Sardinia Stefano Lubrano, together with vice-president of the Federexport (also Acimm President) Ivano Spallanzani with the general manager of Banco di Sardegna Natalino Oggiano, with the vice-president of Banco di Sassari Vanni Palmieri, with the president of Sardaleasing Gabriele Satta and with the manager of the Chamber of Commerce: Giuliano Mannu. Ivano Spallanzani and Natalino Oggiano had dwelled on the necessity for the small enterprises to put themselves together.

"Not always small is beautiful", indeed in the case of the internationalization it is a serious handicap. "In the North of Italy the enterprises have understood it from years. See that 103 syndicates of the 120 member of Federexport", have said Spallanzani, "in 2006 have exported products for 23 billions. In Sardinia until 3 years ago no syndicates did exist. Now after 3 editions of the Forum the syndicates are two. In the rest In country 67 are to the North, 33 to the Center and 18 to the South). To the Forum in Olbia the minister for the European Political and the international trades on. Emma Bonino was also present.

Di seguito è possibile vedere i saluti del Presidente dell'Associazione Nord Sardegna, Stefano Lubrano, e gli interventi del Presidente della Confindustria Verona, Massimo Cazzaro, dell'Assessore regionale dell'Industria, Corrado Rai, e del Vice Presidente del Banco di Sardegna, Ivano Spallanzani.



Il video dell'intervento è visibile su
<http://www.youtube.com/watch?v=JSBUXhWn9N8>
oppure collegandosi alle news di www.acimm.it <<http://www.acimm.it>>

LUNA 740

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

COSTA A TORO

COSTA MEZZO TORO INFERIORE

COSTA PIANA

MM. 15 ÷ 40

MM. 15 ÷ 60

MM. 10 ÷ 60

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

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.

SPESORE UTILE DI LAVORO

MM. 10 ÷ 80/100

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

USEFUL WORKING THICKNESS

MM. 10 ÷ 80/100





LA MECCANICA ITALIANA NELLO SCENARIO COMPETITIVO EUROPEO E MONDIALE

La meccanica in senso stretto è ormai diventata il principale pilastro dell'industria manifatturiera italiana ed in particolare del nostro commercio estero: 80,9 miliardi di euro di esportazioni nel 2006 (poco meno del 25% dell'export totale italiano) con un saldo attivo di ben 51,9 miliardi.

La meccanica rappresenta ormai oltre la metà di ciò che viene comunemente definito come il "made in Italy" lo segna l'ANIMA, l'Associazione della Meccanica Varia, cioè le 4 A (Abbigliamento-moda, Arredo-casa, Alimenti-vini e, appunto, Automazione-meccanica).

Dal 2004 il surplus con l'estero della meccanica in senso stretto ha addirittura superato quello del resto delle 4 A e nel 2006 è stato di ben 12 miliardi di euro superiore a quello del resto delle 4 A (52 miliardi contro 40 miliardi). Dunque nel 2006 la meccanica ha generato da sola il 56,5% del surplus globale delle "4 A" del "made in Italy". Ma l'exploit del 2006 non ha rappresentato un fatto isolato.

Infatti, nei soli primi sei mesi del 2007 il surplus commerciale della meccanica è aumentato di altri 2,8 miliardi rispetto al primo semestre 2006, contribuendo per il 60% circa alla crescita dell'attivo con l'estero del settore manifatturiero nazionale nel primo semestre dell'anno in corso. Nei settori delle "4 A" l'Italia presenta di gran lunga il miglior saldo commerciale tra i Paesi OCSE, davanti alla Germania, mentre a livello mondiale siamo secondi solo alla Cina, il cui enorme saldo è però dovuto principalmente al tessile-abbigliamento-pelli-calzature. Nel 2005 il surplus italiano nelle 4 A è stato di oltre 100 miliardi di dollari di cui 53,2 miliardi di dollari realizzati dall'Automazione meccanica.

Per quanto riguarda il settore della pietra naturale e le sue macchine Unicredit ha recentemente presentato uno studio dove risulta che il settore si contraddistingue per tradizione riconosciuta a livello mondiale. Capacità imprenditoriale e tecnologica di innovazione nei processi produttivi.

TREND FLUSSI EXPORT MACCHINE

Buona diversificazione dei mercati di destinazione con una costante crescita in tutti i principali mercati.

La buona progressione dell'export porta al costante rafforzamento della bilancia commerciale.



Principali mercati di destinazione

	peso%	A/A	Cagr
Francia	11,5%	16%	11%
Germania	9,0%	30%	14%
Stati Uniti	8,5%	11%	13%
Spagna	8,3%	11%	9%
Regno Unito	5,8%	8%	8%
Turchia	2,9%	36%	38%
Russia	2,8%	53%	36%
Belgio	2,7%	4%	12%
Svizzera	2,3%	11%	6%
Austria	2,1%	19%	15%
Polonia	2,0%	2%	27%
Emirati	1,9%	28%	21%
Paesi Bassi	1,7%	12%	2%
Romania	1,6%	7%	46%
Cina	1,5%	-1%	5%
Portogallo	1,3%	30%	4%
Algeria	1,3%	-4%	19%
India	1,2%	47%	37%
Grecia	1,2%	24%	7%
Iran	1,2%	-54%	13%

elaborazione unicredit su Istat

Buoni trend di crescita sia nel medio periodo (Cagr 2002-2006 +13,5%) che nel breve (2005-2006 A/A +16,5)

Alla conferma dei principali mercati di sbocco come Francia, Germania, Stati Uniti, Spagna e Regno Unito, si aggiungono le crescite dell'Est Europa: Romania +46%, Turchia +38%, Russia +36% e Polonia +27% e di altri paesi Emirati +31% e India +37%.

Il settore delle macchine presenta una buona diversificazione dei mercati di destinazione con una costante crescita in tutti i principali mercati. La buona progressione dell'export porta al costante rafforzamento della bilancia commerciale.

*così nello studio di
Unicredit - Banca Impresa*

Bellinzoni

IDEA H₂O

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 traspirare 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 antiscripta 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 H₂O, 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 m². 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 m².

Confezioni:

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



NONOSTANTE IL CALO EURO CONTINUA L'EXPLOIT DELLA MECCANICA MADE IN ITALY NEI PAESI EXTRA UE

Nei primi 10 mesi del 2007 la crescita è stata del 12,6%, con un miglioramento del saldo commerciale di ben 6,4 miliardi di euro rispetto allo stesso periodo del 2006.

La bilancia commerciale con i Paesi extra UE al netto dei minerali energetici è ampiamente in surplus per 25,8 miliardi, soprattutto per merito dei prodotti industriali manufatti, il cui saldo attivo ha raggiunto i 31 miliardi di euro, in aumento di ben 4,7 miliardi rispetto ai primi 10 mesi del 2006.

L'export di macchine e apparecchi meccanici (esclusi i prodotti elettrici ed elettronici) è cresciuto ancora ad ottobre del 19,4% consolidando nei primi 10 mesi del 2007 un gigantesco surplus con i Paesi extra UE di 22,9 miliardi di euro, in aumento di ben 3,1 miliardi rispetto allo stesso periodo del 2006".

Nel periodo gennaio-agosto 2007, secondo i dati Eurostat, l'aumento in valore assoluto dell'intero export della Francia verso il mondo rispetto all'analogo periodo del 2006 è stato di 7,4 miliardi di euro. L'export italiano verso il mondo della sola meccanica (macchine ed apparecchi e prodotti in metallo) è aumentato di ben 7,9 miliardi. Più in generale, si rilevano formidabili incrementi delle esportazioni ad ottobre verso la Russia (+29,6%), i Paesi OPEC (+25,6%) e i Paesi del Mercosur (+29,4%) : tutti mercati su cui si consolidano miglioramenti "record" sull'arco dei primi 10 mesi.

E' aumentato ad ottobre anche l'export verso la Cina (+24,7%), ma a fronte di un incremento analogo dell'import che in valore assoluto è ben più rilevante dell'export.

Da notare la tenuta del surplus commerciale con gli Stati Uniti (11,3 miliardi di euro nei primi 10 mesi dell'anno), sostanzialmente in linea con i valori del 2006 nonostante il notevole apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro.

PER QUANTO RIGUARDA IL SETTORE LAPIDEO

Uno studio di UniCredit Banca d'Impresa – Progetti Speciali, realizzato per conto di Marmomacc, su un campione rappresentativo di 362 aziende del settore marmo-lapideo, evidenzia parametri positivi, ma anche un'eccessiva frammentazione del comparto, che indebolisce la competitività sui mercati internazionali.

Dall'analisi, intitolata "Marmo, tendenze e fattori di sviluppo" emerge che, in un contesto di domanda mondiale di marmi e graniti sempre sostenuta, la qualità e la tradizione delle lavorazioni italiane rimangono elementi chiave nelle decisioni d'acquisto dei buyer internazionali. Per contro lo studio sottolinea le difficoltà competitive del sistema Italia e la concorrenza dei Paesi emergenti (Cina, India, Brasile, Turchia, ecc.), dovute a fattori di carattere generale per le imprese italiane: alto costo della manodopera, dei trasporti e dell'energia, fiscalità e burocrazia, norme ambientali rigorose. A questi si aggiungono il rialzo dei prezzi delle materie prime, l'euro forte e la dimensione ridotta delle aziende nazionali.

Ed è proprio su quest'ultimo punto che insiste lo studio.

Delle 362 aziende analizzate, di cui 196 operanti nel campo delle materie prime e prodotti finiti, e 166 in quello dei macchinari, utensili, il 94% ha un fatturato inferiore o uguale a 25 milioni di euro, mentre quelle che generano ricavi per più di 25 milioni di euro (numericamente il 6% del campione) rappresentano il 59,1% del fatturato complessivo.

Le imprese "small Business", sotto i tre milioni di euro di fatturato, sono il 44% del campione ma rappresentano solo il 5,5% del fatturato complessivo. Le imprese medio-grandi (sopra i 100 milioni di euro di fatturato) sono soltanto l'1% del campione, ma rappresentano il 40,3% del fatturato complessivo.

La dimensione ridotta delle imprese risulta più accentuata nel settore "Materie prime e prodotti finiti", che registrano un fatturato medio di circa la metà rispetto al settore Macchinari, Utensili e Materiali.

Lo studio, che ha incrociato i dati dei fatturati con la performance, l'efficienza e la sostenibilità finanziaria delle aziende, pone l'accento sulla dimensione aziendale e sulla sua evidente correlazione con le performance e l'efficienza.

Una certa crescita dimensionale sarebbe infatti auspicabile per rimanere concorrenziali sia nei mercati tradizionali sia in quelli emergenti. Altro tema toccato dallo studio quello dell'eccessiva concentrazione dei mercati di sbocco: Stati Uniti e Germania assorbono il 43% delle esportazioni, una quota, troppo alta che, secondo gli analisti di UniCredit, dovrebbe essere diversificata in modo da ridurre il rischio-volatilità del singolo mercato.

LE CONCLUSIONI SUL SETTORE ITALIANO DELLA PIETRA NATURALE

LE OPPORTUNITÀ

per il settore della lavorazione delle pietre sono:

- ✓ Forza della domanda di marmi e graniti.
- ✓ Flessibilità ed efficienza del sistema dei distretti.
- ✓ Margini di miglioramento delle politiche di marketing:
 - rifocalizzazione su mercati a maggior valore aggiunto (lusso; componente servizi)
- ✓ Margini di efficienza sul ciclo operativo:
 - magazzino e circolante
- ✓ Opportunità di efficientamento della catena distributiva:
 - avvicinare il cliente finale;
 - reti complementari.
- ✓ Opportunità di efficientamento nell'approvvigionamento:
 - gruppi di acquisto
- ✓ Spazi di innovazione:
 - di processo e di prodotto.

LE DEBOLEZZE

- ✓ Ridotta massa critica aziendale:
 - Efficienza;
 - Capacità promozionale;
 - Managerialità.
- ✓ Scarsa competitività sistema Italia
 - Manodopera
 - Fiscalità
 - Burocrazia
 - Costo energia
 - Norme ambientali severe
 - Alto costo trasporto
- ✓ Concentrazione su mercati di destinazione chiave:
 - Germania e USA (43% dell'export italiano)

LE MINACCE

- ✓ Aggressività dei nuovi competitor internazionali
 - estrazione;
 - trasformazione....
- ✓ Rialzo prezzi materie prime (guidato dalla domanda)
- ✓ Forza dell'euro.

LA FORZA

- ✓ Tradizione riconosciuta a livello mondiale
- ✓ Capacità imprenditoriale e tecnologica di innovazione nei
 - processi produttivi
- ✓ Distretti industriali vitali



Via dell'Industria 144/A - 20063 Milano (Italy) Tel. 02 /
700001 - 700002 - 700003 - 700004 - 700005 - 700006 - 700007
www.sabainplants.com E-mail: info@sabainplants.com



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

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



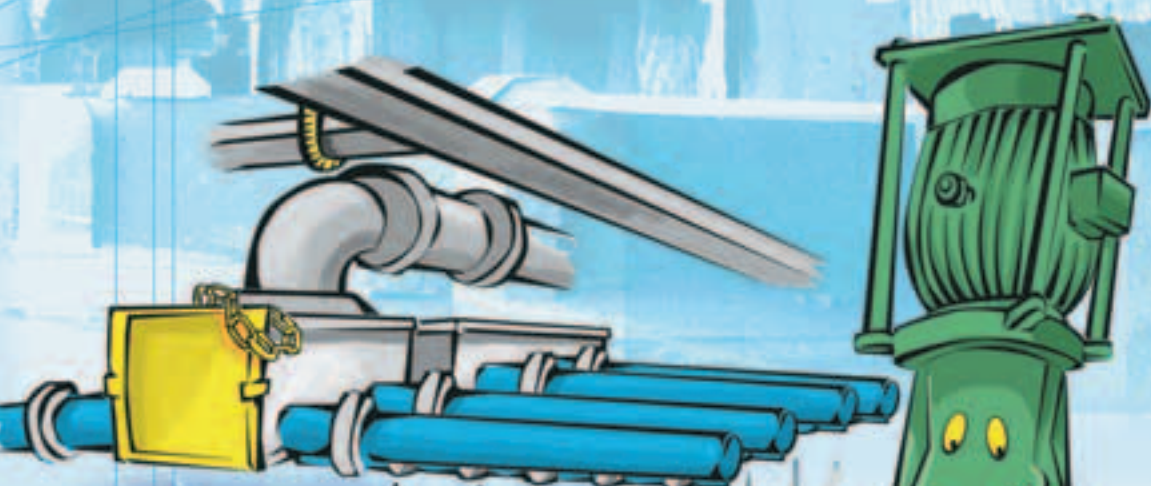
OFFICINE MECCANICHE SPALANZANI S.N.C.

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

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

Incontro molto interessante dal titolo "Aperto a Oriente" promosso dalla Fiera di Verona nell'ambito del Forum nazionale del Marmo quello che ha trattato diverse considerazioni su Cina, India e dintorni: architettura e società, mercati ed opportunità dalle diverse esperienze presentate da Renata Pisu: Sinologa e giornalista del quotidiano "La Repubblica"; Augusto Cagnardi: Architetto, contitolare dello Studio "Gregotti Associati International" e Giancarlo Radice Giornalista economico del quotidiano "Il Corriere della Sera".

CINDIA

= Cina+India



"Cindia, comodo termine per unire Cina e India, quasi la metà dell'umanità, a supporto delle strategie aziendali delle piccole e medie imprese del settore, che nel distretto veronese rappresentano un'eccellenza europea nel comparto della lavorazione.

Negli ultimi anni i paesi dell'Estremo Oriente sono stati identificati con l'appellativo di "fabbrica del mondo", come motore dell'economia globale che sta portando rivolimenti epocali non solo negli assetti dei poteri economici del pianeta ma anche nell'architettura e nell'urbanistica. Tra tensioni, paure, aspettative e appetiti, l'Occidente guarda a quest'area spesso con lenti non ben focalizzate.

Una presentazione al femminile basata su un'esperienza maturata sul campo fin dagli anni sessanta è quella portata da **Renata Pisu**, esperta di Cina per la "Repubblica" la quale sostiene che *"la Cina è un paese in divenire con grossi punti interrogativi. La marcia trionfale che le si attribuisce deriva in buona parte più dalle paure che da riscontri reali, poiché su di essa pesa la grande incognita della stabilità sociale"*.

Giancarlo Radice del Corriere della Sera, conoscitore di entrambi i mercati e delle profonde differenze. *"Se la Cina è partita dal manifatturiero per approdare oggi ai servizi e all'alta tecnologia, l'India si è sviluppata puntando da subito sugli ultimi due e da lì ha proseguito nella sua corsa. Ciò però non toglie che oggi la Novartis stia progettando a Shanghai il nuovo centro di ricerca farmaceutica, stiamo parlando della più alta sofisticazione nel campo scientifico, che sostituirà quelli di Basilea e Boston."*



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**.*



La crescita di questi paesi è inarrestabile e per alcuni settori delle economie occidentali la partita è persa in partenza. Solo chi produce innovando continuamente e ad alta tecnologia può pensare di esportare e stare sui mercati internazionali. Per le altre imprese il destino è di servire il mercato interno”.

Sulle perplessità di tenuta dell'economia cinese, Radice taglia corto: “La Cina sta finanziando il debito USA. I cittadini americani, totalmente indebitati, consumano perché comprano a prezzi accessibili prodotti cinesi, così come gli europei. Questa partita di giro contribuisce a mantenere bassa l'inflazione e i tassi d'interesse nel mondo, anche per i mutui casa ad esempio.

Se rallenta o si ferma l'economia cinese, il mondo entra in una fase di recessione dalla quale non si sa quando ne potrà uscire. Senza dire di alcuni settori industriali, come l'acciaio, che stanno conoscendo una seconda giovinezza solo grazie alla crescita di questi due paesi. Diversamente, chi avrebbe più scommesso sull'industria pesante?”.

guardare in faccia nessuno, forte di una cultura per la quale il verbo “copiare” significa “studiare l'arte” e, quindi, ha un'accezione più che positiva tanto che in sede WTO si è dovuto inventare un parola apposita per definire “contraffazione”, che significa “copia fatta male”.

Se, invece, guardiamo agli 800 milioni di persone che non sono stati minimamente sfiorati dal benessere, che vivono in zone rurali delle regioni-stato, alcune anche di 100 milioni di abitanti, come Italia e Francia messe assieme, e che spesso si trovano a pagare tasse che risalgono ancora al 1700, senza protezioni né tutele e con una produzione così spinta solo perché c'è una popolazione sostanzialmente sfruttabile a bassissimo prezzo, con un egoismo sempre più crescente verso le categorie deboli, come le donne e gli anziani, allora vediamo che il gigante ha i piedi d'argilla e la stabilità sociale sta diventando un elemento fondamentale nello sviluppo del paese. L'anello debole su cui si gioca il suo futuro”.

Altro l'intervento dell'architetto **Augusto Cagnardi**, contitolare dello Studio Gregotti e Associati, che basa le sue considerazioni sulla presenza in Cina di un'architetto italiano, di un prestigioso studio e del-



Un'altra notazione importante effettuata da Radice è sul sistema politico dei due paesi. “Spesso in Occidente ci lamentiamo della nostra classe politica.

Non abbiamo tutti i torti - ha sostenuto l'inviato del Corsera -. Indiani e cinesi hanno una classe politica eccellente, molto preparata, tecnicamente e culturalmente e spesso molto giovane. Anche questo fa la differenza”. Prospettive positive se ne vedono, però, all'orizzonte per l'Europa e l'Italia. Esperienza, qualità, innovazione. I prodotti a basso costo, alla lunga, non pagano. Se il sistema saprà contrapporsi con elementi di sviluppo quali la qualità, specializzazione e la consociazione d'impresie. Frammentazione imprenditoriale e provincialismo non sono più ammissibili. E quando anche la Cina comincerà ad avere i suoi marchi conosciuti e riconoscibile e a doverli tutelare, allora anche il problema dei copyright sarà risolto.

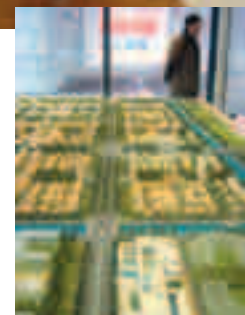
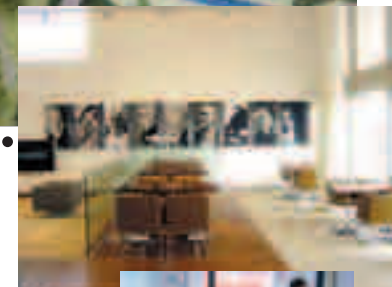
L'importante è non avere paura e studiare di più queste culture millenarie ma poco conosciute per cogliere tutte le opportunità che il mondo, per la prima volta veramente globale, oggi offre.

“Tutto dipende da come si guarda alla Cina”, riprende **Renata Pisu**. “Se ci lasciamo suggestionare da ciò che loro ci fanno vedere, allora subiamo le paure che oggi serpeggiano in Occidente nei confronti di un'economia che cresce senza



l'incarico inusuale di progettare intere città. Augusto Cagnardi, è un'architetto di lungo corso che un bel giorno decide, più per curiosità che convinzione di partecipare ad un concorso per la realizzazione di una città satellite di centomila abitanti nel Pujiang alla periferia di Shanghai. Città che deve richiamare l'Italia come un'altra decina di architetti internazionali sono stati chiamati a far altrettanto per altri “satelliti” dedicati ai loro paesi.

Dallo studio di Milano parte una proposta che, inattesa, viene accettata dalla municipalità di Shanghai. L'argomento diventa la differenza su come si è chiamati a operare in Italia e nella sua burocrazia ed in Cina che concede solo 45 giorni per la stesura del master plan.



www.breton.it

click

... and enter the world of stone working machines and plants



The most comprehensive multimedia showroom for machinery and plants for the processing of Natural and Engineered Stone



breton.it

...there is no better way to browse

La Cina si colloca al terzo posto nelle graduatorie dei principali esportatori e in quella dei principali importatori mondiali di merci. Stati Uniti, Giappone e Hong Kong assorbono la metà dei flussi di merci esportati principalmente del settore tessile, abbigliamento. Circa la metà d'export è ascrivibile alle multinazionali presenti in Cina.

Il 40% delle importazioni cinesi proviene dai partner asiatici geograficamente più vicini. Primo fornitore il Giappone con una quota lievemente inferiore al 17%. Meccanica, ICT, chimica e metallurgia rappresentano la parte preponderante dei flussi provenienti dall'estero.

La crescita costante dell'interscambio tra Cina e Italia si è accompagnata ad un progressivo peggioramento del deficit commerciale italiano.

Il comparto della meccanica, trainato dalla crescita sostenuta degli investimenti industriali cinesi, rappresenta quasi la metà delle esportazioni italiane in Cina.

Tuttavia, la performance relativa agli esportatori italiani mostra segni di affanno. In Cina sono presenti poco meno di 500 imprese a partecipazione italiana per un totale di 32.000 addetti. Gli investimenti produttivi realizzati da imprese italiane si concentrano nei comparti della meccanica, degli autoveicoli e, in misura minore, dell'abbigliamento. Le partecipazioni cinesi in imprese italiane sono tutt'oggi piuttosto scarse e si indirizzano prevalentemente nel comparto logistica e trasporti.

L'Italia esporta in Cina prevalentemente meccanica strumentale (in particolare per l'industria tessile e per quella metallurgica), pompe e compressori, prodotti siderurgici, cuoio. La loro quota sulle importazioni manifatturiere cinesi è di circa 1'1,3%, prossima a quella francese e superiore a quella inglese; tra i concorrenti UE, solo la Germania detiene una quota elevata (oltre il 6%) e crescente in Cina, le cui importazioni provengono per circa 2/3 dai paesi dell'Asia orientale.

Nel tempo, le rispettive quote italiane sono tuttavia diminuite, con l'eccezione dell'abbigliamento e, in parte, delle calzature. La performance dei grandi nomi della moda italiana riflette il crescente potere d'acquisto di larghe fasce di consumatori cinesi. Dopo la meccanica industriale, trainata dal boom degli investimenti in Cina, i settori che incidono maggiormente sul valore delle vendite su questo mercato sono il metallurgico, gli apparecchi elettrici e i prodotti chimici. Nel 2004, più di 360 imprese italiane erano presenti sul mercato cinese sotto forma di insediamento all'estero. A circa un sesto di queste è imputabile più di una partecipazione. Per circa 200 l'insediamento avviene sotto forma di stabilimento produttivo.

Nel complesso, le partecipazioni italiane in Cina sono quasi 500, per circa 32.000 addetti impiegati e un fatturato di 3 miliardi di Euro. Queste sono cresciute in maniera sensibile negli ultimi quattro anni: la Cina è ormai l'ottavo paese per presenza italiana all'estero.

Se si considera il numero di partecipate manifatturiere, risulta poi che l'incidenza della Cina come paese di destinazione è superiore a quella di paesi tradizionalmente importanti, come Polonia, Brasile e Ungheria.

La distribuzione settoriale evidenzia un ruolo significativo del comparto manifatturiero. Al suo interno sono prevalenti i settori tradizionali del Made in Italy (meccanica soprattutto). Da questi stessi comparti può provenire la maggiore spinta per un incremento della presenza multinazionale italiana.

La maggiore capacità di presidio attraverso la presenza diretta (anche in un'ottica di tutela dei marchi) possono rappresentare presupposti strategici per un miglioramento della posizione italiana (ancora inferiore ai principali paesi europei). Analogamente risulta cruciale un rafforzamento dei servizi e degli investimenti più finalizzati al mercato interno, attualmente su livelli piuttosto contenuti.

Dal punto di vista degli investitori, ancora dominante è il ruolo delle grandi imprese, che più facilmente sono in grado di superare i vincoli alla crescita multinazionale derivanti dalle distanze fra i paesi (fisiche, ma anche figurate). La dinamica recente evidenzia tuttavia un cambiamento del profilo delle imprese investitrici a favore anche di piccole e medie imprese.



Si è svolto in Manciuria il 2 settembre scorso il High Level Forum on Northeast Asia Economic & Trade Cooperation che dà l'avvio al nuovo processo di industrializzazione della Manciura regione storica della Cina nordorientale confinante con Russia e Corea. La Manciuria, 780mila km quadri con oltre cento milioni di abitanti, è stata la prima ad avviare l'industrializzazione delle sue risorse principalmente carbone, piombo, zinco, rame, ferro, bauxite e molibdeno. Negli anni sessanta fu frenata dai difficili rapporti tra Cina e Russia con frequenti scontri al confine. Ora cerca il rilancio di molti settori e, tra questi, la pietra naturale rappresentata agli incontri dalla dott.ssa Judy Wen che ha presentato anche le opportunità di collaborazione con le imprese italiane.

Sono quattordici grandi città satelliti che stanno sorgendo intorno a Shanghai per accogliere i dirigenti delle Cina moderna. Ognuno di questi satelliti si ispira ad un diverso paese che rappresenta anche nella cultura e nelle abitudini. I ricchi cinesi (cento milioni di persone) possono così scegliere un modo di vivere tedesco, olandese, francese ... italiano e per italiano vuol anche dire come mangiare e come abitare con mobili ed anche pavimenti in marmo e granito italiani. L'attività della dottoressa Judy Wen da molti anni unisce Associazioni e Imprese di Italia, Cina e Taiwan con lo scopo di dare un riferimento fisso alle imprese che intendono presentarsi su questo mercato che continua a crescere intorno al 10% all'anno e con i suoi valori aggiunti ora compera ciò che prima poteva solo desiderare.

Gran parte dell'attuale Shanghai nel 1990 era una campagna nel delta di grandi fiumi. Oggi è quella che si vede in queste foto, l'alta torre, gli immensi mappamondi d'argento che nascondono l'albergo Oriental, il grattacielo Jin Mao, il più alto della Cina, con dentro l'hotel Hyatt l'albergo più alto del mondo.

Un'intera città che cresce in altezza con contenitori per 100 mila persone. Non esiste al mondo una rapidità di sviluppo delle dimensioni di Shanghai e con questo un mercato della pietra naturale così ampio in un territorio così relativamente piccolo considerando i grandi spazi cinesi.



Shanghai è tanto fitta nel suo insieme di costruzioni e strade da far dubitare che qui si applichi il Feng Shui, l'antica arte cinese di cercare le influenze positive e negative progettando e costruendo in armonia con gli spazi e le energie che attraversano il sottosuolo. In pochi anni è letteralmente esplosa con una selva di grattacieli da fare invidia a Manhattan, investimenti per centinaia di miliardi di dollari tanto da guadagnarsi a suon di quattrini un'autonomia come nessun ha in Cina. Un dato per tutti è che il 61% dei quattrini che arrivano in Asia, passano per Shanghai.

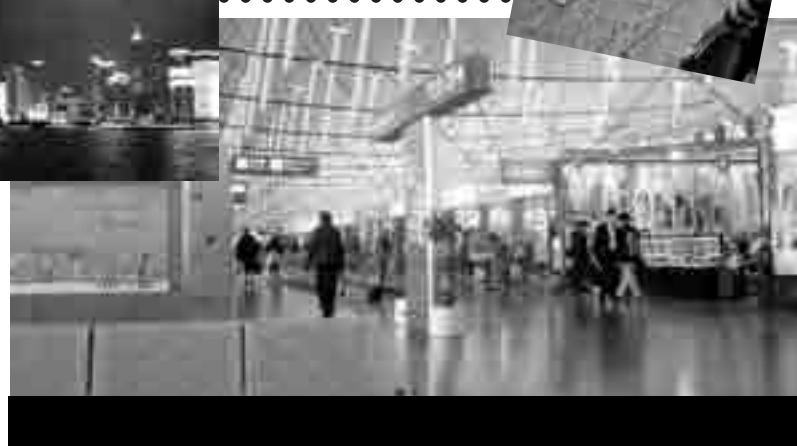
La parola Shanghai significa "verso il mare" e la sua fortuna dipende proprio dall'essere posta lungo le rive del fiume Huangpu in prossimità del mare e del grande porto aperto ai traffici di tutto il mondo. E' la più popolosa città della Cina e costituisce amministrativamente una municipalità direttamente rappresentata nel governo centrale, come Pechino, Tianjin e Chongqing. Centro industriale e commerciale di primissimo piano dell'industria siderurgica e tessile, dei cantieri navali e delle fabbriche di auto nella provincia ci sono anche 2000 imprese del marmo, alcune di dimensioni notevoli per un totale di circa 100.000 persone impiegate, cosa impensabile per gli stessi cinesi anche solo una decina di anni fa. Queste imprese nel 2003 hanno fatturato 18,5 miliardi di Remimbi con un incremento del 18% rispetto al 2002. I semilavorati hanno visto un incremento del 14% rispetto al 2002. Nello stesso anno l'utilizzo della pietra naturale è salito fino a 2,5 milioni di mq, in peso a 24 milioni di tonnellate, i marmi lavorati in Cina sono aumentati del 70%, e quelli importati scesi al 30%. Per comodità di calcolo ricordiamo che il valore del Remimbo è più o meno un decimo dell'euro. La pietra naturale trova impiego soprattutto nelle costruzioni e nella finitura d'interni, nell'arte e nel design.

Per quanto riguarda gli alberghi di alto livello e gli uffici di prestigio rappresentando il 25-30% dei costi totali della costruzione. Dato ancor più significativo se si considera che a Shanghai sono in avvio moltissimi nuovi progetti previsti per il World Exposition del 2010. La richiesta per i prossimi anni dovrebbe crescere del 15-18%. I dati sono forniti dalla Shanghai Stone Trade Association che riunisce 500 delle 2000 imprese attive nella provincia.

Si tratta di un'organizzazione efficientissima con un diparti-

mento professionale di ricerca di tecnologie per la pietra e 4 comitati: lo Stone Conserve Committee, lo Stone Landscape and Sculpture Committee, l'Artificial Stone Committee e lo Stone Processing Equipment Committee. L'organizzazione centrale è a sua volta suddivisa in diverse parti: l'Information Department, il Member Service Department, il Financial Department, l'Exposition Department, il Training Department, Technology Research Department, il Legal Service Department, Office ed altri gruppi che si occupano di progetti indipendenti. Venticinque i consulenti alcuni stranieri per i rapporti con l'estero. Tra questi la dott. Judy Wen che da tempo lavora al progetto Italy Stone Trade che in oriente rappresenta da molti anni la fiera di Verona e Italy for Marble con tutto quanto si collega. La parte ricca delle città si sta ora trasferendo nelle modernissime e selezionatissime città satelliti che stanno crescendo al suo esterno ed è proprio da qui che si sta concentrando il

potere decisionale e quello progettuale.



Il divario fra città e campagna si aggrava ulteriormente nonostante le molte parole spese sulla redistribuzione equilibrata delle risorse resta un sogno lontano. Il Centro Cinese sulle malattie mentali segnala addirittura di milioni di depressi a causa della frenetica corsa al successo economico. Colpisce sia ricchi che poveri accentua i contrasti tra le città e le campagne dove si trovano 500 milioni di disoccupati o sottoccupati.

La soluzione obbligherà ad anni di crescita di almeno l'8%, ma sta diventando sempre più difficile data la crescita dell'inflazione che colpisce fortemente il settore alimentare con aumenti che arrivano al 50% (come succede al maiale) e la scarsa disponibilità di abitazioni economiche, che si riflettono sui prezzi e sugli affitti.

Altri problemi sono il disastroso quadro ecologico, la fragilità bancaria per la lunga consuetudine dei crediti facili e il rapporto con debitori che, almeno fino a pochi mesi fa, non potevano fallire (I prestiti a fine 2007 raggiungeranno i 100 miliardi di dollari), la supervalutazione di Borse e abitazioni. In tre anni il valore indice di Shanghai si è quadruplicato. Quest'anno, nonostante la crisi su tutte le piazze mondiali, a Shanghai la performance è stata del +160%. L'OCSE segnala che la corruzione si prende tra 3-5% del Pil cinese (che altrimenti sarebbe al 12,5-14,5%).

La Cina ha superato gli Stati Uniti nel consumo di frigoriferi, telefoni cellulari e televisori), è diventata, secondo un recente Report dell'Earth Policy Institute, il principale consumatore mondiale di grano, carne, rame, carbone, cemento e acciaio. Ha consumato 64mila tonnellate di carne contro le 38mila degli USA, ha usato 258mila tonnellate di acciaio contro le 104mila degli USA, ha bruciato il 40% in più di carbone rispetto agli USA. Il numero di PC in Cina raddoppia ogni 28 mesi. Per far fronte all'incontenibile appetito della sua industria, Pechino ha rivoluzionato la geografia degli approvvigionamenti e condizionato i mercati internazionali delle materie prime in particolare quelli sud americani e africani.

La Cina permette l'ingresso a dazio zero per circa 200 prodotti provenienti da 25 Paesi africani. L'obiettivo è quello di creare entro il 2020 un ribaltone sociale in modo che il 55 per cento della popolazione possa entrare nell'area del ceto medio compreso fra gli 8.500 e 30 mila dollari annui.

Prima c'era il GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) nato nel 1947. In quell'anno 73 Paesi si accordarono su una serie di principi riguardanti dazi e politiche commerciali, con l'obiettivo di ridurre progressivamente le barriere doganali ed espandere il commercio internazionale di beni.

Da questa esperienza nel 1995 nacque il WTO (World Trade Organization), formato da un centinaio di aderenti per promuovere la liberalizzazione del commercio di servizi, la protezione della proprietà intellettuale di marchi e brevetti. Si sarebbero superati così alcuni limiti operativi del GATT che non aveva organi decisionali analoghi a quelli di altre istituzioni come il Fondo Monetario Internazionale o la Banca Mondiale.

Il WTO disciplina gli scambi internazionali di merci; chi ne entra a far parte deve obbligatoriamente accogliere tutti gli accordi previsti e non sono previste applicazioni parziali. L'accettazione delle regole rappresenta uno sforzo notevole per il Paese candidato, che è chiamato a compiere i necessari interventi legislativi e questo basta ad immaginare la complessità dei negoziati per l'ingresso di Paesi come la Cina. La liberalizzazione del commercio promossa dal WTO viene perseguita essenzialmente garantendo l'apertura dei mercati nazionali e limitando la possibilità per i Paesi di imporre misure protezionistiche. Come sottolineato dalla stessa WTO, l'obiettivo non è il libero scambio "ad ogni costo".

Si è ben consapevoli che alcune misure limitative hanno motivazioni importanti e legittime, ad esempio la tutela della salute pubblica o dell'ambiente, così come si comprende che alcuni provvedimenti di liberalizzazione possano risultare eccessivi per le fragili economie di alcuni Paesi emergenti. Le regole e le eccezioni previste nell'ambito del WTO cercano di raggiungere un compromesso non sempre facile fra tali necessità e il proposito di realizzare le condizioni per mercati più accessibili. Alcuni critici rimproverano al WTO di non far valere il suo ruolo istituzionale per promuovere il rispetto dei diritti dei lavoratori nei Paesi membri (tutela sindacale, opposizione al lavoro minorile ecc.). L'idea, assolutamente condivisibile in linea di principio, si scontra però con problemi oggettivi di applicazione e di controllo. Per di più, sono proprio alcuni Paesi emergenti a opporsi per primi a tali iniziative, nel timore che i Paesi industrializzati se ne servano per erigere barriere commerciali a difesa delle proprie industrie a minor valore aggiunto. A sei anni dall'entrata nell'organizzazione mondiale del commercio (WTO), la Cina resta un membro molto particolare, con l'ambiguità di una potenza economica che si affaccia al mondo come emergente. C'è chi però pensa che il successo cinese si stia avvicinando al culmine con una brusca frenata dopo le economicamente protette olimpiadi che si svolgeranno a Pechino dell'agosto 2008. Una crescita apparentemente inarrestabile da anni intorno al 10% potrebbe tramutarsi in un'inversione che alcuni ipotizzano addirittura intorno al 30% per il sommarsi di diverse situazioni negative che renderanno indispensabili interventi come la rivalutazione dello yuan e le conseguenze sull'import-export peraltro già interessato a barriere e sussidi non ammessi dal WTO e al mancato rispetto della proprietà intellettuale che continua nonostante le assicurazioni delle autorità locali.

NOI E IL "WTO"

Gli esempi si evidenziano nelle fiere cinesi dove i prodotti italiani del nostro settore hanno anche 3, 4 cloni cinesi concorrenti peraltro difesi dalla locale legislazione che riconosce la priorità di presenza in Cina. Situazione ovviamente inversa in Italia e nella Comunità dove sono oramai normali i sequestri della merce esposta nelle nostre fiere come successo di recente alla Marmomac di Verona e da anni succede al Macef (articoli regalo e casa) e al salone del ciclo e motociclo di Milano. Negli Usa il dibattito sulle inadempienze cinesi ha guadagnato l'attenzione politica, con decine di esponenti del Congresso pronti a sottoscrivere l'introduzione di misure protezionistiche. Nella Comunità Europea il problema non ha ancora assunto priorità istituzionale, ma un documento di settembre della Camera di Commercio dell'Unione europea in Cina denuncia un mercato cinese non ancora sufficientemente aperto, che si traduce in uno squilibrio che nel 2007 sarà di circa 140 miliardi di euro. In Italia, paese per il 95% composto dalla piccola medio impresa soggetta a questa forte concorrenza chi chiede di agire di conseguenza è l'ex vicepremier Giuliano Tremonti, "Se Karl Marx visse oggi non si occuperebbe del rapporto deficit-Pil al 3%", ma

della più colossale migrazione industriale mai avvenuta nella storia, quella, da Occidente verso la Cina e dintorni. con il ritorno della produzione con stampigliato "CE" che non significa Europa, ma China Export. La difesa deve essere soprattutto europea: controlli di quantità e qualità, rapporti di cambio. Resta comunque spazio per una difesa nazionale sul confine contro contraffazioni, frodi, abusi sul marchio, eccetera. Ma nel "palazzo" si preferisce salvaguardare gli interessi delle grandi aziende, che in Cina stanno delocalizzando in grande stile e, pertanto, non hanno più alcun interesse a fermare i prodotti che arrivano da quel Paese. Il Time, settimanale USA, sostiene che l'Italia è prima vittima "quasi indifesa" dell'impetuosa crescita cinese e lo spiega citando gli esempi degli oltre cento distretti industriali italiani portati finora come esempio strategico dell'Italia, che in effetti stanno vivendo una difficile crisi causata dalla incontrastata concorrenza orientale. Come esempio viene descritto quello delle Sedie del Friuli che ora ha una concorrenza che arriva da Yiye Zhi Xiang, la Città delle Sedie a 200 chilometri da Shanghai dove ora operano 460 fabbriche e 210 mila lavoratori che non producono, come sarebbe facile pensare, una qualità inferiore.

Nella stessa zona operano 2000 imprese lapidee alcune delle quali di ampie dimensioni con una naturale propensione all'export. Per il Time, l'errore dell'Italia è quella di essere rimasti ancorati ad un molteplicità di imprese di piccole dimensioni che non possono avere le forze necessarie per affrontare le nuove competizioni a livello globale e così rispondere alla Cina e presto anche a India, Brasile e Turchia. Anche in Italia sono in molti a chiedersi come mai lo Stato, ma anche la stessa CEE non si esprimano con vigore in difesa del prodotto comunitario. Cina e Asia in particolare aggrediscono l'Europa e tutto il resto del mondo con le loro esportazioni a prezzi minimi mettendo così in difficoltà non solo l'Italia, ma anche Spagna, Portogallo, Grecia e tutti i distretti della pietra naturale. Nel frattempo si sono sviluppate in Cina quattro zone principali nel Shandong, Fujian, Sichuan e di Guangdong che lavorano anche materiali d'importazione e stanno anche incentivando lo sviluppo di una tecnologia per lo più copiata, ma non per questo inferiore come appariva solo pochi anni fa.

Uno dei nostri costruttori di macchine che è stato invitato nel Guangdong a visitare una fabbrica locale è tornato molto preoccupato perché ha trovato un'azienda con 1600 dipendenti estesa su una grande area, con un palazzo progettuale e amministrativo di 6 piani e una gamma produttiva completa fortunatamente per ora non ancora in grado di soddisfare la richiesta interna cinese, ma intanto di spiegare il calo del nostro export. Le macchine e gli impianti cinesi stanno attualmente guadagnando quote di mercato soprattutto nel Medio Oriente, negli Stati Uniti ed in Europa orientale. Per il marmo il discorso non cambia. Ma con una nota negativa in più. Quello delle commesse pubbliche italiane che oramai fanno riferimento esplicito a materiali cinesi, causano una guerra sui prezzi con danni occupazionali e sull'esistenza delle stesse imprese.

Un esempio è il terzo satellite dell'aeroporto della Malpensa che sarà fatto in granito cinese nonostante l'intervento dell'Associazione dei Marmisti Lombardi che vedevano in un aeroporto ad alto traffico come quello lombardo con un bellissima veduta sulle Alpi un'ottima vetrina di presentazione delle pietre naturali "Made in Italy". La politica italiana per ora si ferma alle grandi missioni imprenditoriali come fanno Francia e Germania fortemente impegnate nei grandi accordi strategici. L'Italia ha fatto lo stesso portando in Cina 300 grandi capitani d'industria e finanza oltre al regalo di 1000 motori Fiat per autobus. A distanza di un'anno Fiat comunica che esce dalla joint venture cinese con la Nanjing Automobile Corporation dopo lunga ed attenta valutazione. Forse non è tutto oro quello che luccica.

La politica commerciale cinese è quella di applicare prezzi molto bassi per ottenere posizioni dominanti. Una volta ottenuta si alzano i prezzi.

Nel 2010 a Shanghai si svolgerà l'Esposizione Mondiale dedicata alla "comprensione, comunicazione, riunione, collaborazione" l'obiettivo del pensiero "la centralità dell'uomo". Diceva Confucio che "non importa quanto vai piano, l'importante è che non ti fermi".

Se si analizzano gli impressionanti standard di crescita della Repubblica Popolare Cinese degli ultimi anni, si potrebbe pensare che nessuno può più fermare questo miliardo e trecento milioni di cittadini operosi, instancabili, curiosi, lontani da noi, ma forieri di una cultura che ha anche molte similitudini con la nostra.



La Cina rappresenta passato, presente e futuro di un mondo che cambia e cresce, si evolve e diventa piccolo. L'interscambio commerciale pone l'Italia come quarto partner commerciale tra i paesi europei. Nel processo di globalizzazione economica è normale che esistano controverse in alcuni campi commerciali. Il Governo cinese dà molta importanza alla protezione della proprietà intellettuale ed ha varato una serie di misure concrete per colpire i prodotti contraffatti.

L'industria cinese è molto competitiva in un mercato di massa, meno nella specializzazione ed è per questo che un sempre maggior numero di imprese orientali ora importano dall'Europa tecnici specializzati con l'obiettivo di aumentare la produzione di beni di fascia alta e lo sviluppo di autonome proprietà intellettuali da parte della Cina.

Strategia che va ad aggiungersi a quella dei forti investimenti nei paesi fornitori di materia prima come Niger, l'Angola, il Kenya, il Sudan e il Congo.

ULTIMI DATI DALLA CINA Crescita al 10,8% nel 2008 per il Pil cinese. . Secondo le proiezioni ci sarà, dunque, solo un leggero rallentamento rispetto all'anno appena concluso, per il quale le previsioni si attestavano al +11,5%. L'inflazione nel Paese è prevista, invece, al 4,5%. Leggero rallentamento anche per il surplus commerciale, a causa del "protezionismo straniero". Lo prevede lo State information centre, alle dipendenze del superministero dell'Economia cinese

giancarlo lazzaroni in collaborazione con Judy Wen

Shanghai, che i cinesi chiamano anche "Hu" o "Shen", è una città aperta, culturale e storica. Oltre ad essere una delle più grandi città della Cina con un regime speciale direttamente controllata dal governo centrale è il più importante centro economico e commerciale con un grande porto e una società multietnica.

Tra l'8 e l'11 Aprile 2008 si svolgerà a Shanghai presso il New International Expo Center lo Stonetech, che è il principale appuntamento dei Materiali Lapidari, dei Macchinari e delle Tecnologie per la Lavorazione in terra cinese.

La fiera ogni anno alterna la partecipazione a Pechino con quella di Shanghai. L'ultima di Pechino ha registrato 800 espositori e 45.000 visitatori e, nell'edizione 2006 di Shanghai 812 espositori e 45.170 visitatori.

Le Aziende italiane che vorranno partecipare alla manifestazione potranno esporre in forma individuale, oppure in gruppo nella collettiva della Associazione nazionale CONFINDUSTRIA MARMO e le Associazioni ACIMM e ASSOFOF, coordinate nel SISTEMA MARMO ITALIA, che organizzeranno per la prima volta in Cina una collettiva ufficiale di Aziende italiane.

Le condizioni riservate a tutte le Aziende italiane che vorranno esporre sia individualmente, o nella collettiva di SISTEMA MARMO ITALIA, alla Stonetech di Shanghai 2008, sono esclusive e prevedono: Tariffe espositive agevolate per uno stand completamente allestito a partire da Euro 2.232; Uno spazio espositivo in posizione strategica nel padiglione n° 3 del Centro Espositivo SNIIEC di Pudong, Shanghai, insieme ai gruppi ufficiali di Spagna, Turchia, Brasile, Grecia, Egitto, Marocco e Iran; Un allestimento di stand "deluxe" progettato su misura per tutte le Aziende, e personalizzato con i loghi di SISTEMA MARMO ITALIA e CONFINDUSTRIA MARMO per quelle aderenti alla collettiva; Una saletta attrezzata per gli incontri con gli operatori; Il servizio di un interprete a disposizione dei partecipanti alla

collettiva; Le migliori tariffe di spedizione per l'invio della merce in date prestabilite; Un pacchetto viaggio e soggiorno a prezzi contenuti. Il servizio di assistenza in loco durante le fasi di allestimento e di svolgimento della manifestazione.

Per poter partecipare individualmente o alla collettiva, le Aziende italiane dovranno richiedere la modulistica direttamente a Emanuela Baruzzo TC&T International Trade Fairs per CIEC Exhibition Co. Ltd. Agente esclusivo in Italia Tel. +39 0585 70214 Fax. +39 0585 70343 email: info@tcetsrl.com

TC&T è agente esclusivo per la fiera in Italia. Qualsiasi altro soggetto si proponga per la vendita di aree espositive alla manifestazione, non è autorizzato da CIEC Exhibition Co. Ltd. titolare della fiera.





Sponsorizzato dalla Tenax, l'impresa di abrasivi, prodotti chimici e diamantati Associata all'Assofom e organizzato dal Corso di Laurea in Disegno Industriale presso il Dipartimento di Tecnologie dell'Architettura e Design dell'Università degli Studi di Firenze, si è svolto a Villa Quaranta di Pescatina / VR un convegno dedicato a: "Un nuovo volto per la pietra"

L'incontro coordinato dal professor architetto Alessandro Ubertazzi con i contributi di un comitato scientifico composto da: Giovanni Bonfiglio, Eugenio Guglielmi, Annamaria Ferrari ha introdotto argomenti quali: l'aspetto esterno della materia nella storia e i nuovi scenari del settore delle finiture; la risposta mineralogica dei lapidei ai trattamenti meccanici; il trattamento delle superfici lapidee con l'"effetto carezza" nei diversi settori del progetto edilizio, le nuove prospettive nel design con il marmo ed il trasferimento del sapere tecnico dalle aziende al progetto.

Effetto seta ed effetto carezza.

Convegno sulle nuove Superfici in pietra naturale

Stefano Fioratti - responsabile della ricerca e dello sviluppo della Tenax ha analizzato il tema della lucidatura delle pietre, il concetto più alto di un materiale lapideo che valorizza la profondità dei cristalli, in colori formano un'effetto affascinante. Materiali grezzi dai colori spenti, quali ad esempio i graniti neri, attraverso il processo di lucidatura assumono tono, profondità e valore.

Sicuramente la lucidatura attraverso il diamante ha dato la possibilità di ottenere livelli qualitativi in passato impensabili. Oggi si lucidano pietre, marmi e graniti ottenendo superfici incantevoli, valorizzando i colori le venature della pietra, scoprendone l'intimità più segreta.

Ecco quindi che materiali all'apparenza insignificanti si illuminano di colori stupendi, quasi come accendere una lampada in una stanza buia. Ed è proprio la luce il segreto della lucidatura, quella che una volta riflessa risplende nei materiali, più lucido, più luce fino ad accendere i singoli costituenti delle pietre, i vari cristalli che si illuminano e vivono nuova vita.

Di fatto ogni piccola parte deve essere il più possibile brillante, fino all'esasperazione, fino alla brillantezza più elevata. I materiali lucidi si fanno notare, affascinanti come i graniti venati, eleganti come i marmi neri, intriganti come le pietre esotiche, preziosi come gli onici.

Tutta questa bellezza è ottenuta attraverso una sequenza di utensili contenenti particelle di diamanti sempre più fini anche ridotte ad un millesimo di millimetro per consentire asportazione nelle fasi di sgrossatura mescolate a materiali compositi per ottenere levigati omogenei e senza il più piccolo graffio e in resine per ottenere lucentezza.

Una tecnologia che deriva da polveri selezionatissime, costose ed estremamente efficaci.

Il diamante nella sua purezza, come cristallo ottenuto dalla sinterizzazione del carbonio, è quello che consente lavorazioni fino ad ora impensabili. Consente precisione nelle fasi di levigatura, dona brillantezza nelle fasi di lucidatura.

Le pietre lucide, dai colori più attraenti vogliono solo guardi, ma il bello di toccare che crea la certezza di un passato che avvolge e rassicura senza stancare ed è da questo che



nasce l'effetto carezza, reso possibile dalla nuova tecnologia Tenax un'azienda che da oltre cinquant'anni sviluppa e produce prodotti per la lavorazione dei lapidei dal taglio, alla resinatura, alla stuccatura, al rinforzo, alla levigatura e alla lucidatura, fino alla protezione e mantenimento.

Da qui è nata l'idea dell'effetto "carezza" una lavorazione è suddivisa in più parti inizialmente realizzata con le spazzole che grazie alla loro fine e delicata struttura hanno un alto potere di penetrazione nelle parti più tenere dei lapidei compiendo una delicata azione preliminare di "scavo" seguita da altre di doppia composizione che arrotondano rifinando

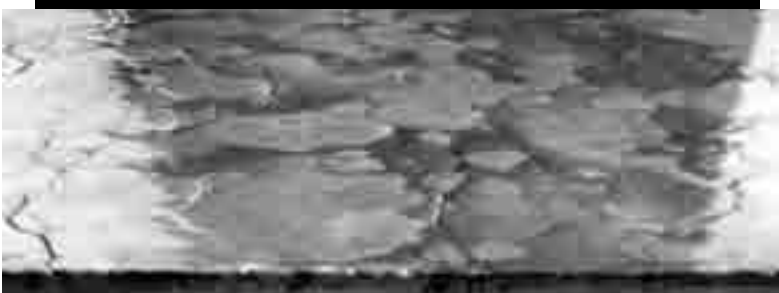
ed ammorbidendo le parti messe in risalto dalla lavorazione precedente.

Questa operazione, al contrario della fiammatura o della sabbiatura, che alterano la colorazione e l'integrità del lapideo, preserva le caratteristiche naturali del materiale anche di basso spessore, (8-10 millimetri) che si presenta con una superficie ondulata proprio come gli elementi atmosferici fanno in natura.

Le parti più morbide vengono scavate più in profondità.

Le parti più dure vengono arrotondate e lisce diventando difficili da sporcare e facili da pulire ed è questa la ragione per cui si stanno affermando negli interni specialmente quelli ad alto calpestio che vedono con il tempo, le zone vicine alle pareti rimanere perfettamente lucide mentre quelle centrali si opacizzano creando una sgradevole sensazione di sporco. Lo stesso discorso vale per altre superfici soggette ad usura, ad esempio piani cucina, banconi bar ecc.

Oltre all'effetto seta e carezza presentati nel corso del Convegno, le spazzole brevettate dalla Tenax permettono di lavorare in maniera selettiva su differenti porzioni della superficie e di ottenere così finiture, decori ed effetti diversi sullo stesso materiale.



Benedetta Terenzi, architetto professionista, docente a contratto presso il Corso di Laurea di Progettazione della Moda della Facoltà di Architettura dell'Università di Firenze intervista il Prof Alessandro Ubertazzi coordinatore dell'incontro.

Benedetta Terenzi: Professore, sappiamo che lei è reduce dell'importante convegno nel quale l'Università di Firenze ha presentato questo nuovo modo di trattare la superficie dei materiali lapidei e delle pietre. Ci vuole spiegare sinteticamente in cosa consiste questo tipo di trattamento.

Alessandro Ubertazzi: Indubbiamente la domanda che lei mi pone è piuttosto interessante perché mi consente di riassumere con parole semplici un'idea che evidentemente contiene anche delle complessità di carattere tecnologico. Tutti coloro che si sono interessati di pietre ornamentali sanno per antica tradizione che, in tutti i secoli, esse sono state lavorate soprattutto per mettere in luce la loro tessitura cromatica, il loro disegno più o meno capriccioso.

Orgoglio dei marmisti di un tempo era appunto la capacità di rendere particolarmente brillante e traslucido il colore di questi materiali, predisponendoli come ricca finitura degli spazi e degli ambienti architettonici di pregio. Ai romani, in particolare, piacevano i giochi cromatici delle pietre lavorate; essi ne apprezzavano la rarità, la capacità di accentuare le caratteristiche espressive di un ambiente, la loro matericità ma anche il colore e la tessitura. In tempi più recenti gli architetti hanno spesso usato i materiali lapidei per sottolineare gli aspetti architettonici dei loro progetti.

Molto spesso l'architettura si è avvalsa dei marmi e delle pietre e quasi sempre, infatti, dove c'è architettura ci sono pietre, ci sono marmi. L'architettura dei tempi trascorsi passava necessariamente attraverso l'utilizzo dei materiali lapidei anche e soprattutto per la loro tendenziale capacità di resistere nei secoli.

Molteplici sono state le tecniche di lavorazione impiegate per valorizzare la superficie delle pietre ma a noi, qui, interessa mettere l'accento soprattutto su quelle relative alla loro valorizzazione negli interni e cioè la lucidatura, la bocciardatura, la sabbiatura e tutti quei procedimenti che hanno abitualmente aggiunto alla superficie segata di una pietra qualche percepibile vibrazione in più, qualche trattamento ulteriore rispetto al puro e semplice piano ottenuto sezionandola.

Pertanto, negli ultimi tempi, in particolare, ma soprattutto nella

Un nuovo procedimento per la diversa finitura delle pietre.

progettazione degli interni, siamo arrivati a desiderare che le superfici avessero una maggiore matericità; in questo senso il brevetto messo a punto dalla Tenax (che ho avuto l'onore di presentare con i miei più vicini collaboratori della Facoltà di Architettura dell'Università degli studi di Firenze) è appunto un procedimento che consente di ottenere dalla pietra tutto ciò che la storia ci ha consigliato di evidenziare ma oltre a questo esso consente di portare alla luce, di far emergere e leggere l'indole della pietra, la sua intima natura. Il procedimento di cui sto parlando (come lei stessa ha riferito nel suo intervento durante il convegno) ha la capacità di conferire una ulteriore desiderabile "tattilità" al materiale lapideo che, così facendo, perde un po' della sua tradizionale e razionalistica freddezza per acquisire invece una palpabilità evidente, una aperta ostentazione della sua struttura interna.

Questo risultato, naturalmente, è stato possibile grazie alle intelligenti intuizioni degli esperti della Tenax che hanno concepito il procedimento brevettato in questione: essi sono riusciti a incorporare (in modo "bilanciato") delle polveri di diamante industriale all'interno di un materiale resiliente e, soprattutto, con questa plastica sono riusciti a realizzare delle speciali spazzole le cui setole avrebbero "accarezzato" le lastre di materiale lapideo nelle ultime fasi della loro rifinitura. In realtà la rifinitura dei componenti predisposti agli usi edilizi e architettonici è un aspetto particolarmente importante che oggi non è né può essere più lasciato al caso o alla semplice sensibilità del marmista ma è, o meglio, dovrebbe essere deciso e verificato dal progettista. In questo senso le lavorazioni in linea che consentono di passare dalle lastre grezze di pietra segata agli elementi finiti e pronti alla posa (come di volta in volta occorre nei diversi cantieri e secondo i diversi progetti degli architetti) viene sottoposta ad alcuni dei trattamenti preliminari caratteristici di quasi tutte le lavorazioni di questo tipo ma, a un certo punto, subentrano delle lavorazioni alternative che riguardano l'aspetto voluto (satinato, levigato, lucidato, ecc).

Nel caso del brevetto Tenax, le ultime mole tradizionali vengono sostituite dalle spazzole brevettate che hanno la capacità di accarezzare fortemente la superficie delle lastre in modo tale da asportare le parti meno dure lucidando (o levigando) il tutto e, in particolare il materiale più resistente. In altri termini, nel tradizionale passaggio attraverso le diverse mole con funzione variamente abrasiva le ultime che occorre tradizionalmente per ottenere le suddette finiture vengono sostituite da un'unica spazzola la quale ottiene, senza additivi chimici o trattamenti particolari (piombatura, trattamento con l'ossalato di calcio) una perfetta lucidatura della superficie accompagnata dalla formazione di una microspazialità che racconta all'esterno la struttura interna del materiale.

Le pietre che sono composte da diversi elementi chimici più o meno cristallizzati si prestano particolarmente bene a questo tipo di trattamento.

B. T.: Professore, ci dica più in particolare a quale tipo di materiale verrà preferibilmente riservato questo tipo di lavorazione.

A.U.: Questa domanda mi permette di dire fin d'ora che praticamente tutte le pietre si avvantaggeranno di questo sim-

patico trattamento che ho chiamato "a carezza" (fra l'altro, i tecnici della Tenax hanno voluto brevettare anche questa espressione particolarmente efficace proprio perché è utile per raccontare l'effetto prodotto da quel trattamento); i materiali adatti allo scopo sono quelli che hanno una struttura interna riconoscibilmente diversa nelle sue parti. Il diamante finemente macinato ha infatti la capacità di asportare praticamente solo le parti relativamente tenere della materia lucidando la superficie sulla quale esso passa fino al punto di evidenziare la conformazione interna del materiale.

B. T.: Professore quale potrebbero essere le prospettive di questo tipo di trattamento in seno al più ampio problema delle finiture che già si conoscono? Le sembra che fosse necessario un nuovo tipo di trattamento?

A.U.: A mio modo di vedere, ben venga qualunque procedimento che si aggiunge ai precedenti conoscendo ampliando le possibilità di scelta per il progettista. Nello specifico caso, siamo di fronte a un procedimento che si distingue fortemente da quelli precedenti introducendo una vera e propria innovazione nel settore, una diversa tipologia di prodotti utili ad arricchire la tastiera a disposizione dei progettisti. Se è vero che, in ogni caso, qualsiasi evoluzione, qualsiasi miglioramento dei procedimenti è auspicabile, l'introduzione di un nuovo procedimento che raggiunge ulteriori obbiettivi e comunque complementari a quelli noti aumenta efficacemente le valenze del progetto inteso come strumento atto a dare risposte corrette ai bisogni dell'essere umano.

B.T.: Professore, mi racconti qualcosa di più circa il motivo per cui la Tenax ha voluto affidare all'Università il compito di raccontare questo tipo di ritrovato, di nuovo procedimento per la finitura della pietra.

A.U.: Effettivamente, la scelta fatta da Tenax di rivolgersi a un personaggio come il sottoscritto (che è un buon conoscitore del settore lapideo) ma, soprattutto, a una struttura universitaria del progetto, a me è sembrato metodologicamente molto virtuosa e significativa.

Credo che, così facendo, questo gruppo multinazionale abbia avuto la sensazione di poter essere più autorevole anche nei confronti dei suoi interlocutori tradizionali.

Esso ha scelto l'università per comunicare il suo brevetto in modo colto; ha cioè voluto valorizzare il suo brevetto e la relativa portata. In effetti credo che a pochi altri esperti del settore sarebbe stato altrettanto facile raccontare, circostanziandolo e conferendogli la dovuta contestualizzazione culturale, quel procedimento: infatti noi viviamo all'interno delle tecnologie e ci occupiamo proprio della valorizzazione di queste con una prospettiva necessariamente avanzata di qualche lustro. In verità, secondo l'antica tradizione della Scuola cui appartengo, credo che l'Università debba avere un rapporto strategico, attivo e fecondo con le Industrie.

In quella interazione ciascuno può e deve trovare il proprio compito: l'Industria presiede alla lavorazione del prodotto e l'Università si occupa della concettualizzazione di alcuni problemi ma anche della formazione di quei tecnici che saranno a loro volta necessari all'interno dell'azienda, in un processo da sempre virtuoso di mutuo scambio e di reciproca interazione.

STONETECH 2008 SHANGHAI

第十五届中国（上海）国际石材产品及石材技术装备展览会

15th CHINA INTERNATIONAL STONE PROCESSING MACHINERY, EQUIPMENT AND PRODUCTS EXHIBITION

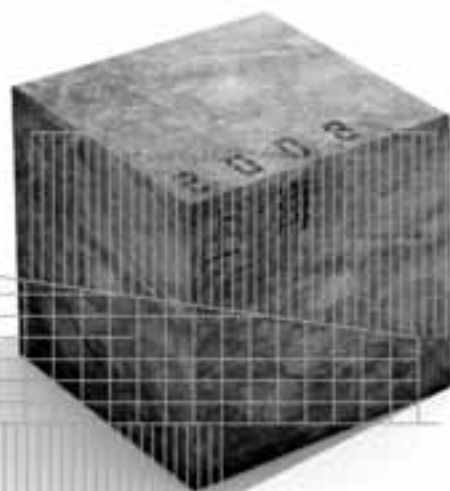
800 Exhibitors

50,000 Trade Visitors

81 Professional Media Partners

Why do people come to visit your stand?

1. Experiencing new trends
2. Fixing reliable products resources
3. Meeting with old friends in the circle



ABIROCHAS



CONFINDUSTRIA
Marmo



ACIMM



上海新国际博览中心

SHANGHAI NEW INTERNATIONAL EXPO CENTRE

2008. 4/ 8 - 11

www.stonotechchina.com



Contact Headquarter

CIEC Exhibition Co., Ltd.
1/F, General Service Building, No. 6
East Beisanhuan Rd., Beijing, China
Tel: +8610 84600319
Fax: +8610 84600325 84600740
luyu@ciec.com.cn
www.stonotechchina.com

Participation Cost

Furnished Stand
(Minimum 12 sqm)
USD330/sqm

Indoor Raw Space
(Minimum 36sqm)
USD306/sqm

Furnished Stand



Packaged Service
(Furnished Stand)

- A. Participation
- B. Catalogue Entry
- C. Panel Wall
- Fascia Board
- 1 Info Counter
- 1 Table
- 4 Folding Chairs
- 1 Waste Paper Basket
- 2 Spot Lights
- Electricity Connection
- Daily Cleaning, Air-Conditioning & Security

Packaged Service
(Indoor Raw Space)

- A. Participation
- B. Catalogue Entry
- C. Daily Cleaning, Air-Conditioning & Security

Overseas Agency

TC&T International Trade Fairs S.r.l.



STONETECH Overseas Partners

Aegean Exporters' Association

ABIROCHAS

Confindustria Marmo- Pietra Naturale

ACIMM

ASSOFOM

Sistema Marmo Italia

Centre Marocain de Promotion des Exportations (CMPE)

Egyptian Exporters Association (Expo Link)

Hellenic Foreign Trade Board (HEPO)

Stone Association of Iran (S.A.I.)

Spanish Natural Stone Federation-FDP



Europe

TC&T Int'l Trade Fairs S.r.l.

Tel: +39 0585 70214

Email: e.baruzzo@tcetsrl.com

CIEC (Beijing)

Tel: +8610 84600319

+8610 84600335

luyu@ciec.com.cn

B.T.: Recentemente ho partecipato al convegno di Finitura & Oltre che si è tenuto a Bergamo. Ricordo che, in quella circostanza, si è discusso circa l'attualità del progetto delle finiture. E' apparso evidente che, nel design di un oggetto, di una cosa, di un mobile come di una macchina, ciò che appare ai nostri occhi in prima istanza è il livello di finitura, di rifinitura dell'oggetto stesso; mi piacerebbe che lei ci informasse su questo concetto in riferimento appunto al brevetto presentato dalla Tenax.

A.U.: Effettivamente il mese scorso a Bergamo, l'importante convegno (organizzato dallo specifico gruppo confindustriale) pose l'accento sul progetto della finitura. In altri termini, gli stessi imprenditori del settore (soprattutto per merito e per bocca del loro presidente Giovanni Bonfiglio) hanno sentito la necessità di chiamare a raccolta gli operatori e stabilire alcune verità fondamentali su questo particolare tipo di attività produttive. In realtà all'interno di quel convegno (del quale, se ben ricordo, lei stessa ebbe il compito di redigere gli atti) si è discusso circa l'opportunità di rispondere sempre più consapevolmente alla necessità (che tutti conoscono) che la finitura di un oggetto, come lei diceva giustamente, sia parte integrante del progetto.

Quando penso a un accendino, a un rasoio, a una sedia e perfino a una automobile, non posso non immaginarli nella loro veste finale, la quale non è e non può essere lasciata al caso: oggi come oggi, con le tecnologie di cui disponiamo, essa è frutto comunque di una precisa scelta tecnologica. Un tempo, con il suo livello di competenza, con la sua bravura personale, l'artigiano rifiniva l'oggetto "a senso", come gli pareva giusto in quel preciso momento.

Oggi il prodotto che esce dall'industria secondo le logiche e secondo l'etica stessa della macchina, deve essere progettato nella sua finitura a tale punto che, come si è ricordato, le teorie contemporanee sul progetto e la stessa legge sul progetto per gli enti pubblici, prevedono che il prodotto debba essere concepito anche nella sua fase di dismissione e nel suo disassembling (smontaggio) a fine utilizzo.

Il progetto non si limita più a proporre una realtà che deve essere attuata, ma deve stabilire come essa potrà essere mantenuta nel tempo, per quanto tempo e quando e come si dovrà provvedere alla sua dismissione. A differenza dei tempi passati, la finitura diventa un momento essenziale del progetto, un momento conclusivo attraverso il quale l'oggetto stesso si potrà rivelare.

Oggi che abbiamo discusso della particolare finitura che è stata introdotta con il brevetto Tenax, in realtà viene messo a disposizione del progettista un nuovo modo di trattare i marmi e le pietre che deve essere compreso e apprezzato, deve essere riconosciuto e richiesto di volta in volta quando gli occorrerà.

B.T.: Professore, che cosa pensa sul futuro di questa finitura che lei stesso ha definito "a carezza".

A.U.: Effettivamente il termine "a carezza" è nato a seguito di una attenta riflessione fatta con il titolare del brevetto; non solo esso (che, come ho detto, è stato anche brevettato) definisce un trattamento "gentile" sul materiale lapideo ma fa riferimento alla tattilità che conferisce alle pietre, al risultato che il trattamento produce sulla pietra. L'aver fatto emergere la sua coloritura, la sua perfetta entità materiale e perfino la struttura di cui la materia è costituita è evidentemente una opportunità interessantissima per i progettisti, un ingrediente in più per il loro repertorio, atto a redigere un progetto sempre più consapevole e degno dell'essere umano.

Verso il futuro con il marchio Pietra Naturale.



IL MARCHIO PIETRA NATURALE: CHI E COSA RAPPRESENTA

E' il simbolo distintivo che identifica la natura autentica delle pietre e delle sue lavorazioni. E' un marchio di qualità pensato e realizzato per garantire e difendere la tradizione di un prodotto italiano, unico al mondo, che costituisce un valore aggiunto nel settore della lavorazione delle pietre. Realizzato da Confindustria Marmo, dall'Associazione dell'Industria Marmifera Italiana e delle Industrie Affini, in collaborazione con le sezioni Marmo di Confindustria, riunisce aziende lapidee di tutta Italia e i maggiori Consorzi del settore con lo scopo di salvaguardare la natura del prodotto e garantire al cliente finale maggiore serietà professionale e qualità produttiva.

A DIFESA DEL NOSTRO PATRIMONIO DEL KNOW HOW PRODUTTIVO DEL SETTORE LAPIDEO ITALIANO

PIU' PARTECIPAZIONE

Aderire al marchio Pietra Naturale significa unire più forze trovare più risorse, avere più voce in capitolo presso le istituzioni pubbliche italiane ed internazionali. La vostra partecipazione importante per rendere più forte il settore e sostenerlo nei competitivi mercati di oggi.

PIU' INFORMAZIONE

Pietra Naturale promuove iniziative strategiche per la diffusione di informazioni e messaggi tra gli affiliati e le istituzioni di settore per creare livelli più omogenei di informazione e sostenere le aziende nella ricerca continua di innovazione.

PIU' CULTURA

Conosciamo veramente tutto della pietra naturale? Forse il settore ne sa molto, ma il consumatore finale si trova sempre di più circondato da proposte e prodotti simili e affini. E' importante quindi aiutarlo a scegliere in modo corretto e consapevole la vera pietra naturale, creando cultura e letteratura favorevole in modo che possa riconoscerne la qualità, la provenienza, il prestigio le lavorazioni e gli autori protagonisti di tali processi.

PIU' VALORE

Il patrimonio lapideo italiano è il più famoso e riconosciuto del mondo, il marchio Pietra Naturale con orgoglio e passione vuole continuare l'affermazione del Made in Italy, dalla creatività al design, dalla qualità delle lavorazioni alle innumerevoli capacità e inventive tecnologiche che vedono l'Italia sempre protagonista nelle grandi opere in pietra naturale.

ACIMM, l'Associazione Italiana dei Costruttori di macchine e Affini e l'ASSOFOM, l'Associazione delle Forniture per marmisti e ITALY FOR MARBLE ne condividono lo scopo



PIETRA NATURALE

via Adda 87 - 00198 Roma
tel 06 8535457 - fax 06 8553132
info@pietranaturale.com



Nelle foto: sopra - gli incontri all'Antolini Luigi che da primo produttore mondiale di marmi e graniti con mille materiali a catalogo diventa anche il primo promotore della preziosità della pietra naturale firmando una pregiata Collezione di gioielli e orologi: materiali plasmati con passione utilizzando alcune delle sue pietre più pregiate come l'Irish Green, il Diaspro Rosso, il Black Beauty, l'Azul Macaubas, il Brèche De Vendome

... sotto - Alla Alberti&Alberti per conoscere altri materiali in esclusiva e le novità del gruppo in continua crescita che comprende le segherie AGV di Volargne Alberti Graniti di Sant'Ambrogio Valpolicella, gli impianti di lucidatura della Alberti & Alberti di Cavaion Veronese e dell'Industria Marmi Alberti di Ala di Trento dove è in funzione un nuovo impianto fotografico posto al termine della linea di lucidatura per garantire la qualità.





Marmomacc international

UNA MARMOMACC DA RECORD PER UN MADE IN ITALY IN CUI CRESCE LA PREOCUPAZIONE

Due considerazioni difficili da abbinare eppure il risultato della 42° fiera del marmo di Verona è proprio questo. A sottolinearlo è Francesco Antolini, contitolare della maggiore impresa mondiale del settore, nel ricordare che dopo un paio d'anni di crisi dovuta alla situazione internazionale e una breve ripresa, si percepisce oggi un nuovo inizio di stagnazione evidenziato soprattutto nella crescente difficoltà di ottenere ordini di alto valore. Il calo riguarda soprattutto

il granito e di conseguenza anche i rapporti tra paesi estrattori e trasformatori come il Brasile grande produttore di materia prima che ha visto calare il suo export verso l'Italia tradizionale paese di lavorazione. Va bene invece il marmo, quindi l'Italia come grande estrattore e trasformatore e lo sarebbe ancor di più se non fosse frenata da una crescente burocrazia che rende impossibile programmare i necessari investimenti per continuare a vincere il confronto internazionale. Questi i risultati dell'Italia alla fiera del marmo di Verona.

A MARMOMACC RECORD FOR A MADE IN ITALY IN WHICH THE WORRY GROWS

Two considerations difficult to bind together, nevertheless the result of 42° Verona stone fair of are just this. To emphasize it is Francesco Antolini, co-owner of the greater world-wide enterprise of the sector, remembering that after a couple of year of crisis due to the international situation and a short recovery, a new motionless beginning is perceived evidenced above all in the growing difficulty to obtain orders of high value. The decrease above all concern the granite and consequently also the relationships between extracting countries and transformers, as Brazil big producer of raw materials that has seen to decrease its export towards Italy traditional transformer country. Marble instead is going well, therefore for Italy, as extracting and transforming country, would be much more important if the country is not refrained from an increasing bureaucracy from that makes impossible to program the necessary investments in order to continue gaining the international competition.



sopra:
Cesare Bellamoli
in alto a sinistra:
Igino Bombana
in basso a sinistra:
Pierluigi Testi

"graditissimi incontri".

La fiera ha avuto come graziosa madrina Silvia Battisti, diciottenne, naturalmente veronese, Miss Italia 2007 che ha tagliato il nastro con il presidente di Veronafiere Luigi Castelletti, l'assessore regionale Giancarlo Conta e l'assessore del Comune di Verona Vittorio di Dio.

Le foto con Miss Italia 2007 sono di Ennevi / Verona





Marmomacc è senza dubbio la manifestazione di settore più importante a livello mondiale con una forte internazionalizzazione. Ai padiglioni 10 e 11, inaugurati lo scorso anno (20mila metri quadrati dedicati ai lavori e al design), si è aggiunto quest'anno il nuovo padiglione 7B, di 13mila metri quadrati per accogliere utensili, abrasivi e prodotti chimici per la lavorazione.

Se Marmomacc è leader internazionale lo deve anche alla sua posizione al centro del principale distretto produttivo italiano composto da 800 aziende con 6.800 occupati e 1,5 miliardi di euro di fatturato più rilevante e perchè ha continuato a crescere attraverso iniziative specifiche nel campo della progettazione e del design e su questo è anche intervenuto il Presidente di Confindustria Marmo: Cesare



Fiera Verona ha ospitato presso il Centro Servizi Marmo la conferenza stampa di Sistema Marmo Italia, il nuovo organismo che riunisce Confindustria Marmo ad altre 13 Associazioni territoriali e alle Associazioni della tecnologia italiana. Obiettivi, attori, istituzioni, le funzione e ruoli presentati da Cesare Bellamoli Presidente CONFINDUSTRIA MARMO; Filiberto Semenzin Presidente Distretto del marmo e delle pietre del Veneto; Giuliano d'Angioli, Presidente Cosmave; Giancarlo Lazzaroni Presidente Italy for Marble sul come fare accettare un valore aggiunto del "Made in Italy" e trasformarlo in vantaggio per le aziende. Con Sistema Marmo Italia nasce un nuovo modo di comunicare tra gli attori protagonisti di tutto il settore lapideo italiano. Lo scopo è di mettere insieme l'esperienza di tutti, e renderla disponibile e usufruibile per ciascuno, ai fini di una migliore progettazione e impiego dei materiali lapidei, in Italia e all'estero.



Come ogni anno presentata alla Marmomacc la nuova edizione di **STONE** il repertorio economico mondiale del settore lapideo curato come sempre dal dott. Carlo Montani.

Il volume di 278 pagine ricco di testi e tabelle in italiano e inglese può essere richiesto Business Media - il Sole 24 ore
tel. 0546670411
fax 0546660440
e.mail: info@faenza.com



Bellamoli che ha messo l'accento sulla necessità di legare il comparto marmo-lapideo al made in Italy, comunicando anche in questo campo la ricchezza e la fantasia dello stile di vita italiano.

"Possiamo competere sul mercato globale", ha aggiunto, "solo facendo conoscere la nostra abilità e i nostri prodotti in tutti i mercati, e agendo sulla leva promozionale. La richiesta di prodotti italiani è in aumento e dobbiamo essere bravi e capaci nel confronto con la concorrenza".

Grande spazio anche per la cultura all'interno di Marmomacc grazie alla sezione "Marmo Architettura e Design", che hanno proposto una serie di iniziative sull'utilizzo della pietra nella architettura contemporanea e un percorso segnalato tra gli stand delle aziende, le quali, da questa edizione, hanno cominciato a collaborare con studi di progettazione e interior design.

In questo ambito si inquadra la mostra dedicata al Premio Internazionale Biennale Architetture di Pietra, massimo rico-

noscimento mondiale per i progettisti che impiegano materiali lapidei. Giunto alla 10ª edizione l'"International Award Architecture in Stone" di quest'anno si è scostato dalla ricerca di prodotti architettonici di successo, ossia da opere già sotto la luce dei media preferendo far conoscere e valorizzare esperienze "periferiche" rispetto al baricentro dello star-system, ma significative di una cultura della pietra che si sviluppa localmente sapendo coniugare linguaggi architettonici contemporanei.

"Architettura e Design" altro concorso in questo caso dedicato al design apre una nuova sezione della Marmomacc. Sostenuto da dieci aziende già storicamente espositrici, leader e pioniere al tempo stesso e da dieci importanti "La leggerezza del marmo" il tema scelto per l'edizione 2007.

E' una bella sfida la leggerezza, e non solo alla legge di gravità. Per il marmo, che fa i conti tutti i giorni con il proprio peso specifico, la leggerezza può diventare un errore, un'ossessione, ma anche un'aspirazione.

LA FIERA DI VERONA IN NUMERI

Sempre più internazionale la 42ª edizione della fiera del marmo di Verona con un incremento di visitatori esteri del 6%, pari a oltre 26mila dei circa 65mila totali (+ 4%). 1.510 gli espositori provenienti da 50 Paesi (+ 4% sul 2006), dei quali la metà esteri distribuiti su una superficie netta che supera i 76mila metri quadrati (+ 5,5%). La notevole affluenza estera dimostra il ruolo mondiale della Marmomacc per la promozione di un settore che in Italia conta più di 11mila imprese con 60mila addetti che producono un giro d'affari superiore ai 4 miliardi di euro all'anno. In questo grande contenitore internazionale sono ampiamente emersi i grandi valori estetici delle pietre di tutto il mondo dove si è inserito un nuovo valore aggiunto fornito dal design magistralmente interpretato dalle molte imprese italiane che sanno unire la fantasia alla moderna tecnologia. Sempre in termini estetici anche l'inaugurazione della fiera che ha visto quest'anno come protagonista assoluta Silvia Battisti, la diciottenne veronese, eletta recentemente Miss Italia 2007. Un gran bel vedere dunque di marmi, macchine ed altro come risulta dalle espressioni di alcuni volti noti del settore.

THE VERONA FAIR IN NUMBERS

More and more international the 42ª issue Verona stone fair with an increment of foreign visitors of 6%, equal to approximately beyond 26000 of the totals 65000 (+ 4%). 1.510 the exhibitors coming from 50 Countries (+ 4% on 2006), half of which foreigners, distributed on a clean surface beyond 76mila square meters (+ 5.5%). The remarkable foreign affluence demonstrates the world-wide role of Marmomacc for the promotion of a field that in Italy counts more than 11000 enterprises with 60000 assigned that produce a yearly turnover of beyond 4 billions of euro. In this big international container the great world-wide aesthetic values of stones are emerged, and Italy have participated with its design skillfully interpreted from the many Italian enterprises that unit the fantasy and the modern technology. Always in aesthetic terms the opening of the fair has seen this year as protagonist Silvia Battisti (18), Miss Italia 2007 recently elected. Large and beautiful view of marbles, machines and other as it turns out from the expressions of some famous faces of the field.



A MARGHERITA PELLEGRINI UN PREMIO SPECIALE DI DONNA DEL MARMO

Sempre più donne alla guida delle imprese del settore marmo-lapideo in Italia. Si calcola, infatti, che le aziende guidate da imprenditrici rappresentino oltre il 20 per cento delle 11mila imprese del comparto italiano. Il dato è stato reso noto nel corso del convegno promosso dall'Associazione nazionale "Le donne del marmo", la cui costituzione è avvenuta durante la scorsa edizione di Marmomacc.

E proprio in rappresentanza dell'universo femminile, l'associazione ha assegnato uno speciale riconoscimento alla carriera a Margherita Pellegrini, della Pellegrini Meccanica di Verona, nota impresa produttrice di impianti di estrazione e lavorazione delle pietre naturali.

Margherita Pellegrini ha lavorato nell'impresa di famiglia fin dal 1951 insieme al marito Marco Terzo Pellegrini, Presidente Onorario dell'ACIMM, diventando un punto di riferimento per l'attività. La sua presenza costante e continua nell'imprenditoria lapidea le è valso questo premio da parte dell'associazione, il cui obiettivo è di valorizzare il ruolo delle donne all'interno del sistema marmo-lapideo nazionale. Il premio è stato consegnato dal presidente di Veronafiore Luigi Castelletti e dall'assessore comunale Federico Sboarina.

ACIMM

ABRASIVI METALLICI INDUSTRIALE Spa - Desio Mi
BISSO F.Lli Srl - Ferrada Di Moconesi Ge
BRETON Spa - Castello Di Godego Tv
COMANDULLI Srl - Castelleone Cr
MARCHETTI Officine Spa - Avenza Carrara Ms
MARMI LAME Srl - Massa
MONTRESOR Srl - Villafranca Vr
OLIFER ACP Spa - Odolo Bs
PEDRINI Spa - Carobbio Degli Angeli Bg
PELLEGRINI MECCANICA Spa - Verona
PERISSINOTTO Spa - Vimodrone Mi
SABA Srl - Limbiate Mi
SEA Utensili Diamantati Spa - Cadelbosco Sopra Re
SPALANZANI Snc - Modena Mo

ASSOFOM

BELLINZONI Srl - Pero Mi
CAGGIATI Spa - Colorno Pr
FIDAL ABRASIVI Srl - Dogana Di Ortonovo Sp
GENERAL INDUSTRIA CHIMICA - Modena Mo
IMPA Spa - Refrontolo Tv
INDUSTRIAL CHEM ITALIA Srl - Capezzano Pianore Lu
KUNZLE & TASIN Spa - Cinisello Balsamo Mi
MAPEI- Milano MI
SUPERSELVA Srl - Selva Di Progno Vr
TENAX Spa - Volargne Vr
UDIESSE Srl - Montignoso Ms
VEZZANI Spa - Quattro Castella Re
VITREX Spa - Cambiago Mi
WSP Water Jet S.P. - busto Garolfo Mi
ZEC Spa - Cinisello Balsamo Mi

ASSOMARMISTILOMBARDIA

3 ESSE GRANITI snc - OLTRONA SAN MAMETTE CO
ALIMONTI GOTTARDO srl - ROMANO DI LOMBARDIA BG
ARCA MARMI srl - APRICENA FG
AT MARMO SERVICE srl - MILANO MI
B&B BIAGETTI & C snc - MILANO MI
BALZARINI FILIPPO di Lucia Balzarini & C. snc - GAZZADA
SCHIANNO VA
BELLINZONI srl - PERO MI
BELLONI MARMI di Sala - MULAZZANO LO
BERGAMINELLI CAMINETTI srl - BERGAZZO CON FIGLIARO CO
BERGAMO STONE srl - BERGAMO BG
BONACINA F.Lli snc - INVERIGO CO
BORCHIA sas di Montagna Franco & C. - CORNAREDO MI
BRIANZA GRANITI sas - CASSAGO BRIANZA LC
BRIANZA MARMI srl - LENTATE SUL SEVESO MI
CALCINATI LINEA MARMO snc - CUSANO MILANINO MI
CALVASINA spa - VALMADRERA LC
CANTAMESSA FRATELLI spa - ENDINE GAIANO BG
CASATI F.LLI snc - SEREGNO MI
CAVE BONOMI snc - CUASSO AL MONTE VA
CAVE GIOVANNA Srl - DOMODOSSOLA VB
CBM Sa Cave Broccatello Macchiavacqua - ARZO CH
CITTERIO MARMI snc - CONCORREZZO MI
CMC CAPUZZO - CADORAGO CO
COGEMAR SRL MARBLE & GRANITE - MASSA MS
CONSORZIO ARTIGIANI CAVATORI DELLA VALMALENCO snc -
CHIESA IN VALMALENCO SO
CONSORZIO CAVATORI CREDARO Srl - CREDARO BG
COOPERATIVA SAN PANTALEONE Srl - BRANZI BG
CORTI MARMI snc - COMO CO
CREDARO PIETRE Srl - CASTELLI CALEPIO BG
CRESPi Pavimenti spa - LISCATE MI
CRIPPA EVERARDO srl - BARZANO LC
DAZZINI MACCHINE Srl - CARRARA MS
DELL'ERBA GIUSEPPE snc - LENTATE SUL SEVESO MI
DOMO GRANITI spa - TRONTANO VB
DONATONI OFF. MECC. Srl - PONTON DOMEGLIARA VR
F.LLI FERRARIO Sas - MERATE LC
FILIPPEDDU MARIO CAVE - DOMODOSSOLA VB
FRIGERIO RENZO snc - MILANO MI
GAGLIARDI Studio Scultura - SAN VITTORE OLONA MI
GAITI GIANNI Srl - LEMIGNANO DI COLLECCHIO PR

GALIMBERTI ROMOLO srl - GERENZANO VA
GAMBA CLAUDIA & C snc - PIAZZA BREMBANA BG
GARBAGNOLI MARMI di L & G snc - PINAROLO PV
GEBEL Srl - FINO MORNASCO CO
GEBEL Srl Cava Porfido Rosso - CUASSO AL MONTE VA
GEIMAR Srl - TAVAGNASCO TO
GHILARDI ANGELO Srl - MOZZANICA BG
GIACOMINI COMM. ALBERTO spa - PIEDIMULERA VB
GRANITI MARMI AFFI Srl - RIVOLI VERONESE VR
GUBERT G. Levilucidatura marmi - CORBETTA MI
IDM Industria del Marmo Srl - SARNICO BG
JEMAX snc - MEDIGLIA MI
JOLLY snc Levilucidatura Marmi - PIZZIGHETTONE CR
L'ARTIGIANAMARMO snc di LT & GG Fucile - MILANO MI
LA SAN GIORGIO dei F.Lli Pecis srl - ZANDOBBIO BG
LANZENI MARIO srl - BRIGNANO G DOADDA BG
LASA MARMO spa - LASA BZ
LOMBARDA GRANITI Pietre Porfidi srl - BESOZZO VA
MANINI & SBAFFO snc di Romolo Manini - PREMOSELLO CHIOVENDA VB
MARINI MARMI srl - CASTRO BG
MARMI ACQUAVIVA srl - PADERNO DUGNANO MI
MARMI BASSANI snc Franco Bassani - GALLARATE VA
MARMI FAEDO Spa - CORNEDO VICENTINO VI
MARMI LODI srl - S MARTINO IN STRADA LO
MARMI MAURI di Bigli A & C sas - MILANO MI
MARMI MONITILLO FRANCESCO - ALTAMURA BA
MARMI ROMANO di Romano Renato - TREZZANO SUL NAVIGLIO MI
MARMIPEDROTTI GRANITI spa - CHIESA IN VALMALENCO SO
MARMO UNO sas - MILANO MI
MARMOGRAF srl - CISLIANO MI
MARMOLANDIA sas - BRUGHERIO MI
MASTER DIAMOND snc di Cattaneo - DESIO MI
MENICHINI ALBERTO - ZELO SERRIGONE MI
MGE srl - S. ANGELO LODIGIANO LO
MGS srl - FUSINE SO
MILMAR sas - BOVISIO MASCIAGO MI
MONCINI F.LLI srl - MILANO MI
MUM Macchine Usate Marmo - CESANO BOSCONI MI
NATTA GRANITI snc - DERVIO CO
NAVONI DANTE snc - CERNUSCO SUL NAVIGLIO MI
NEW INDIAN - RESCALDA di RESCALDINA MI
NUOVA F.LLI DANZI SNC - CLIVIO VA
NUOVA MG V srl - CANZO CO
NUOVA SERPENTINO D'ITALIA spa - CHIESA IN VALMALENCO SO
ODIZIO POSATORI Srl - MOZZANICA BG
OLTREPO' MARMI srl - CORNALE PV
OTTOLINA ENRICO snc - NOVA MILANESE MI
PABEL snc - ORNAVASSO VB
PAGANI MARMI EREDI di Cesare e Alberto snc - CESANO MADERNO MI
PAGANONI GRANITI snc di G. Paganoni & F.Lli - CAIOLO SO
PARIFUR srl - MILANO MI
PEDRETTI GRANITI srl - CARISOLO TN
PERFETTI MARMI & GRANITI Srl - RHO
PIASTRELLIFICIO CAROBBIO sas - CAROBBIO DEGLI ANGELI BG
PIETRA DI SARNICO CAVE snc - PARATICO BS
PIETRA DI SARNICO OROBICA Srl - GANDOSSO BG
PLM snc di Petrerà & C. - CERMENATE CO
PORRO F.LLI Srl - BOVISIO MASCIAGO MI
PUSTERLA & RONCHETTI snc CAMERLATA CO
RAMELLA GRANITI srl - CASTELLETO CERVO BI
RASTONE spa - BARBATA BG
RIGO MARMI srl - MILANO MI
ROSSETTI CLEMENTE sas - LAINATE MI
SALA MARMI di Sala Lorenzo & C. snc - MONZA MI
SANTA MARGHERITA Spa - VOLARGNE VR
SARGOBERG srl - TRESORE BALNEARIO BG
SCHENA ARTE MARMO Srl - SONDRIO SO
SEMEA sas - PIAZZA BREMBANA BG
SERPENTINO e GRANITI srl - CHIURO SO
SIGMA Sas - PERO MI
SIRONI ERNESTO di Davide Sironi - MONZA MI
SOLMAR SPA - CANTU' CO
SONZOGNI F.LLI MARINO E MARCO snc - ZOGNO BG
STC GRANITI MARMI PIETRE srl - BAREGGIO MI
TAGLIABUE srl di G Tagliabue & C. - SARONNO VA
TECNO MARMI srl - BRUGHERIO MI
TERUZZI MARMI sas di Teruzzi Alberto e C. - LENTATE SUL SEVESO MI
TF LAVORAZIONE MARMI - ASOLA MN
TIRONE EDILIZIA Sas - MILANO MI
TREU IVANO M. Leviposatura - SETTALA MI
VALENTINO MARMI E GRANITI Srl - STALLAVENA DI GREZZANA VR
ZAFA srl - TORRE S. MARIA SO

informazioni

02.939.00.740

02.939.00.750

02.939.01.041

fax

02.939.00.727

02.939.01.780

159 imprese per ogni soluzione

PIEDRA⁰⁸

VII SALONE INTERNAZIONALE DELLA PIETRA NATURALE
7TH INTERNATIONAL NATURAL STONE FAIR



7-10 maggio/may
2008

MADRID,
SPAGNA/SPAIN



IFEMA CALL CENTRE

INTERNATIONAL CALLS
(34) 91 722 30 00

FAX: (34) 91 722 57 88

IFEMA
Feria de Madrid
28042 Madrid
Spain

pedra@ifema.es

www.piedra.ifema.es



WORLD ROC EXPO 2008

Parc des Expositions Montpellier - France

27 / 28 / 29 mars

5^{ème} Salon International de la Pierre

**WORLD
ROC
EXPO**

**Le rendez - vous
incontournable
de la profession !**

www.worldrocexpo.com



Le Parc Expo



Montpellier



TechniPIERRE

2008 11^e EDITION

THE BENELUX NATURAL STONE EXHIBITION

10 > 13 April 2008

LIEGE EXHIBITION CENTRE | BELGIUM



Get one step ahead...

• 180 COMPANIES EXHIBITING
INCLUDING 100 FOREIGN COMPANIES

• 10 COUNTRIES REPRESENTED

• 15 000 M² OF EXHIBITION SPACE

• 10 000 BUSINESS VISITORS

www.technipierre.be

☐ I wish to receive informations to exhibit.

☐ I wish to receive _____ invitations to visit TechniPIERRE exhibition.

Name or company name _____ Contact person _____

Address _____

Postcode _____ Town _____ Country _____

Tel _____ email _____

Return this document by fax to +32 (0) 4 227 18 95

or contact us by mail to technipierre@fil.be

EDIL 2008

22^a
edizione

DAL 3 AL 6 APRILE

FIERA BERGAMO

ENTE FIERA
PROMOBERG

Orari

giovedì - venerdì

10:00 / 19:00

sabato - domenica

9:00 / 19:00

INFO

035 32.30.913

035 32.30.914

www.promoberg.it

edil@promoberg.it



SABATO 5 E DOMENICA 6 APRILE UN COMODO E GRATUITO SERVIZIO NAVETTA TI PORTERÀ DIRETTAMENTE IN FIERA, DAL PARCHEGGIO DELL'AEROCUB E DAL PIAZZALE CELADINA!

INTERO € 6,00 - Parcheggio € 2,00

“XIII Relazione sullo stato della montagna italiana - 2007”

Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro

L'avvio della XV Legislatura ha dato luogo, nell'anno di questa XIII Relazione, ad alcuni cambiamenti e altri, anche più rilevanti, sono in corso di discussione in Parlamento, tali da cambiare completamente l'assetto istituzionale della montagna italiana e i suoi punti di riferimento. Va comunque detto che purtroppo non è ancora stata fatta chiarezza su chi e con quali strumenti si debba operare per uno sviluppo equilibrato di questo territorio.

Il passaggio del Comitato Tecnico Interministeriale per la Montagna (CTIM) dal Ministero dell'Economia e delle Finanze alla Presidenza del Consiglio dei Ministri a seguito del CIPE era stato visto, in un primo momento, con favore sembrando che si avocasse così al più alto livello dell'esecutivo il coordinamento delle politiche in materia.

D'altra parte, l'istituzione di un Dipartimento per gli Affari regionali con delega per la montagna ha dato al Ministro poteri e competenze in relazione agli Enti locali fin qui preposti al governo della montagna.

La Relazione, resa annualmente ai sensi del co. 4 art. 24 della legge 97/94, si sviluppa in cinque capitoli e in circa 300 pagine. Nei primi due si dà conto delle politiche e degli interventi delle Amministrazioni regionali e locali (Cap. I), delle Amministrazioni e degli Organi centrali dello Stato (Cap. II). In quest'ultimo anche il CNEL, come consuetudine, informa sulle attività svolte in corso d'anno “a sostegno di uno sviluppo sostenibile, programmato e partecipato”. Il Capitolo III è dedicato all'Unione europea, relativamente alle azioni che anche indirettamente hanno ripercussione sui territori montani. Con lo stesso criterio è costruito anche il capitolo successivo (IV), che amplia a livello internazionale la disamina delle iniziative riguardanti i territori montani, con riferimento alla Convenzione internazionale per la protezione delle Alpi sotto gli aspetti climatici e culturali.

Nell'ultimo, infine, si illustrano le iniziative di ricerca, innovazione e informazione.



Non è questa la sede per entrare nel merito dell'assetto attuale, non fosse altro perché non è ancora possibile intravedere la conclusione del processo in corso e l'iter legislativo delle varie proposte di legge presentate in Parlamento, anche di revisione parziale o totale della legge 97/94, e degli articoli inseriti nel disegno di legge finanziaria 2008.

Tuttavia, il CNEL rileva come il perdurare della situazione di incertezza non può che nuocere anche per gli esistenti molteplici centri di competenza in materia.



La struttura della Relazione non è cambiata rispetto agli ultimi due anni e questo era stato esplicitato fin dall'inizio dal rinnovato CTIM. Va pertanto in primo luogo rilevato che oggi, a distanza di tredici anni dalla sua prima edizione, la Relazione ancora non è in grado di raggiungere gli obiettivi inizialmente individuati, ad esempio, fornire una informazione comparata delle diverse politiche regionali.

Tuttavia, si può dire che la collaborazione con tutti i soggetti, che a diverso titolo hanno a che fare con la montagna, si è consolidata e offre uno spaccato informativo di grande interesse per le diverse modalità con cui si sta dando fattiva attuazione alla legge 97/94 nelle politiche nazionali e nelle diverse realtà regionali e locali. D'altra parte, e forse proprio per questo dato positivo, il CNEL vuole sottolineare l'impor-

tanza di andare oltre e di migliorare qualitativamente l'offerta informativa, da un lato, e, dall'altro, sente l'esigenza di veicolare attraverso la Relazione – pur senza tradire la funzione di quest'ultima – suggerimenti e proposte, e, soprattutto, di cogliere l'occasione per una discussione parlamentare.

Proprio i contributi prodotti dalle Regioni, così ricchi di informazioni dettagliate e di spunti di riflessione, fanno emergere con evidenza, più di altre parti del documento la necessità di rivederne l'impostazione.

Probabilmente per procedere positivamente in questa direzione occorre ricordare quale funzione la legge 97/94 voleva affidare alla Relazione. Come il CNEL ha avuto modo più volte di ribadire in questi anni, l'obiettivo principe che il legi-



slatore voleva raggiungere era non solo e non tanto fornire al Parlamento e al Governo elementi di informazione aggiornata su un territorio così vasto e così importante per gli equilibri sociali, economici e ambientali del nostro Paese, ma soprattutto organizzare questa informazione nell'intento di ricavarne suggerimenti concreti per l'attivazione di politiche mirate, per spostare risorse verso le zone più svantaggiate, per individuare i processi in corso da aiutare, e per stimolarne di nuovi in chiave di crescita economica. Se questo era l'obiettivo, si può affermare che con la XIII Relazione se ne è raggiunta solo la prima parte, mentre risulta sempre più indispensabile, anche alla luce del nuovo quadro istituzionale, sviluppare la seconda finalità.

Avere a disposizione ordinati flussi informativi (raccolta, elaborazione, analisi e distribuzione) costituisce un supporto conoscitivo indispensabile per il monitoraggio delle dinamiche evolutive del "sistema montagna" e per contribuire a una visione organica e condivisa in grado di indirizzare in modo coordinato le scelte politiche e programmatiche.

La diversità delle montagne italiane – dovuta al loro assetto geografico e idrogeologico che ne costituisce l'attrattiva principale – va a sommarsi, in ragione del mutato quadro istituzionale, alle differenziazioni regionali e locali rispetto all'approccio programmatico e amministrativo, determinando la necessità di compiere un maggior sforzo di illustrazione e analisi di dati e informazioni aggiornate per offrire un quadro sintetico, ma al tempo stesso esaustivo, delle realtà regionali e locali.

Occorre pertanto sviluppare un percorso di sistematizzazione dei flussi informativi orientato verso un duplice obiettivo:

1. a livello nazionale, disporre di una base conoscitiva il più possibile omogenea, offrendo un quadro sistematico, integrato e armonizzato dei dati e delle informazioni provenienti da fonti diverse per consentire l'individuazione di linee guida e politiche di rete e di sistema (interventi strutturali e di settore);
2. a livello territoriale, offrire una base conoscitiva il più possibile disaggregata rispetto al dato regionale e nazionale, sviluppando analisi territoriali con il coinvolgimento degli enti locali, delle parti sociali e degli altri attori dello sviluppo locale per consentire l'individuazione di interventi mirati sul territorio.

A tal fine, è opportuno porre correttivi agli elementi di criticità che si frappongono all'individuazione di un coordinamento strategico capace di dare conto delle diversità presenti sul territorio, offrendo, al tempo stesso, un quadro organico del sistema montagna e tenendo conto delle interferenze ed externalità con altri settori e territori.

Dal punto di vista metodologico, occorre evidenziare elementi di rilevazione univoci volti a offrire un quadro dinamico della montagna nelle diverse realtà territoriali e di cogliere i mutamenti in corso rispetto all'assetto istituzionale e alle dinamiche sociali, economiche e ambientali.

Si presenta allora la necessità di arrivare a una puntuale definizione di:

- fonti di dati dirette (fonti amministrative; analisi di settore; Istat; indagini mirate etc.) e indirette;
- periodizzazione (in raccordo con le fonti di dati istituzionali, con la programmazione regionale e locale etc.);
- elementi di tipo istituzionale/amministrativo quali:
 - l'assetto istituzionale/amministrativo (competenze dell'assessorato regionale/provinciale; altri organismi preposti);
 - la legislazione regionale (livello di decentramento delle funzioni);

- il ruolo-funzioni e consistenza delle comunità montane a livello regionali;
- gli atti di programmazione (regionale – provinciale);
- gli elementi di bilancio (fondi regionali, nazionali, investimenti privati/banche etc.);
- indicatori sociali, economici e ambientali (es. montagna/distretti industriali; montagna/turismo; montagna/energia; ruolo multifunzionale e integrato);
- externalità negative a carico della collettività (es. dissesto idrogeologico/spopolamento; perdita di identità culturale, del valore patrimoniale locale/piccole comunità locali; mestieri/artigianato e grande impresa; agricoltura-pesca; degrado ambientale/qualità della vita; energia)

Una volta stabilite le tipologie di dati necessarie e il grado di disaggregazione "possibile" oltre che auspicabile, andrebbero identificati i soggetti responsabili della raccolta dei dati sul territorio e quelli responsabili dell'elaborazione e del monitoraggio, pervenendo così pienamente all'obiettivo voluto dal legislatore, come già sottolineato.

A opinione del CNEL, il CTIM potrebbe prevedere un Gruppo di lavoro per elaborare uno schema univoco dei dati che sarebbe opportuno raccogliere, avendo al suo interno le competenze statistiche (ISTAT) e quelle "istituzionali" (Amministrazioni centrali, Regioni, Uncem) necessarie allo scopo. Il CTIM potrebbe, poi intervenire nella fase di monitoraggio offrendo proprio attraverso la Relazione annuale dati confrontabili di anno in anno, dai quali ricavare informazioni circa i trend in corso, la distribuzione delle risorse, il loro utilizzo, i progetti attivi sul territorio, gli organismi e gli strumenti adottati per rendere più produttivi gli interventi.

Uno schema, che organizzi i dati e le informazioni, consentirebbe al Parlamento di discutere di eventuali linee guida e di indirizzo avendo chiari i flussi di risorse che vanno alla montagna italiana, i settori sui quali intervenire e i settori da abbandonare. Se il Parlamento assumerà questo impegno, probabilmente potrà assumersi più agevolmente anche il compito di mettere ordine nel coordinamento delle politiche di e per la montagna.

Il metodo della concertazione sociale e la nuova programmazione regionale europea

La connessione tra realtà montane e sostenibilità dello sviluppo fa emergere elementi di "modernizzazione" della risorsa montagna che rafforzano la necessità di una più stringente relazione con le politiche di coesione sociale e territoriale orientate verso un processo di sviluppo globale più consono alla situazione attuale, riconoscendo la multifunzionalità e il carattere polisettoriale e diversificato dell'economia montana.

Com'è noto, anche per la montagna si assiste a una inversione del modello che non favorisce più l'irradiazione dell'alto delle politiche, ma richiede una spinta dal basso per far funzionare la complessa macchina delle sinergie tra montagna e altri ambiti di intervento per lo sviluppo economico e sociale del territorio (dal modello top-down al modello bottom-up).

Questo nuovo approccio è stato peraltro fatto proprio dalla programmazione regionale europea 2007-2013, che ha invitato tutti gli Stati a presentare il Quadro Strategico Nazionale (QSN) orientato al pieno riconoscimento e valorizzazione del territorio come risorsa da esaltare, potenziare e su cui investire. Un cambiamento di tendenza, che incardina gli strumenti di politica economica nei sistemi territoriali; una rinnovata centralità delle risorse territoriali, che poggia sulla capacità di ogni realtà locale di perseguire gli obiettivi programmatici.

Il pieno riconoscimento e valorizzazione dei territori montani, esaltandone tutte le potenzialità, evidenziano la necessità di investire su tali realtà come vettori per lo sviluppo di vantaggi competitivi del sistema Paese basati sulle risorse endogene.

Spostando l'attenzione dai singoli settori produttivi al territorio, si modificano radicalmente le stesse finalità e modalità dell'intervento pubblico volto a favorire la progettualità e l'innovazione, l'accelerazione della spesa e il monitoraggio degli interventi. Occorre, in altri termini, dare avvio a un cambiamento nel metodo di formazione e di gestione delle politiche, orientato alla messa in atto di processi di programmazione flessibili sul territorio, che consentano di valorizzare le risorse locali in un quadro di maggiore integrazione tra sistemi regionali e locali.

Si tratta pertanto di sperimentare nuovi strumenti di intervento, attivando una rete di relazioni tra le diverse componenti capace di organizzare gli interventi stessi di programmazione e di gestione per lo sviluppo e prevedendo anche meccanismi di concertazione pubblico-privato.

Rafforzare i fattori endogeni di competitività richiede in primo luogo di riqualificare il ruolo dei soggetti istituzionali e non, presenti sul territorio: un coinvolgimento attivo e diretto non solo dei livelli di governo territoriale ma anche delle stesse collettività locali, degli operatori privati e pubblici e delle parti sociali in generale.

Appare evidente che un approccio del genere richiede l'impegno comune di tutti i diversi livelli di governo, a condizione che esso rappresenti un traguardo importante e condiviso a partire dall'ente Regione che è l'istituzione titolare della programmazione economica nonché della funzione legislativa, peraltro condizionata dalle competenze in termini di amministrazione attiva dei Comuni e dal ruolo strategico per lo sviluppo dei sistemi locali attribuito alle Province.

In attesa che si arrivi a una maggiore chiarificazione circa le funzioni attribuite ai diversi attori, a partire dalle Comunità Montane, quello che interessa sottolineare è che le scelte operate nelle diverse realtà regionali e locali – a cui si sta pervenendo con tempi e modalità differenziate – siano ispirate da un modello di sviluppo basato, in ottemperanza al dettato costituzionale, sulle risorse endogene, attraverso:

1. la ricerca dei possibili legami di collaborazione, di cooperazione e di coesione fra i molteplici soggetti economici e sociali, al fine di sviluppare una filiera "produttiva" e "istituzionale" che non lasci spazio a sprechi né in termini di materie prime, né in termini di risorse;

2. lo sviluppo di una nuova capacità di partecipazione alla realtà delle questioni economiche e sociali attraverso il sostegno ai processi di partenariato sociale e il maggior coinvolgimento delle forze economiche e sociali presenti nelle singole aree;

3. il sostegno e l'incentivazione del metodo della concertazione locale nella programmazione degli interventi, in grado di intervenire con efficacia nei processi di autoorganizzazione dei sistemi territoriali produttivi;

4. la messa in atto di progetti di sviluppo territoriale integrati e coerenti con i vari altri strumenti di politica economica e sociale.

Proposte del CNEL

A partire da quanto sin qui illustrato, il CNEL ritiene di dover ribadire e avanzare alcune proposte che aiutino la riflessione delle autorità competenti e, in primo luogo, forniscano al Parlamento, cui è destinata la Relazione, l'occasione per una discussione approfondita, premessa per un nuovo intervento regolatore dello Stato.

La prima proposta, riguarda direttamente l'impostazione della Relazione e la sua attitudine a dare una rappresentazione esauriente della montagna italiana.

E' necessario, pertanto, dare sistematicità e omogeneità alla raccolta dei dati e conseguentemente monitorarne nel tempo gli andamenti, avvalendosi di tutte le competenze disponibili attraverso gli Uffici delle Regioni e l'ISTAT.

Occorre che la Relazione assuma una funzione di osservatorio nazionale sulla montagna che – a partire da dati e informazioni sintetiche, e al tempo stesso esaustive, circa le dinamiche in atto nelle diverse realtà montane – costituisca una base conoscitiva condivisa e divenga strumento propositivo al servizio di tutti gli attori preposti al governo della montagna.

Nel disegno di legge finanziaria, in corso di discussione al Parlamento, come già in quello precedente, all'art. 13 "Comunità montane: razionalizzazione e contenimento dei costi" vengono ridefinite le Comunità montane e viene dato mandato alle Regioni di individuarle e di adottare le necessarie misure normative.

Al riguardo, il CNEL ribadisce quanto già espresso nel precedente testo di Osservazioni e Proposte, ritenendo opportuno che un argomento così articolato e delicato meriti una valutazione organica da parte dei decisori politici proprio al fine di dare un "governo" anche diverso dall'attuale, ma tale da rispondere con efficienza ed efficacia ai bisogni delle popolazioni e dei territori montani. Si ritiene pertanto necessario arrivare quanto prima ad una riconsiderazione – in ragione degli assetti odierni – del rapporto tra Comuni e Comunità Montane e gli altri livelli di governo del territorio che, riorganizzando il sistema eviti sovrapposizioni, conflitti di competenza e duplicazione dei modelli istituzionali, e che, diversamente, consolidi in termini di sostanziale rappresentatività il valore fondamentale e collettivo dello sviluppo montano.

Una posizione che nasce dal convincimento che sia indispensabile il mantenimento a livello nazionale di un nucleo di norme di principio e di indirizzo che costituiscano la disciplina di riferimento generale e omogenea per lo sviluppo delle zone montane, in quanto valore collettivo per il Paese (art.44Cost.), anche al fine di contenere la crescente atomizzazione e parcellizzazione delle singole realtà.

Il CNEL intende inoltre sostenere il riconoscimento del metodo della concertazione sociale e del partenariato sociale come unico strumento per attuare politiche di sviluppo in grado di trovare il giusto equilibrio tra gli assetti istituzionali, le indicazioni programmatiche e l'orientamento delle dinamiche sociali ed economiche.

Per ultimo, ma non da ultimo, l'evoluzione delle politiche per la montagna, richiede una rideterminazione delle risorse finanziarie destinate ai territori montani (es. fondo ordinario, consolidato, per investimenti, fondo nazionale per la montagna, fondi comunitari, fondi regionali) che sappia intercettare i flussi provenienti anche dalle altre politiche di settore (es. turismo, boschi, servizi, pluriattività, difesa del suolo, acqua, sgravi fiscali), al fine di arrivare ad una visione più organica e ad una riqualificazione degli interventi, anche in considerazione delle esternalità negative emerse anche di recente con particolare virulenza (incendi, dissesto idro-geologico, spopolamento e servizi etc.)

A conclusione di queste note, pertanto, il CNEL, nel concordare con la posizione del Governo circa l'importanza del contenimento della spesa e della non sovrapposizione di funzioni fra i diversi Enti preposti al governo del territorio, proprio in favore di un'amministrazione più efficace, auspica che si possa arrivare a un provvedimento in materia attraverso un dibattito parlamentare che faccia emergere posizioni il più possibile condivise e sostenibili, allo scopo di comporre un quadro complessivo di competenze e responsabilità più coerente e funzionale ai compiti da svolgere e a maggior garanzia di una effettiva attuazione delle disposizioni assunte.

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
inimitabili.



Ministero delle Attività Produttive



ASSOMARMI

www.pietranaturaleitaly.it

Diffidate dalle imitazioni

MILANO: al via il nuovo evento che raccoglie l'eredità di Saiedue, Build Up Expo e Europolis

MADE è la sigla di "Milano Architettura Design Edilizia" la nuova manifestazione promossa da Federlegno-Arredo e UNCSAAL. Ospitata nel nuovo quartiere di Fiera Milano/Rho, MADE Expo, si svolgerà dal 5 al 9 febbraio 2008 su un'area prevista di 100mila mq con ingresso dalle Porte Ovest, Sud ed Est, quella della metropolitana e, salvo proroghe dei lavori, della nuova stazione delle linee regionali S5 e S6 che attraversano Milano partendo rispettivamente dalle stazioni di Novara, (linea Torino) Porta Vittoria, Pioltello (Linea Venezia), Gallarate (linea Sempione) con collegamento con le altre 6 linee in altre direzioni.

La nuova manifestazione presenta il settore dell'architettura e dell'edilizia a 360°, offrendo una visione globale dell'offerta pur mantenendo le specificità dei singoli comparti, valorizzando le innovazioni e la ricerca tecnologica degli espositori. "MADE Expo" è una sfida ambiziosissima - spiega Giulio Cesare Alberghini -, di Made Eventi srl - perché l'obiettivo che ci siamo prefissati è affrontare l'intero processo edilizio dalla progettazione alla costruzione, dalla gestione e manutenzione sino alla demolizione dell'edificio. Gli spazi del nuovo quartiere fieristico di Milano assicurano la garanzia di completezza all'esposizione, che può esplorare nel dettaglio il più ampio orizzonte merceologico mai presentato in una manifestazione dedicata all'edilizia.

L'elemento innovativo di MADE Expo è, ancor più della dimensione, l'approccio progettuale. "MADE Expo porta con sé le positive esperienze del passato, il capitale di conoscenze acquisito con Saiedue, ma ne supera la struttura preesistente perché si apre a nuovi scenari con



una suddivisione per aree tematiche all'interno delle quali si articolano singoli Saloni specialistici, riuniti nella innovativa formula di Federazione di Saloni.

Materiali e manufatti, strutture e sistemi costruttivi delle impermeabilizzazioni, dell'isolamento, della protezione, del risanamento e della chimica sono riunite nell'Area delle Strutture, dei Sistemi Costruttivi e dei Materiali, marmo compreso.

L'Area delle Attrezzature, delle Tecnologie e delle Soluzioni per il Cantiere comprende invece macchine, impianti e attrezzature per cantieri e opere di ingegneria civile, strumenti di misura, prova e controllo, utensili, sicurezza per il cantiere e servizi di noleggio. Il delicato tema delle energie rinnovabili e dei sistemi eco-compatibili è esemplificato nell'Area dell'Impiantistica e delle Energie Rinnovabili. Sistemi di facciata e dei rivestimenti per esterni, serramenti,

chiusure, protezioni solari e automazioni, vetro, coperture, colore, finitura per esterni e decorazione per interni, tecnologie, componenti, accessori e semilavorati per infissi e serramenti appartengono all'Area dell'Involucro edilizio.

L'Area dell'Architettura e delle Finiture d'Interni comprende invece partizioni e serramenti interni, pavimentazioni e rivestimenti interni, scale e ascensori, tende per interni. Nell'Area del Progetto e dei servizi per la filiera delle costruzioni possono trovare spazio di visibilità gli studi di progettazione, il sistema bancario e assicurativo, le associazioni, i centri di formazione e gli enti che erogano servizi alle imprese. L'Area delle Tecnologie informatiche per il Progetto e la Costruzione ospita sistemi di software e hardware. La visita delle aree è guidata dalla definizione di percorsi tematici che consentono di creare una pianta ideale e personalizzata.

Il visitatore si troverà quindi a leggere la matrice espositiva anche per percorsi: Costruire ecocompatibile e naturale, Recupero e restauro, Design in architettura, Risparmio energetico, Sicurezza e Protezione, Innovazione tecnologica.

Il concept di MADE Expo è innovativo anche nell'approccio culturale proponendosi come il laboratorio in cui associazioni, istituzioni, università animeranno il dibattito nella community del progetto e dell'industria.

Venerdì pomeriggio 8 febbraio sarà dedicato al marmo un convegno dal titolo Sistema Marmo Italia - scelta dei materiali lapidei, posa, cura e mantenimento. relatori Dr. Cesare Bellamoli (Confindustria Marmo) Geom Alfredo Arnaboldi (Associazione Marmisti Lombardia) Dr. Clara Miramonti (UNI) Dr. Grazia Signori (Centro Servizi Marmo Volargne/VR) Dr. Paola Blasi (Isic Carrara) Geom. Paolo Giglio (Mapei) Riccardo Rocchetti Bellinzoni (Assoform/Acimm) Moderatore: Arch. Alessandro Ubertazzi

Le qualità della pietra è promossa da Sistema Marmo Italia, Network costituito da Confindustria Marmo e dalla massime Associazioni settoriali per offrire soluzioni nella scelta della gamma completa di prodotti e soluzioni per la progettazione e la costruzione.

tura Edilizia Arredamento ed Arte dei "marmi" e pietre in generale. Meno conosciute sono le caratteristiche, e di conseguenza la loro scelta, le tecniche di posa e manutenzione. L'incontro è destinato ai progettisti, architetti, interior designers, imprese edili, uffici tecnici comunali, am-

estetica.

Il marmo sarà inoltre tra i protagonisti in ambito "Made" di SKIN - Superfici d'architettura - una mostra percorso dei materiali e delle soluzioni tecnologiche per le superfici in architettura attraverso le culture nel mondo che propongono materiali e tecnologie per le superfici interne ed esterne degli edifici.

Lo spettro di Skin coinvolge oltre la pietra naturale tutti i comparti merceologici dell'edilizia, del design e dell'architettura: vetri e cristalli speciali, calcestruzzo e cementi, facciate continue e ventilate, pavimentazioni, serramenti, partizioni interne, ceramica, legno e nuovi materiali per l'edilizia, strutture e rivestimenti per interni ed esterni, vernici, intonaci, carte da parati e tessuti, maniglie, controsoffitti, partizioni verticali e orizzontali, pareti mobili e attrezzate, ferro battuto, titanio, materiali compositi in fibra di carbonio, materiali con applicazioni di nanotecnologie, tende e sistemi di oscuramento, sistemi di illuminazione e fotovoltaici, pannelli solari termici ed altro.

Curata dagli architetti Albino Pozzi e Francesco Ruggero dello studio Original Designers 6R5 Network presenta le uniformità e diversità, globalizzazione e tradizione, mondo e paese ponendo da un lato il mondo tende ad uniformarsi per la velocità delle comunicazioni e degli

spostamenti che portano i diversi popoli ad incrociarsi continuamente ed a scambiarsi conoscenze e tradizioni in una sorta di grande villaggio globale; dall'altro le specificità culturali e sociali delle nazioni emergono costantemente con la grandiosità di storie millenarie.

Questa dicotomia, questo continuo movimento tra il centro e la periferia, è evidente anche in architettura. Lo scambio tecnologico crea un linguaggio costruttivo globale, fatto di eccellenza qualitativa, materiali altamente performanti e design esclusivo.

Da questo linguaggio globale, a tratti, emergono però sapori, sensazioni, ricordi riconducibili a culture e a paesi differenti. E' questa straordinaria ricchezza di stili e di interpretazioni architettoniche, questo flusso continuo dalla dimensione globale a quella più individuale, che caratterizza la pelle, ogni superficie architettonica e tutti i materiali e le tecnologie di cui può essere costituita, Skin è la superficie architettonica interpretata attraverso le diverse culture nel mondo rappresentate da 10 metropoli: Riyadh, Pechino, Madrid, Parigi, Berlino, Tokyo, Nuova Delhi, Londra, Marrakech, Città del Messico, Mosca, Città del Capo, New York e, naturalmente, Milano.

Le ambientazioni suggeriscono al visitatore molteplici possibilità interpretative del tema superficie in architettura.

Le linee pure del rigorismo giapponese, le preziosità marocchine, gli ori e gli argenti della tradizione nordica, tutte le diversità costruttive delle diverse nazioni del mondo confluiscono nelle suggestioni evocate delle grandi firme dell'architettura dei diversi paesi in mostra con le loro ultime realizzazioni illustrate attraverso video e gigantografie per suggerire nuove possibilità progettuali sul tema della superficie in architettura.

Strategico in questo senso il ruolo di Milano, la città che ospita Made expo, la capitale del design e dell'architettura, proiettata nel futuro, dove il costruire rispecchia la dinamicità delle più importanti innovazioni tecnologiche. Milano, città pronta a grandi Eventi come potrebbe essere l'Expo 2015 e abituata ad accogliere i Mondì della Moda, del Mobile e del Design.



Pietra, marmo, granito e ricomposti assumono con i moderni processi di lavorazione qualsiasi forma e funzione, risolvendo tutti i problemi progettuali ed esecutivi. Il progetto e la storia passano inevitabilmente dall'impiego in Architet-

ministratori di condomini, paesaggisti dell'arredo urbano e tutte le figure professionali che in ambito privato e pubblico devono fornire alla loro committenza la miglior soluzione per scelta di materiali sia per la loro funzione strutturale che



Martedì 5 febbraio 2008

Ore 10,30 - Inaugurazione - BUILD&GROW - Innovazione nell'architettura, sostenibilità dell'edilizia - Centro Servizi - Auditorium
Ore 14,30 - I Sessione: Building architecture BUILD&GROW - Innovazione nell'architettura, sostenibilità dell'edilizia - Centro Servizi - Sala Martini

Mercoledì 6 febbraio 2008

Ore 10,00 - Il legno in edilizia: un valore aggiunto alla costruzione - Padiglione 2 - II° Piano - Sala Gamma 2
Ore 10,00 - Qualità del costruire e qualificazione del calcestruzzo: condizioni, strumenti, opportunità - Centro Servizi - Sala Aquarius
Ore 10,00 - Porte tagliafuoco e sulle vie di esodo Centro Servizi - Sala Sagittarius
Ore 10,30 - II Sessione: Growing the City BUILD&GROW - Innovazione nell'architettura, sostenibilità dell'edilizia - Centro Servizi - Sala Martini
Ore 10,30 - Designpublic.it, incontro in Rete fra aziende, architetti e designers - Padiglione 1 - II° Piano - Sala Gamma 1
Ore 11,30 - Luce e risparmio energetico - Centro Servizi - Sala Aries
Ore 14,00 - Automatismi per chiusure tecniche - Le Direttive di prodotto CE - Centro Servizi - Sala Sagittarius
Ore 14,30 - III Sessione: Construction on Site BUILD&GROW - Innovazione nell'architettura, sostenibilità dell'edilizia - Centro Servizi - Sala Martini
Ore 14,30 - Luce e Architettura - Centro Servizi - Sala Aries
Ore 14,30 - Efficienza energetica nelle costruzioni: il ruolo dei vetri a controllo solare - Centro Servizi - Sala Scorpione

Giovedì 7 febbraio 2008

Ore 09,30 - Costruire a regola d'arte - I requisiti Termo-Acustici: Compatibilità progettuali e soluzioni realizzative - Padiglione 10 - III° Piano - Sala Gamma 10
Ore 10,00 - Premiazione XVI° Concorso "Sistemi d'autore" Metra - Centro Servizi - Sala Martini
Ore 10,00 - Riquilificazione energetica degli edifici con utilizzo di eco-tecnologie - Centro Servizi - Sala Libra
Ore 10,00 - Servizi integrati per la riqualificazione del territorio e per l'edilizia: come operare in filiera imprenditoriale per promuovere la competitività e l'internazionalizzazione - Centro Servizi - Sala Scorpione
Ore 10,00 - La posa in opera del serramento in PVC. Il patentino del posatore - Centro Servizi - Sala Aries
Ore 10,30 - Frontiere d'innovazione "Design Driver". - Presentazione delle ricerche "Lusso versus Design" e "Design e Innovazione - Padiglione 1 - II° Piano - Sala Gamma 1
Ore 10,30 - Un laboratorio on-line per formare nuove competenze sulle moderne lavorazioni del legno - Centro Servizi - Sala Sagittarius
Ore 11,00 - Presentazione del "Manuale per l'installazione di finestre, portefinestre e chiusure oscuranti - Padiglione 2 - II° Piano - Sala Gamma 2
Ore 11,00 - Laccato: il tramonto della creatività? - Il precomposto di legno come risposta naturale per un recupero dei valori progettuali ed estetici dell'abitare - Centro Servizi - Sala Taurus
Ore 11,00 - Strutture e case: progettare con il legno strutturale - Padiglione 5 - III° Piano - Sala Epsilon
Ore 14,00 - Aco Passavant: lo stato dell'arte sulle tecniche di drenaggio professionale delle acque di superficie e sul trattamento delle acque reflue - Centro Servizi - Sala Scorpione
Ore 14,00 - La finestra NATURALE - Evoluzione del serramento ligneo - Centro Servizi - Sala Libra
Ore 14,30 - 25 anni di GDS - Centro Servizi - Sala Taurus
Ore 14,30 - Innovazione del processo costruttivo: strumenti per l'integrazione della filiera - Centro Servizi - Sala Aquarius
Ore 15,00 - Il fascicolo elettronico di fabbricato: nuove prospettive per il condominio sostenibile - Padiglione 10 - III° Piano - Sala Gamma 10

Venerdì 8 febbraio 2008

Ore 09,00/18,00 - Come migliorare e gestire la salute e la sicurezza sui luoghi di lavoro - Padiglione 6 - III° Piano - Sala Kappa 6
Ore 09,00 - Le priorità della ricerca per le costruzioni - Centro Servizi - Sala Gemini
Ore 09,30 - Costruire in laterizio, costruire sostenibile - Padiglione 10 - III° Piano - Sala Gamma 10
Ore 10,00 - Il legno e i prodotti derivati come materiale da costruzione: durabilità nell'ambito della normativa europea - Padiglione 2 - II° Piano - Sala Gamma 2
Ore 10,00 - I protagonisti dell'efficienza energetica: professionisti e materiali isolanti - Centro Servizi - Sala Libra
Ore 10,00 - Qualità in piscina: cosa fare - Norme Regionali - UNI - CEI - Sicurezza - Garanzie - Conformità L. 46/90 - Centro Servizi - Sala Taurus
Ore 10,30 - Il contributo dei serramenti esterni nel risparmio energetico dell'edificio: elementi tecnici e novità introdotte in Finanziaria 2008 - Centro Servizi - Sala Aquarius

Ore 10,30 - Design Plaza: un network esclusivo sul territorio italiano. Il caso Gardesana - Padiglione 1 - II° Piano - Sala Gamma 1
Ore 10,30 - Sport di Qualità - La certificazione di qualità degli impianti sportivi e Impianti Sportivi Pubblici - Centro Servizi - Sala Sagittarius
Ore 11,00 - Porte d'ingresso - Marcatura CE e multiprestazionalità: stato dell'arte e istruzioni per l'uso - Centro Servizi - Sala Scorpione
Ore 11,00 - Strutture e case: progettare con il legno strutturale - Padiglione 5 - III° Piano - Sala Epsilon
Ore 11,30 - Materia e Superfici - la pasta di pietre dure - Un innovativo prodotto per l'architettura e l'interior design - Padiglione 2 - III° Piano - Sala Epsilon 2
Ore 14,00 - Marcatura CE di finestre (e porte esterne pedonali) - Centro Servizi - Sala Scorpione
Ore 14,00 - Sport di Qualità - La certificazione di qualità degli impianti sportivi - Impianti Sportivi Privati - Centro Servizi - Sala Sagittarius
Ore 14,00 - Nuove Norme Tecniche e Marcatura CE per i prodotti da costruzione - Centro Servizi - Sala Martini

Ore 14,00 - Sistema Marmo Italia

sceglie i materiali lapidei, posa, cura e mantenimento.
 Padiglione 10 - III° Piano - Sala Gamma 10.

Le qualità della pietra è promossa da Sistema Marmo Italia, Network costituito da Confindustria Marmo e dalle massime Associazioni settoriali per offrire soluzioni nella scelta della gamma completa di prodotti e soluzioni per la progettazione e la costruzione.
 Pietra, marmo, granito e ricomposti assumono con i moderni processi di lavorazione qualsiasi forma e funzione, risolvendo tutti i problemi progettuali ed esecutivi.
 Il progetto e la storia passano inevitabilmente dall'impiego in Architettura Edilizia Arredamento ed Arte dei "marmi" e pietre in generale.
 Meno conosciute sono le caratteristiche, e di conseguenza la loro scelta, le tecniche di posa e manutenzione.
 L'incontro è destinato ai progettisti, architetti, interior designers, imprese edili, uffici tecnici comunali, amministratori di condomini, paesaggisti dell'arredo urbano e tutte le figure professionali che in ambito privato e pubblico devono fornire alla loro committenza la miglior soluzione per scelta di materiali sia per la loro funzione strutturale che estetica.
 relatori:
 Confindustria Marmo - Dr. Cesare Bellamoli
 Associazione Marmisti Lombardia - Geom Alfredo Arnaboldi
 Uni - Dr. Frisa Morandini
 Uni - Dr. Clara Miramonti
 Centro Servizi Marmo Volargne - Dr. Grazia Signori
 Isic Carrara - Dr. Paola Blasi
 Mapei - Geom Paolo Giglio
 Assofom/Acimm - Riccardo Rocchetti Bellinzoni
 Moderatore: Arch. Alessandro Ubertazzi

Ore 14,30 - Il Building Information Modelling: nuovo orizzonte della progettazione moderna - Centro Servizi - Sala Libra
Ore 15,00 - Marcatura CE: obblighi e modalità a un anno dall'entrata in vigore - Centro Servizi - Sala Aquarius
Ore 15,00 - Incontro con i protagonisti del design internazionale. Testimonial: Agata Ruiz de la Prada - Padiglione 1 - II° Piano - Sala Gamma 1
Ore 17,30 - Le città di fondazione, oggi. Città possibile o provocazione culturale? - Centro Servizi - Sala Aries

Sabato 9 febbraio 2008

Ore 9,00/18,00 - Il restauro oggi: interventi e tecniche per la conservazione del patrimonio monumentale italiano - Centro Servizi - Sala Sagittarius
Ore 09,30 - Calcestruzzi ad alte prestazioni con l'avvento delle nuove norme tecniche per le strutture in calcestruzzi armati - Centro Servizi - Sala Martini
Ore 10,30 - Osservatorio Economico Serramenti: questioni strategiche emergenti - Centro Servizi - Sala Aquarius
Ore 11,00 - Presentazione del Nuovo manuale per la posa del pavimento di legno - Centro Servizi - Sala Scorpione
Ore 11,00 - Strutture e case: progettare con il legno strutturale - Padiglione 5 - III° Piano - Sala Epsilon

dove si parlerà di marmo nei prossimi mesi

Marmo
Edilizia
Business
Generale
Altro
Pavim+Riv
Funerario

12/01/2008	17/01/2008	BAU	GERMANIA	MONACO
12/01/2008	15/01/2008	DOMOTEX - CONTRACTWORLD	GERMANIA	HANNOVER
21/01/2008	23/01/2008	BUILDING MATERIALS AND CONSTRUCTION TECHN.	INDIA	PARAGATI MAIDAN - NEW DELHI
22/01/2008	26/01/2008	UMBAU/NEUBAU	SVIZZERA	BASILEA
22/01/2008	25/01/2008	WORLD OF CONCRETE	USA	LAS VEGAS
22/01/2008	25/01/2008	BUDMA	POLONIA	POZNAN
25/01/2008	28/01/2008	BATILUX	MONTECARLO	MONACO
30/01/2008	01/02/2008	SURFACES	USA	LAS VEGAS
30/01/2008	01/02/2008	CEVISAMA MARMOL	SPAGNA	VALENCIA
05/02/2008	08/02/2008	INTERCLIMA	FRANCIA	PARIGI
05/02/2008	10/02/2008	IDEOBAIN	FRANCIA	PARIGI
05/02/2008	09/02/2008	MADE EXPO	ITALIA	MILANO/RHO
05/02/2008	09/02/2008	MARMOL + CEVISAMA	SPAGNA	VALENCIA
06/02/2008	10/02/2008	STONA 2008	INDIA	BANGALORE
10/02/2008	15/02/2008	ITALEXPO ARABIA 2008	ARABIA SAUDITA	RIYAD
19/02/2008	22/02/2008	VITORIA STONE FAIR	BRASILE	VITORIA
19/02/2008	22/02/2008	KIEVBUILD	UCRAINA	KIEV
04/03/2008	07/03/2008	UZBUILD	UZBEKISTAN	TASHKENT
04/03/2008	07/03/2008	ARCHITECTURE+CONSTRUCTION MATERIALS	GIAPPONE	TOKYO
05/03/2008	09/03/2008	EXPOTILE & KBB	UK	BIRMINGHAM
06/03/2008	09/03/2008	XIAMEN STONE FAIR	CHINA	XIAMEN
11/03/2008	15/03/2008	CONEXPO CON-AGG	USA	LAS VEGAS
11/03/2008	14/03/2008	REVESTIR	BRASILE	SAO PAOLO
11-03-2008	13-03-2008	THE NATURAL STONE SHOW 2008	REGNO UNITO	LONDON
11-03-2008	15-03-2008	EXPOBAGNO	ITALIA	MILANO
12/03/2008	15/03/2008	SAIESPRING	ITALIA	BOLOGNA
12/03/2008	15/03/2008	KAZBUILD SPRING	KAZAKHSTAN	ALMATY
20/03/2008	24/03/2008	TEKTONICA	PORTOGALLO	LISBONA
26/03/2008	29/03/2008	CHINA BUILDING	CHINA	BEIJING
26/03/2008	29/03/2008	MARBLE	TURCHIA	IZMIR
27/03/2008	29/03/2008	WORLD ROC EKPO	FRANCIA	MONTPELLIER
01/04/2008	04/04/2008	MOSBUILD	RUSSIA	MOSCA
1-04-2008	4-04-2008	EXPO BUILD CHINA	CHINA	SHANGHAI
02/04/2008	05/04/2008	CONSTRULAN	SPAGNA	BILBAO
03/04/2008	06/04/2008	EDIL2008	ITALIA	BERGAMO
3-04-2008	6-04-2008	EDILBERG	ITALIA	BERGAMO
07/04/2008	10/04/2008	PROJECT QUATAR	QUATAR	DOHA
08/04/2008	11/04/2008	STONETECH SHANGHAI	CHINA	SHANGHAI
8-04-2008	12-04-2008	FEICON BATIMAT	BRASILE	SAN PAOLO
10/04/2008	13/04/2008	TECHNIPIERRE	BELGIO	LIEGI
11/04/2008	13/04/2008	K-BIS KITCHEN & BATH INDUSTRY SHOW	USA	LAS VEGAS - NEVADA
15/04/2008	18/04/2008	STONE AND STONE-WORKING TECHN. EQUIPMENT	UCRAINA	KIEV
20/04/2008	23/04/2008	BUILDING FUTURES GULF	EMIRATI ARABI	ABU DHABI
29/04/2008	02/05/2008	COVERINGS	USA	ORLANDO, FLORIDA
03/05/2008	08/05/2008	BATIMATEC	ALGERIA	ALGERI
7-05-2008	10-05-2008	PIEDRA	SPAGNA	MADRID
27/05/2008	29/05/2008	DIMENSION STONE	ITALIA	CARRARA
29/05/2008	01/06/2008	CARRARAMARMOTEC	ITALIA	CARRARA
09/06/2008	13/06/2008	ITALIANEXPO IRAQ 2008	KURDISTAN	ERBIL
10-06-2008	14-06-2008	BATIMAT EXPOVIENDA	ARGENTINA	BUENOS AIRES
21-06-2008	27-06-2008	EXPOSTONE	RUSSIA	MOSCA
23/06/2008	26/06/2008	INTERBUILD AFRICA 2008	SUD AFRICA	JOHANNESBURG
25/06/2008	27/06/2008	VICB 2008	VIETNAM	HO CHI MINH CITY
04/09/2008	08/09/2008	MODERNISEREN BAUEN	SVIZZERA	ZURIGO
2-10-2008	5-10-2008	MARMOMACC	ITALIA	VERONA
5-11-2008	10-11-2008	BATIMAT	FRANCIA	PARIGI

I risultati regionali del marmo nei primi sei mesi 2007 ... quelli di Carrara

Quelli della Toscana dove l'export ha registrato una crescita del +1,8%, pari a 262 milioni 867mila euro, contro i 258milioni 159mila euro del primo semestre 2006. L'import è stato di 64 milioni 762mila euro, contro 67 milioni 349mila euro (-3,8%). Ad una crescita di Massa Carrara (+3,5%) per un export di 186 milioni 213mila euro, fa da contraltare il rallentamento di Lucca (-4%), secondo polo lapideo della regione. Buono l'andamento delle altre province: Siena (+3%), Firenze (+8,9%), seguite da Pisa e Prato. L'Emilia Romagna, regione fino ad ora poco lapidea, ma

in crescita per i travasi con la ceramica, ha esportato marmi (grezzi, prodotto finito) per un valore di 29 milioni 234mila euro contro 30 milioni 711mila euro del primo semestre 2006 (-4,8%), ed importato per 8 milioni 498mila euro contro 6 milioni 221mila euro (+36,6%). Ad una crescita di Ravenna, fa però da contraltare il rallentamento di Modena, primo polo lapideo della regione, e Bologna. Mercati di riferimento sono quelli francese, statunitense in leggero calo, tedesco e, in forte aumento, seppur su controvalori più bassi, quello russo.

...e quelli di Verona

L'export della provincia di Verona nei primi mesi del 2007 salito dell'8,3% per un totale di 3,8 miliardi di euro e risulta la decima esportatrice a livello nazionale con posizione di leadership in settori diversificati. Ai primi posti il vino (seconda voce dell'export veronese) che ha messo a segno un più 5,5% ed il marmo, (terza voce) dell'esportazione con un incoraggiante 6,6%.

L'intero distretto del Marmo e delle pietre del Veneto conta 800 aziende, 6800 occupati nei rami dell'estrazione della materia prima (5%) e nella lavorazione (95%) ed un fatturato complessivo di 1,5 miliardi di euro di cui un export di oltre 500 milioni di euro ed un import di 150 milioni di euro. Bilancio positivo anche per l'Asmave, il consorzio marmisti veronesi che conta novanta associati. Positivo sotto il profilo associativo, spiega il presidente Francesco Antolini, spinti dalla necessità di unirsi per controbattere una concorrenza internazionale sempre più agguerrita a cui

è necessario contrapporre "servizio e qualità" superiori che non possono essere superati dal solo prezzo. In quest'ottica continuiamo nel nostro percorso relativo alla marcatura CE al fine di fornire agli stessi imprenditori, aderenti al progetto, gli strumenti per poter applicare correttamente la normativa vigente. Le aziende stanno partecipando fattivamente. Abbiamo già testato una ottantina di materiali, altri saranno pronti entro la fine dell'anno e l'inizio del prossimo. Nel contempo abbiamo continuato a supportare, in tema di formazione, il centro di formazione professionale Istituto Paolo Brenzoni di Sant'Ambrogio di Valpolicella nell'ottica di uno sviluppo formativo fondamentale per arricchire il settore di nuove professionalità.

Ci sono anche dei problemi ai quali le imprese chiedono una risposta come la viabilità ed il trasporto ferroviario, così come il rapporto col mondo del credito e con tutti i soggetti coinvolti nella filiera.

Si svolgerà presso il Centro Espositivo Permanente di Teheran da 8-11 gennaio 2008 l'IRAN STONE TECH (ISTECH)

IRAN STONE TECH è la prima Fiera internazionale delle pietre naturali, delle cave, dei macchinari e delle tecnologie promossa con il supporto del Ministero dell'Industria e delle Miniere iraniano. E' prevista la partecipazione di molte aziende iraniane ai padiglioni 35, 40 e 41 mentre la presenza internazionale sarà al padiglione 38 - Per maggiori informazioni TC&T International Trade Fairs: e.baruzzo@tcetsrl.com

I principali mercati nei primi nove mesi del 2007

Considerando le aree di sbocco delle esportazioni delle principali ripartizioni territoriali, nei primi nove mesi del 2007 la crescita tendenziale delle esportazioni dell'area nord-occidentale, pari al +10,6%, ha interessato in misura più intensa i flussi verso i paesi extra Ue (+12%) rispetto a quelli orientati verso i paesi comunitari (+9,8%). Per l'area extra Ue si registrano variazioni positive in ogni area, salvo che per il Giappone; quelle più elevate hanno riguardato la Russia, i paesi OPEC, i paesi del Mercosur e la Cina. Alla crescita delle esportazioni verso l'area Ue hanno contribuito maggiormente le vendite verso la Germania e, in misura minore, la Spagna e la Francia.

RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE PRINCIPALI PAESI E AREE GEOECONOMICHE

Italia nord/occ Italia nord/orien Italia/centr Italia/merid+isole ITALIA

Paesi Ue di cui:	9,8	11,5	10,3	16,2	11,2
UEM	9,2	11,3	10,8	16,2	10,9
Germania	11,1	11,3	5,4	3,9	9,8
Francia	7,0	11,4	5,5	11,0	8,4
Spagna	8,4	8,5	28,0	31,7	15,0
Regno Unito	1,6	8,8	11,3	8,5	6,3
Paesi extra Ue di cui:	12,0	11,5	13,8	8,7	12,1
EFTA	4,5	12,6	5,2	19,2	7,4
Russia	41,2	29,6	14,6	12,5	30,2
Altri paesi europei	10,7	13,0	7,0	-15,9	5,8
Turchia	11,4	3,2	17,1	2,2	8,5
OPEC	32,2	17,5	28,4	19,0	25,8
USA	0,8	0,4	3,4	-4,8	0,4
Mercosur	15,0	4,0	7,7	9,9	10,7
Cina	14,4	15,3	4,7	-3,2	11,9
Giappone	-6,8	5,5	-2,1	12,0	-1,0
EDA	5,4	9,4	2,9	-15,8	3,8
Altri paesi	14,1	16,0	29,6	27,2	20,2

Mondo 10,6 11,5 11,8 13,2 11,5

RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE SETTORI DI ATTIVITA' ECONOMICA

Italia nord- occidentale
Italia nord- orientale
Italia centrale
Italia meridionale+isole
ITALIA

Prodotti agricoltura e pesca	17,3	7,7	9,8	11,1	10,6
Prodotti miniere e cave	6,9	-2,3	-9,1	50,7	19,9
Prodotti trasformati e manufatti	10,6	11,6	11,7	12,7	11,3
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	7,3	7,2	-1,6	7,2	6,2
Prodotti industria tessile abbigliamento	2,7	5,7	-0,3	0,2	2,9
Cuoio e prodotti cuoio	19,5	2,5	6,8	-0,1	6,1
Legno e prodotti legno (esclusi mobili)	11,8	15,5	11,1	6,0	13,2
Carta e prodotti carta, stampa editoria	2,9	6,1	8,5	2,7	5,0
Prodotti petroliferi raffinati	5,8	-17,6	23,1	23,1	19,1
Prodotti chimici, fibre sintetiche artific.	4,1	5,9	12,2	6,2	6,4
Gomma e materie plastiche	9,5	11,0	5,0	9,7	9,4
Lavorazione minerali non metalliferi	4,9	4,5	6,9	8,7	5,2
Metalli e prodotti in metallo	20,8	25,4	16,0	11,1	20,7
Macchine e apparecchi meccanici	14,5	14,4	15,4	22,7	14,8
Apparecchi elettrici e di precisione	6,1	10,2	3,3	-3,8	6,2
Mezzi di trasporto	10,3	14,7	35,2	21,0	16,3
Altri prod. ind.manifatturiera (+mobili)	12,6	10,9	13,5	-0,9	11,1
Mobili	11,1	10,3	9,6	-1,8	9,1

TOTALE 10,6 11,5 11,8 13,2 11,5

Primi 6 mesi 2007 per i marmi e i graniti italiani

Cresce l'export di marmi italiani nei primi sei mesi dell'anno.

Nei primi sei mesi del 2007 l'export di marmi, graniti ed altre pietre, cavati o trasformati in Italia, ha fatto registrare una situazione di sostanziale parità a confronto con il medesimo periodo dello scorso anno. Sono state esportate, infatti, 2.258.743 tonnellate di materiali grezzi e lavorati per un valore di 932.486.624 euro con un incremento del +2,27 in valore e una contrazione di -5,84% nelle quantità rispetto al periodo gennaio giugno del 2006.

Lo rende noto l'Internazionale Marmi e Macchine Carrara che, come di consueto, ha elaborato i dati Istat relativi al semestre confrontandoli con le rilevazioni dello stesso periodo del 2006. Il segno negativo nelle quantità esportate è dovuto principalmente alla contrazione dell'export di granulati e polveri di marmo proseguendo un trend annunciato nei primi mesi dell'anno perché si valutano solo le voci più importanti

dell'export, quelle relative alle pietre lavorate e grezze, i numeri migliorano sensibilmente e si passa a un +2,9 per i valori, e +4,8 per i volumi (vedi tavola allegata). In questo panorama sono particolarmente positivi i dati relativi ai marmi e travertini e alle altre pietre lavorate, mentre i graniti lavorati chiudono il semestre con un saldo leggermente negativo, soprattutto sui volumi.

Anche le importazioni hanno avuto un semestre di crescita, grazie ad un cambio favorevole dell'euro sul dollaro tanto che sulla voce principale, quella dei graniti in blocchi e lastre, i dati dei volumi sono di leggerissima crescita (+0,85%) mentre quelli dei valori sono in calo (-3,71%) ed è bene ricordare che a giugno non si era ancora raggiunto l'apprezzamento valutario dell'euro registrato con la crisi dei mutui subprime americani.

A proposito del mercato



nordamericano il comportamento nel primo semestre 2007 prosegue l'andamento già in corso nell'area dove, soprattutto per i graniti e i marmi lavorati, già nel corso del 2006 si erano manifestati segnali di cambiamento relativi al mix di prodotti importati e si consolida complessivamente il segno negativo delle voci più importati anche se i valori "tengono" rispetto ai volumi.

Per l'export italiano verso gli Stati Uniti si registra, infatti, sulle voci più importanti, un -13,4% in quantità e -8,3% in valore, a riprova che il cambio favorevole dell'Euro influisce e che compensa in parte le dinamiche di prodotto.

I marmi lavorati si comportano meglio, perché su questa voce si rileva un -3,3% sui volumi, ma anche un +3,7% sui valori mentre i graniti hanno un calo più brusco e uniforme. Si avvertono i primi segni di incertezza anche per l'Unione Europea, dove per le voci maggiori le quantità sono pressoché stabili ed i valori complessivi salgono del +4,4%; da notare, nello stesso tempo, che il mercato più importante, la Germania, evidenzia

una lieve flessione sui valori che è leggermente superiore per i volumi e riguarda soprattutto i lavorati, sia di marmo, dove il valore medio sale, sia per il granito sia, ma in misura superiore, per i marmi. Ancora qualche riflessione sui singoli paesi con il Regno Unito che nel primo semestre aumenta l'import dei lavorati di marmo, ma il mercato inglese non è certo a pari di quello tedesco; siamo a circa 31 milioni e mezzo di euro, contro i 103 milioni e 600 mila euro di quello tedesco. In espansione l'export verso l'Europa non comunitaria, con un volume di affari superiore ai 100 milioni di euro, ma si tratta di mercati abbastanza giovani, ad eccezione della Svizzera che

Export ITALIA - TUTTI I PAESI Gennaio-Giugno 2006/2007

	2006 tonn.	Euro	2007 tonn.	Euro	Diff.% 2007/2006 % Qt.à	% Val.
MARMO BLOCCHI E LASTRE	436.347	83.529.435	487.537	92.605.149	11,73	10,87
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	88.436	22.675.352	95.769	21.700.312	8,29	-4,30
MARMO LAVORATI	496.894	356.800.390	517.414	380.377.715	4,13	6,61
GRANITO LAVORATI	447.077	386.456.445	433.354	377.733.632	-3,07	-2,26
ALTRE PIETRE LAVORATI	93.157	18.116.488	103.665	20.157.358	11,28	11,27
SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati	1.561.911	867.578.110	1.637.739	892.574.166	4,85	2,88
GRANULATI E POLVERI	736.746	34.516.896	555.286	31.750.520	-24,63	-8,02
SubTOT con Granulati e Polveri	2.298.657	902.095.006	2.193.025	924.324.686	-4,60	2,46
ARDESIA GREZZA	632	470.165	1.047	654.594	65,67	39,23
ARDESIA LAVORATA	8.855	5.889.602	8.837	5.376.125	-0,20	-8,72
PIETRA POMICE	90.683	3.359.161	55.834	2.131.219	-38,43	-36,56
TOTALE	2.398.827	911.813.934	2.258.743	932.486.624	-5,84	2,27

Import ITALIA - TUTTI I PAESI Gennaio-Giugno 2006/2007

	2006 tonn.	Euro	2007 tonn.	Euro	Diff.% 2007/2006 % Qt.à	% Val.
MARMO BLOCCHI E LASTRE	299.396	46.636.406	369.222	53.012.316	23,32	13,67
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	849.333	190.363.331	856.554	183.309.534	0,85	-3,71
MARMO LAVORATI	37.665	19.229.931	53.928	22.769.653	43,18	18,41
GRANITO LAVORATI	77.519	27.897.900	82.937	29.811.658	6,99	6,86
ALTRE PIETRE LAVORATI	63.841	8.719.505	65.634	9.100.891	2,81	4,37
SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati	1.327.754	292.847.073	1.428.275	298.004.052	7,57	1,76
GRANULATI E POLVERI	168.230	11.191.707	247.466	11.169.148	47,10	-0,20
SubTOT con Granulati e Polveri	1.495.984	304.038.780	1.675.741	309.173.200	12,02	1,69
ARDESIA GREZZA	4.309	692.857	6.095	1.138.050	41,45	64,26
ARDESIA LAVORATA	7.427	7.073.389	11.920	8.571.078	60,50	21,17
PIETRA POMICE	5.638	606.609	3.084	330.585	-45,30	-45,50
TOTALE	1.513.358	312.411.635	1.696.840	319.212.913	12,12	2,18

ha importato per 46 milioni di Euro con un saldo di crescita tanto nelle quantità (+13,7%) quanto nei valori (+8,8%). Si consolida il mercato russo con oltre 20 milioni di euro con un export italiano basato soprattutto sui marmi lavorati e con un aumento di oltre 26 punti percentuali sempre rispetto allo stesso periodo del 2006 e con un trend di crescita costante.

Nelle aree extraeuropee cresce l'export verso l'India di oltre il +22%, ma il livello del fatturato è ancora basso (13 milioni di euro), mentre la Cina ha assorbito nel semestre soprattutto marmi grezzi e semigrezi per 20 milioni di euro.

Lo stesso vale per l'Africa, che cresce non solo al nord, finalmente, e che apprezza soprattutto marmi e travertini lavorati mentre le esportazioni di blocchi di marmo e travertino verso quest'area si restringono ai Paesi della sponda mediterranea e crescono del +19% in quantità e del +24% in valore.

Resta stabile su quote basse, anche se in espansione, il sud America, mentre sul Medio Oriente la situazione cambia molto a seconda dei Paesi ma si evidenzia un quadro complessivo di ulteriore contrazione sui volumi con crescita sui valori perché, tradizionalmente, su quest'area, viene privilegiata la qualità specifica delle forniture.

Esemplare il quadro dell'export verso l'Arabia Saudita in cui le forniture calano mentre cresce il valore medio delle sue importazioni di marmo mentre gli Emirati Arabi Uniti da soli "valgono" ormai più del Regno Unito e sono in ulteriore espansione. Le importazioni mostrano un andamento più lineare anche se strettamente legate alla fase di apprezzamento dell'euro sul dollaro.

Le voci maggiori fanno rilevare oltre 1 milione e 200mila tonnellate per oltre 235 milioni di euro, e ancora, come sempre, il granito in blocchi ne costituisce la voce maggiore. Crescono sensibilmente anche le importazioni di lavorati, sia di marmi che di graniti (questi in misura minore).

I paesi più importanti sono quelli abituali, con una presenza in crescita di Egitto (marmi), e India (graniti). In leggero calo il Brasile e il Sud Africa, mentre nelle importazioni dalla Cina crescono i lavorati, soprattutto di granito.

IL SETTORE DELLE COSTRUZIONI IN ITALIA NEL TERZO TRIMESTRE 2007

Istat comunica che nel terzo trimestre 2007 l'indice della produzione nel settore delle costruzioni (con base 2000=100) è risultato pari a 121,0 con una crescita del +6,8% rispetto al terzo trimestre del 2006. L'indice corretto per i giorni lavorativi ha segnato, nel medesimo confronto, un aumento del +6,7%. Nel confronto tra i primi tre trimestri del 2007 e il corrispondente periodo del 2006, l'indice grezzo e quello corretto per i giorni lavorativi hanno registrato entrambi una variazione positiva (+7,2% il primo, +6,9% il secondo). L'indice destagionalizzato è risultato pari a 130,2 con un aumento, rispetto al trimestre precedente, del +1,7%.

TECHNIPIERRE

Salone della pietra naturale del Benelux TechniPIERRE che si svolgerà a Liegi dal 10 al 13 aprile 2008. Oltre ad occupare la prima posizione sul mercato del Benelux, occupa un posto di spicco sul mercato internazionale. Organizzato con cadenza biennale nelle Halles des Foires di Liegi e forte dell'esperienza delle dieci edizioni precedenti, TechniPIERRE è un appuntamento da non perdere sul mercato professionale della pietra naturale. Nel 2006 ha riunito circa 180 espositori (tra cui 100 stranieri) e richiamato più di 10000 visitatori professionisti provenienti da 10 paesi. diventando un luogo d'incontro tra promotori, autori di progetti, committenti, produttori e trasformatori di pietre. La vicinanza e il dialogo corrispondono ai bisogni reali dei visitatori ed alle aspettative degli espositori.

Caratteristica di TechniPIERRE è l'equilibrio tra la tradizione ricca, millenaria e la modernità della pietra naturale e la tecnologia che la lavora dall'estrazione al prodotto finito, compresa l'arte funeraria, passando in particolare per le macchine, l'utensileria e la manutenzione.

Liegi, si trova nel cuore dell'Euregione Mosa-Reno, un luogo d'incontro della produzione e della trasformazione della pietra naturale e del suo consumo nel cuore dell'Europa con Francia, Germania e Olanda a brevissima distanza.

LA DIRETTIVA MACCHINE APPLICATA ALLE MACCHINE USATE

Mentre per le macchine nuove marcate CE l'allegato I del DPR 459/96, ha dato ai costruttori una linea di intervento, rimangono invece abbastanza in ombra le problematiche connesse con le macchine usate, dove, per tali macchine, si intendono quelle commercializzate e immesse sul mercato prima dell'entrata in vigore della direttiva macchine e, quindi, non marcate CE.

Il corso previsto il prossimo 29 gennaio presso la sede UNI di Milano in via Sanno 2 (info 02.70024379) fornirà indicazioni relativamente ai rischi meccanici e degli equipaggiamenti elettrici delle macchine sia marcate CE che usate, suggerendo, nel caso di queste ultime, alcune tra le possibili soluzioni di problemi.

Durante la giornata verrà esaminata la legislazione in materia, con particolare riferimento, per le macchine usate, all'articolo 29 della L. 62/2005 recepito dall'art. 36 del D.Lgs 626/94 e dall'allegato XV dello stesso decreto Legislativo. Saranno inoltre analizzate le norme tecniche sull'argomento. Si farà inoltre cenno ad alcune innovazioni introdotte dalla nuova "Direttiva Macchine" 2006/42/CE del 17.05.06.

REVISIONE UNI DELL'ELENCO DELLE PIETRE NATURALI - EN 12440

Approvata il 9 Ottobre 2007 in sede UNI la revisione della parte italiana della EN 12440 la norma che include le diverse pietre naturali estratte e commercializzate in Europa. La revisione quinquennale ha visto la cancellazione di materiali non più estratti, l'integrazione dei dati esistenti e l'aggiunta di alcune voci nuove. In particolare grazie all'intervento dell'Associazione dei marmisti lombardi e dell'Assofom sono stati aggiunti dopo molti chiarimenti:

- il **Porfido Rosso di Cuasso al Monte**, le tonalità Rosato e Grigio Rosa per l'**Arabescato Orobico**.
- E' stata aggiunta al **Granito dell'Adamello** la denominazione alternativa "Tonalite".
- Per la **Beola Calice**, dato che "Calice" è una frazione di Domodossola è stato verificato che esistesse il comune di estrazione per la voce generica "beola".

Infine le voci:

- **Serpentino Verde Giada** e **Verde Vittoria** erano già inseriti con altri nomi alternativi relativi ai luoghi di estrazione.

La prossima revisione e' prevista fra 5 anni.

MANUALE DELLE MACCHINE UTENSILI

Autori: AA. VV. - Editore: Tecniche Nuove - Pagine: 1216- ottobre 2002
Codice ISBN: 88-481-1415-6
Prezzo (di copertina): 100,00 Euro

PER ACQUISTARLO:
<http://www.archimagazine.com/bookshop/ltutensili.htm>

Il "Manuale delle macchine utensili e dei sistemi di produzione per asportazione di truciolo" vede la luce in un particolare momento dell'economia mondiale, in cui a una crescente internazionalizzazione dei mercati si aggiunge una sempre più accentuata segmentazione delle esigenze. Questo vuole dire che a mercati ma-

turi caratterizzati da sovra-capacità produttiva si affiancano mercati caratterizzati da livelli diversificati di crescita e quindi da esigenze produttive altrettanto diversificate.

La svolta epocale della globalizzazione ha favorito una segmentazione delle macchine utensili in fasce di prodotti molto più diversificati, anche in termini di contenuti innovativi, in modo da potere soddisfare in modo sempre più aderente le esigenze della clientela.

Non poteva quindi esserci momento più opportuno per dare, attraverso questo manuale, un contributo forte alle sempre più diffuse esigenze di conoscenza espresse dal mondo produttivo, da quello della consulenza e da quello formativo (istituti tecnici, università sull'evoluzione di quel prodotto sempre più "multitecnologico" che si chiama macchina utensile.

Si tratta di un'opera scritta a più mani

alla quale hanno contribuito diversi autori, tutti dotati di consolidate esperienze tecniche specifiche, ma anche di capacità di comunicazione diretta a privilegiare gli aspetti di contenuto e di rapida e facile lettura. Il manuale è stato suddiviso per argomenti distinti, in modo da coprire, nel suo complesso, tutte le tematiche che riguardano il mondo della macchina utensile, ma di favorirne anche letture parziali.

Si può passare quindi agevolmente dalle tecnologie di lavorazione, agli utensili, ai cicli di lavorazione, alla precisione delle macchine, alla manutenzione; dalla strutturazione della macchina come sistema formato da sottoassiemi e componenti, ai sistemi di produzione complessi caratterizzati da flessibilità e produttività, alla contrattualistica. Per finire con una breve storia dell'evoluzione della macchina utensile.

CAMBIO INDIRIZZO

La dottoressa Judy Wen
comunica il trasferimento
del suo recapito cinese.

Il nuovo indirizzo è:

BOMA INTERNATIONAL
Rm 101, n°9, Lane 1458,
Gu Mei Rd,
Minhang District
Shanghai 201102
CINA

tel 0086 021 34225396
fax 0086 021 54933742

e.mail
bomacn@cablplus.com.cn



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 Sannio, 2
20137 Milano
tel. 02.700241
fax 02.70024375
www.uni.com

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

NORME UNI DI RIFERIMENTO AL SETTORE LAPIDEO

MACCHINE

UNI 10905:2000
UNI ISO 841:1981
UNI EN 1804-1:2004

UNI EN 1804-2:2004

UNI EN 1837:2001
UNI ISO 2972:1984
UNI EN ISO 8662-14:1998

UNI EN 1925:2000

Acustica - Procedura per prove di rumorosità delle macchine per la lavorazione del marmo e del granito
Comando numerico delle macchine. Nomenclatura degli assi e dei movimenti
Macchine per unità estrattive in sotterraneo - Requisiti di sicurezza per armature marcianti ad azionamento oleodinamico - Parte 1: Elementi di sostegno e requisiti generali
Macchine per unità estrattive in sotterraneo - Requisiti di sicurezza per armature marcianti ad azionamento oleodinamico - Gambe e puntelli meccanizzati
Sicurezza del macchinario - Illuminazione integrata alle macchine
Comando numerico delle macchine. Segni grafici.
Macchine utensili portatili - Misurazione delle vibrazioni sull'impugnatura - Macchine portatili per la lavorazione delle pietre e scrostatori ad aghi
Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione del coefficiente di assorbimento d'acqua per capillarità

PIETRE NATURALI

UNI 8458-83
UNI 9379-89
UNI 9724/1-90
UNI 9724/2-90
UNI 9724/3-90
UNI 9724/4-90
UNI 9724/5-90
UNI 9724/6-90
UNI 9724/7-92
UNI 9724/8-92
UNI 9725-90
UNI 9726-90
prUNI U32.07.248.0

Prodotti lapidei - Terminologia e Classificazione
Pavimenti lapidei - Terminologia e Classificazione
Materiali lapidei - Descrizione petrografica
Materiali lapidei - Determinazione della massa volumica apparente e del coefficiente d'imbibizione
Materiali lapidei - determinazione della resistenza a compressione semplice
Materiali lapidei - Confezionamento sezioni sottili e lucide di materiali lapidei
Materiali lapidei - Determinazione della resistenza a flessione
Materiali lapidei - Determinazione della microdurezza Knoop
Materiali lapidei - Determinazione della massa volumica reale e della porosità totale e accessibile
Materiali lapidei - Determinazione del modulo elastico in compressione
Prodotti lapidei - Criteri di accettazione
Prodotti lapidei (grezzi e lavorati) - Criteri per l'informazione tecnica
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
Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione della resistenza a compressione
Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione delle masse volumiche reale e apparente e della porosità totale e aperta
Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione della resistenza alla cristallizzazione dei sali
Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione della resistenza al gelo
Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione della resistenza a flessione sotto carico concentrato
Metodi di prova per pietre naturali - Esame petrografico
Pietre naturali - Terminologia
Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione della resistenza a flessione sotto momento costante
Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione del carico di rottura in corrispondenza dei fori di fissaggio
Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione delle caratteristiche geometriche degli elementi
Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione dell'assorbimento d'acqua a pressione atmosferica
Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione della resistenza all'invecchiamento dovuto a SO2 in presenza di umidità

UNI EN 1926:2000
UNI EN 1936:2001

UNI EN 12370:2001
UNI EN 12371:2003
UNI EN 12372:2001
UNI EN 12407:2001
UNI EN 12670:2003
UNI EN 13161:2003
UNI EN 13364:2003

UNI EN 13373:2004
UNI EN 13755:2002
UNI EN 13919:2004

**PER RICEVERE
GRATUITAMENTE
ACIMM NEWS
RILANCIARE QUESTA PAGINA
AI FAX**

**02.939.01.780
02.939.00.727**

Il signor

.....

ditta

.....

indirizzo

.....

cap

.....

località

.....

Fax

.....

**chiede l'abbonamento
gratuito per il 2007
a Acimm news**

DOVE TROVARE INFORMAZIONI IN ITALIA

Associazioni:

CONFINDUSTRIA MARMO - via Adda 87 - 00198 Roma RM - tel. 06.85354571 - fax 06.85354573 - assomarmi@tin.it
ACIMM - Galleria Gandhi 15 - 20017 Rho MI - tel 02.939.01.041 - fax 02.939.01.780 - info@acimm.it
ASSOFOM - Galleria Gandhi 15 - 20017 Rho MI - tel 02.939.01.041 - fax 02.939.01.780 - info@assofom.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 Cavaliere V. Veneto - 12032 Bagnolo Piemonte CN tel 0175.348018 - fax 0175.348018
ASMAVE - via del Marmo - 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@pianetaossola.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@assomarmistilombardia.it
ASS.MARMIFERA VALLE D'AOSTA - Corso Padre Lorenzo 10 - 11100 Aosta AO - tel 0165.41450/95080 - fax 0165. 41450
ASSOGNANITI - 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 CCIA - 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 Attivit' 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

DOVE TROVARE INFORMAZIONI ALL'ESTERO

L'ICE, Istituto Italiano per il Commercio Estero 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.

aggiornato agosto 2007



ICE - Sede Centrale Via Liszt, 21 - 00144 ROMA Tel. 06/59921 - Fax 06/54220108 - 06/59299743 - 06/54218249 - e.mail: ice@ice.it - <http://www.ice.gov.it>

UFFICI DELLA RETE ESTERA

AFRICA

ALGERIA	ALGERI	algeri.algeri@ice.it	www.ice.it/estero2/algeri/default.tuff.htm
EGITTO	IL CAIRO	cairo.cairo@ice.it	www.ice.it/estero2/cairo/default2.htm
LIBIA	TRIPOLI	icetiply@hotmail.com	www.ice.it/estero2/tripoli/default2.htm
MAROCCO	CASABLANCA	casablanca.casablanca@ice.it	www.ice.it/estero2/casablanca/default.tuff.htm
SENEGAL	DAKAR	icedakar@sento.sn	www.ice.it/estero2/dakar
SUD AFRICA	JOHANNESBURG	johannesburg@johannesburg.ice.it	www.ice.it/estero2/johannesburg/default2.htm
TUNISIA	TUNISI	tunisi.tunisi@ice.it	www.ice.it/estero2/tunisi/default2.htm

AMERICA

ARGENTINA	BUENOS AIRES	buenosaires@buenosaires.ice.it	www.ice.it/estero2/buenos/default.tuff.htm
BRASILE	CURITIBA	ice.curitiba@cnh.com.br	www.ice.it/estero2/sanpaolo/default_curitiba.htm
BRASILE	RIO DE JANEIRO	(Tel. +55 21 2220 7113 Fax +55 21 2220 7113)	
BRASILE	SAN PAOLO	sanpaolo@sanpaolo.ice.it	www.ice.it/estero2/sanpaolo/default.tuff.htm
CANADA	MONTREAL	montreal.montreal@ice.it	www.ice.it/estero2/canada/default2.htm
CANADA	TORONTO	toronto.toronto@ice.it	www.ice.it/estero2/canada/default3.htm
CILE	SANTIAGO	santiago@santiago.ice.it	www.ice.it/estero2/santiago/default.tuff.htm
CUBA	LA AVANA	lavana.ice@mtc.co.cu	
MESSICO	CITTA' DEL MESSICO	messico@messico.ice.it	www.ice.it/estero2/cittamessico/default2.htm
PANAMA	PANAMA	icepanama@cwpanama.net	www.ice.it/estero2/panama
PERU'	LIMA	lima.lima@ice.it	www.ice.it/estero2/lima/default.tuff.htm
STATI UNITI	ATLANTA	atlanta@atlanta.ice.it	www.ice.it/estero2/usa/default2.htm
STATI UNITI	CHICAGO	chicago@chicago.ice.it	www.ice.it/estero2/usa/default3.htm
STATI UNITI	HOUSTON	icehouston@italtrade.com	www.ice.gov.it/estero2/usa/default8.htm
STATI UNITI	LOS ANGELES	losangeles@losangeles.ice.it	www.ice.it/estero2/usa/default4.htm
STATI UNITI	MIAMI	miami.miami@ice.it	www.ice.gov.it/estero2/usa/default7.htm
STATI UNITI	NEW YORK	newyork@newyork.ice.it	www.ice.it/estero2/usa/default5.htm
URUGUAY	MONTEVIDEO	montevideo.montevideo@ice.it	www.ice.it/estero2/uruguay/default2.htm
VENEZUELA	CARACAS	caracas.caracas@ice.it	www.ice.it/estero2/caracas/default.tuff.htm

ASIA

ARABIA SAUDITA	RIYADH	riyad.riyad@ice.it	www.ice.it/estero2/riyadh/defaultuff.htm
AZERBAIJAN	BAKU	italtrade-bak@azdata.net	www.ice.it/estero2/baku/default.htm
BANGLADESH	DHAKA	icedhaka@bangla.net	www.ice.it/estero2/dhaka
CINA	TIANJIN	icetianjin@gmail.com	
CINA	CHENGDU	icecd@public.cd.sc.cn	
CINA	CANTON	canton.canton@ice.it	www.ice.it/estero2/canton/default.htm
CINA	HONG KONG	hongkong@hongkong.ice.it	www.ice.it/estero2/hongkong
CINA	PECHINO	pechino@pechino.ice.it	www.ice.it/estero2/pechino
CINA	SHANGHAI	shanghai@shanghai.ice.it	www.ice.it/estero2/shanghai
CINA	NANCHINO	(Tel. (008625)84700558/84700559-Fax. (008625)84715737)	
CISGIORDANIA E GAZA	GERUSALEMME EST	ice@itcoop-jer.org	www.ice.it/estero2/gerusalemme
COREA DEL SUD	SEOUL	seoul@seoul.ice.it	www.ice.it/estero2/seoul/defaultuff.htm
EMIRATI ARABI UNITI	DUBAI	dubai.dubai@ice.it	www.ice.it/estero2/dubai/defaultuff.htm
FILIPPINE	MANILA	manila.manila@ice.it	www.ice.it/estero2/manila/defaultuff.htm
GEORGIA	TBILISI	tbilisi@ice.it	www.ice.it/estero2/tbilisi/
GIAPPONE	FUKUOKA	fukuoka.ice@feel.ocn.ne.jp	
GIAPPONE	OSAKA	osaka.osaka@ice.it	www.ice.it/estero2/giappone/default3.htm
GIAPPONE	TOKYO	tokyo@tokyo.ice.it	www.ice.it/estero2/giappone/default2.htm
GIORDANIA	AMMAN	amman.amman@ice.it	www.ice.it/estero2/amman/defaultuff.htm
INDIA	CHENNAI (MADRAS)	ice99@md4.vsnl.net.in	www.ice.it/estero2/india/default4.htm
INDIA	MUMBAI	mumbai.mumbai@ice.it	www.ice.it/estero2/india/default2.htm
INDIA	NEW DELHI	newdelhi.newdelhi@ice.it	www.ice.it/estero2/india/default3.htm
INDONESIA	GIACARTA	giacarta.giacarta@ice.it	www.ice.it/estero2/giacarta/defaultuff.htm
IRAN	TEHERAN	iceteheran@parsonline.net	www.ice.it/estero2/teheran/default2.htm
ISRAELE	TEL AVIV	telaviv.telaviv@ice.it	www.ice.it/estero2/telaviv/defaultuff.htm
KAZAKISTAN	ALMATY	almaty.almaty@ice.it	www.ice.it/estero2/almaty/defaultuff.htm
KUWAIT	KUWAIT	kuwait.kuwait@ice.it	www.ice.it/estero2/kuwait
LIBANO	BEIRUT	beirut.beirut@ice.it	www.ice.it/estero2/beirut/defaultuff.htm
MALAYSIA	KUALA LUMPUR	kualalumpur@kualalumpur.ice.it	www.ice.it/estero2/kuala_lumpur/default2.htm
PAKISTAN	KARACHI	karachi.karachi@ice.it	www.ice.it/estero2/pakistan/default2.htm
SINGAPORE	SINGAPORE	singapore@singapore.ice.it	www.ice.it/estero2/singapore/defaultsing.htm
SIRIA	DAMASCO	damasco.damasco@ice.it	www.ice.it/estero2/damasco/defaultuff.htm
TAIWAN	TAIPEI	taipei.taipei@ice.it	www.ice.gov.it/estero2/taipei/defaultuff.htm
THAILANDIA	BANGKOK	bangkok.bangkok@ice.it	www.ice.it/estero2/bangkok/default2.htm
TURCHIA	ISTANBUL	istanbul@istanbul.ice.it	www.ice.it/estero2/istanbul/defaultuff.htm
UZBEKISTAN	TASHKENT	icetashk@bcc.com.uz	www.ice.it/estero2/tashkent/
VIETNAM	HO CHI MINH CITY	hochiminh.hochiminh@ice.it	www.ice.it/estero2/hochiminh/defaultuff.htm

EUROPA

ALBANIA	TIRANA	tirana.tirana@ice.it	www.ice.it/estero2/tirana/defaultuff.htm
AUSTRIA	VIENNA	vienna@vienna.ice.it	www.ice.gov.it/estero2/vienna/
BELGIO	BRUXELLES	bruxelles@bruxelles.ice.it	www.ice.it/estero2/bruxelles/default2.htm
BOSNIA ERZEGOVINA	SARAJEVO	sarajevo.sarajevo@ice.it	www.ice.it/estero2/sarajevo/default2.htm
BULGARIA	SOFIA	sofia.sofia@ice.it	www.ice.it/estero2/sofia/default2.htm
CROAZIA	ZAGABRIA	zagabria.zagabria@ice.it	www.ice.it/estero2/zagabria/defaultuff.htm
DANIMARCA	COPENAGHEN	copenaghen.copenaghen@ice.it	www.ice.it/estero2/copenaghen/defaultuff.htm
ESTONIA	TALLINN	ice.estonia@neti.ee	www.ice.it/estero2/tallin
FINLANDIA	HELSINKI	helsinki.helsinki@ice.it	www.ice.it/estero2/helsinki/defaultuff.htm
FRANCIA	PARIGI	parigi@parigi.ice.it	www.ice.it/estero2/parigi/defaultuff.htm
GERMANIA	BERLINO	berlino@berlino.ice.it	www.ice.it/estero2/germania/default2.htm
GERMANIA	DUSSELDORF	dusseldorf@dusseldorf.ice.it	www.ice.it/estero2/germania/default3.htm
GRECIA	ATENE	atene.atene@ice.it	www.ice.it/estero2/grecia/default2.htm
IRLANDA	DUBLINO	dublino.dublino@ice.it	www.ice.it/estero2/dublino/defaultuff.htm
KOSOVO	PRISTINA	ice.office@ice-pristina.org	www.ice.it/estero2/skopje/defaultuff.htm
LETTONIA	RIGA	riga.riga@ice.it	www.ice.it/estero2/riga
LITUANIA	VILNIUS	icevilnius@takas.lt	www.ice.it/estero2/vilnius
NORVEGIA	OSLO	oslo.oslo@ice.it	www.ice.it/estero2/oslo/defaultuff.htm
OLANDA	AMSTERDAM	amsterdam@amsterdam.ice.it	www.ice.it/estero2/amsterdam/default2.htm
POLONIA	VARSAVIA	varsavia@varsavia.ice.it	www.ice.it/estero2/varsavia/default2.htm
PORTOGALLO	LISBONA	lisbona.lisbona@ice.it	www.ice.it/estero2/portogallo/defaultuff.htm
GRAN BRETAGNA	LONDRA	londra@londra.ice.it	www.ice.it/estero2/londra/defaultuff.htm
REPUBBLICA Ceca	PRAGA	praga@praga.ice.it	www.ice.it/estero2/praga/default2.htm
MACEDONIA	SKOPJE	skopje.skopje@ice.it	www.ice.it/estero2/skopje/defaultuff.htm
REP. SLOVACCA	BRATISLAVA	bratislava.bratislava@ice.it	www.ice.it/estero2/bratislava/default2.htm
ROMANIA	BUCAREST	bucarest.bucarest@ice.it	www.ice.it/estero2/bucarest/defaultuff.htm
RUSSIA	EKATERINBURG	iceural@mail.ur.ru	www.ice.it/estero2/mosca/default2.htm
RUSSIA	MOSCA	mosca@mosca.ice.it	www.ice.it/estero2/mosca
RUSSIA	NOVOSIBIRSK	novosibirsk.novosibirsk@ice.it	www.ice.it/estero2/novosibirsk
RUSSIA	S. PIETROBURGO	pietroburgo.pietroburgo@ice.it	www.ice.it/estero2/sanpietroburgo
RUSSIA	VLADIVOSTOK	ice_vlad@stl.ru	www.ice.it/estero2/mosca/default3.htm
SERBIA	BELGRADO	belgrado.belgrado@ice.it	www.ice.it/estero2/belgrado/defaultuff.htm
SERBIA MONTENEGRO	PODGORICA	icepdg@cg.yu	
SLOVENIA	LUBIANA	lubiana.lubiana@ice.it	www.ice.it/estero2/lubiana/default2.htm
SPAGNA	MADRID	spagna.madrid@ice.it	www.ice.it/estero2/madrid
SVEZIA	STOCCOLMA	stoccolma.stoccolma@ice.it	www.ice.it/estero2/stoccolma/default2.htm
UCRAINA	KIEV	kiev.kiev@ice.it	www.ice.it/estero2/ Kiev/defaultuff.htm
UNGHERIA	BUDAPEST	budapest.budapest@ice.it	www.ice.it/estero2/budapest/default2.htm

OCEANIA

NUOVA ZELANDA	AUCKLAND	auckland.auckland@ice.it	
AUSTRALIA	MELBOURNE	melbourne.melbourne@ice.it	
AUSTRALIA	SYDNEY	sydney.sydney@ice.it	www.ice.it/estero2/sydney/default2.htm

BELLINZONI Srl - Via Don Gnocchi 4 - 20016 PERO MI
tel. 02 33912133 - fax 02 33915224 - www.bellinzoni.com

CAGGIATI Spa - Via Martiri della Libertà 71 - 43052 COLORNO PR
tel. 0521 815801 - fax 0521 816777 - www.caggiati.it

FIDAL ABRASIVI Srl - Via Aurelia 331 - 19034 DOGANA DI ORTONOVO SP
tel 0187 6671/2-3 - fax 0187 661723 - www.fidalabrasivi.com

GENERAL INDUSTRIA CHIMICA snc - Via Repubblica di San Marino 8 ZI
ModNord - 41100 MODENA MO - tel 059 450991 059 450978 - fax 059 450615
www.generalchemical.it

IMPA Spa - Via Crevada 9/E - 31020 SAN PIETRO DI FELETTO TV
tel. 0438 4548 - fax 0438 454915 - www.impa.it

INDUSTRIAL CHEM ITALIA Srl - Via dei Metalmeccanici 54 - Loc. Bocchette
55040 CAPEZZANO PIANORE LU - tel 0584 969607 - fax 584 969659
www.industrialchem-italia.com

KUNZLE & TASIN Spa - Via Cajkoskij 14 - 20092 CINISELLO BALSAMO MI
tel 02 66040930 - fax 02 66013445 - www.kunzletasin.com

MAPEI SpA - Via Cafiero 22 - 20158 MILANO
tel 02 376731 - fax 02 37673214 - www.mapei.com

SUPERSELVA Srl - Via Trento 27 37030 - SELVA DI PROGNO VR
tel. 045 7847122 - fax 045 7847032 - www.superselva.it

TENAX Spa - Via I Maggio 226/263 - 37020 VOLARGNE VR
tel 045 6860222 - fax 045 6862456 - www.tenax.it

UDIESSE Srl - Via C Paolini 22, Località Renella - 54038 MONTIGNOSO MS
tel. 0585 821251 - fax 0585 821330 - www.udiesse.com

VEZZANI Spa - Via M Tito 3 - 42020 QUATTRO CASTELLA RE
tel 0522 880844 - fax 0522 880820 - www.vezzani.it

WITREX Spa - Viale delle industrie 81 - 220040 CAMBIAGO MI
tel 02.95422.1 - fax 02.95067240 - www.vitrexspa.com

WSP Srl - Via Fiume 9 - 20020 BUSTO GAROLFO MI
tel 0331 568498 - fax 0331 561091 - www.wspsrl.com

ZEC Spa - Via dei Lavoratori 1 - 20092 CINISELLO BALSAMO MI
tel. 02 66048137 - fax 02 66010326 - www.zec.it

ACIMM FOR THE DEVELOPMENT OF STONE INDUSTRY

ACIMM, the Italian Association of manufacturers of machinery for marble and similar materials, is a fundamental component of the Italian leadership, which boasts the support of the leading Companies in the sector and is able to meet any of the customers' needs in terms of equipment for quarrying and transforming.

Those belonging to AC/MM are characterised by a high level of productive and technical-commercial organisation, commitment to research and a relationship with the customer which is marked by an evident and up-to-date notion of service.

The machinery produced by the AC/MM Companies is spread throughout the world. Two thirds of current production is destined mainly to Countries in which the mining and following through to the finished product of stone resources have played a significant role in the politics of local development, i.e. basically everywhere. In exporting, the ACIMM Companies use more than 2,000 highly skilled and professional people in planning as well as in the actual execution stage.

It would be useful to mention also that the structure of the AC/MM Companies is organised in such a way as to be able to meet the customers' needs in terms of the availability and delivery of spare parts in convenient times, and in accordance with modern practice of assistance as well as after-sales service.

Marble and stones are peace time products that have played a significant role in improving the standard of living by optimising the finish of buildings, accounting for 4/5 of its use throughout the world. There is no doubt about the fact that activity will continue in its rapid growth to which, the ACIMM Companies are proud to have made such an important contribution, and long-term commitment that will take us into the new millennium.

ACIMM PER LO SVILUPPO DELL'INDUSTRIA DELLA PIETRA NATURALE

L'ACIMM - Associazione dei Costruttori Italiani di Macchine per Marmo e affini - è componente fondamentale della "leadership" italiana, vantando l'adesione delle maggiori Aziende settoriali, in grado di sopperire a qualsiasi esigenza della Clientela per quanto si riferisce all'impiantistica di cava ed a quella di trasformazione.

I Soggetti aderenti ad ACIMM sono caratterizzati, infatti, da un elevato grado di organizzazione produttiva e tecnicocommerciale, da una forte propensione alla ricerca, e da un rapporto con la committenza improntato ad uno spiccato e moderno senso di servizio.

Le macchine prodotte dalle Aziende ACIMM sono diffuse in tutto il mondo: i due terzi della produzione attuale sono oggetto di export, con destinazioni generalizzate per tutti i Paesi in cui l'estrazione e la verticalizzazione di risorse lapidee abbiano trovato un ruolo significativo nelle politiche di sviluppo locale, e quindi, sostanzialmente dovunque. Le Aziende ACIMM si avvalgono, in tale opera, di oltre duemila addetti, che esprimono la professionalità più avanzata del settore, ed un grado di qualificazione specifica senza pari, sia in sede progettuale, sia in campo esecutivo.

È utile aggiungere che la struttura delle Aziende ACIMM ha una valenza distributiva idonea a supportare il fabbisogno della committenza, anche per quanto riguarda la disponibilità e la consegna, in tempi funzionali, dei pezzi di ricambio, nel quadro di moderni canoni di assistenza alla Clientela.

Marmi e pietre, nella loro realtà di prodotti di pace, hanno svolto un ruolo di rilievo nel miglioramento della "way of life", attraverso l'ottimizzazione delle finiture edilizie, in cui trovano utilizzo i quattro quinti degli impieghi mondiali; e non c'è dubbio sul fatto che continueranno a svolgerlo, nell'ambito di un "trend" in rapida ascesa, a cui le Aziende ACIMM sono orgogliose di aver contribuito in maniera determinante, e con un impegno destinato a proiettarsi a lungo termine, nel nuovo millennio.



macchine machines



AMI ABRASIVI METALLICI

1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8

Since 1956, first in Italy, AMI S.p.A. produces special grits for granite cutting. ISO 9002 Certification got in 1997 and renewed in 2000, is the confirmation of the care of AMI, followed since its foundation, to operate by continuous modernization and new investments with the objective of a high and constant product quality. The certainty of a good quality, the on-site technical assistance in Italy and abroad, the collaboration with the gang-saws manufacturers, enable AMI to be at the top in the production technology of the grits for granite cutting by gang-saws. The new grit "PRIMA" wants once again anticipate the market and the new "super gang-saws" requirements, permitting to obtain the maximum of economy in the cutting operation, confirming AMI S.p.A. position as the Italian leader in the field.

By using "PRIMA" the best results of cutting quality are obtained, and the concentrated granulometric range of the product allow to increase the ratio cubic meter/square meter.

Constantly updating know - how, the technical assistance and co-operation with gang saw manufacturers allow AMI to satisfy and anticipate the request of the clients.

AMI S.p.A. is offering a complete range of steel grit for Granite Sector and relative cutting process, as well as for Mechanical applications in surface preparation and shot peening.

AMI steel grit d Products are the following:

Carbon Steel Grit
Steel grit in Stainless Steel
Glass Beads
Synthetic Grit
Cut Wire

Dal 1956, prima in Italia, l'AMI S.p.A. produce graniglie speciali per la segagione del granito. La certificazione ISO 9002 conseguita nel 1997 e rinnovata nel 2000, è la conferma dell'impegno dell'AMI, perseguito sino dalla fondazione, di operare con continui aggiornamenti e nuovi investimenti con l'obiettivo di un'alta e costante qualità del prodotto. La qualità garantita, l'assistenza dei suoi tecnici ai

clienti italiani ed esteri, la collaborazione con i costruttori di macchine, pongono l'AMI all'avanguardia nella tecnologia produttiva delle graniglie per la segagione del granito con telaio. La nuova graniglia "PRIMA" vuole nuovamente anticipare le richieste del mercato e dei nuovi "supertelai" permettendo di ottenere il massimo dell'economicità dell'operazione di taglio, riconfermando la posizione dell'AMI S.p.A. di leader italiano del settore. Con "PRIMA" si ottengono i migliori risultati di qualità di segagione e le tipologie granulometriche concentrate del prodotto permettono di incrementare il rapporto produttivo mc/mq.

Il know - how continuamente aggiornato, l'assistenza tecnica e la collaborazione con i costruttori delle macchine le permettono di soddisfare ed anticipare le richieste dei clienti. L'AMI S.p.A. propone una gamma di graniglie per il settore del Granito e la relativa segagione e per il settore della Meccanica riguardante la preparazione di superfici e lo shot peening.

Le graniglie AMI S.p.A. sono le seguenti:
Graniglie di Acciaio Fuso
Graniglie di Acciaio Inox
Graniglie di Vetro
Graniglie Sintetiche
Cilindretti di Acciaio -- Filo Graniglie



AMI - ABRASIVI METALLICI INDUSTRIALI S.p.A.

Via Zanella, 90

20033 DESIO (MILANO) - ITALIA

Tel. 0362 389203 - Fax 0362 389209

Tel. Vendite export 0362 389223 - Fax 0362 624037

e-mail: ami-mail@abrasivimetallici.com



www.abrasivimetallici.com

bisso

Bisso, founded in 1887 by Carlo Bisso, manufactures milling machines, polishers, smoothing machines, special machines and automatic cycles for processing marble, granite and slate.

Bisso is known for its high quality production and represent all the time the real reference point for users all over the world. The prerogative of the Company is to follow always and with the best accuracy each working detail: from the choice of the raw materials, to the assembling and to the finished product, without accepting the slightest imperfection. In the first place of the machinery planning Bisso always puts its desire to fully satisfy the customer by realizing machines which meet all his requirements.

The after-sale service is always the pride of the Company for its efficiency and timeliness.

La Bisso, fondata nel 1887 da Carlo Bisso è produttrice di fresatrici, lucidatrici, levigatrici, macchine speciali e cicli automatici per la lavorazione del marmo, del granito e dell'ardesia.

La Bisso è conosciuta per l'alta qualità della sua produzione e rappresenta da sempre il vero punto di riferimento per gli utilizzatori di tutto il mondo. La prerogativa dell'Azienda è quella di seguire sempre e con la massima accuratezza ogni particolare durante tutte le fasi di lavorazione: dalla scelta delle materie prime, all'assemblaggio, fino ai prodotti finiti senza tollerare la benché minima imperfezione. Ai primo posto nella progettazione dei macchinari Bisso, resta sempre il desiderio di soddisfare pienamente la clientela attraverso la realizzazione di macchine rispondenti ad ogni sua esigenza.

Il servizio post-vendita rimane per la sua efficienza e tempestività il fiore all'occhiello dell'Azienda.



1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8

BISSO / COMANDULLI COSTR. MECC.
26012 CASTELLEONE (CR)
Via Medaglie d'Argento, 20 Z.I.
Tel. 037456161 r.a. - 0374.35721
Fax 0374.57888
e-mail: info@comandulli.it



www.comandulli.com



breton

1.1 Since 1963 Breton has been designing and
1.2 manufacturing machines and complete lines for
1.3 processing natural stone and ceramic materials and
1.4 for manufacturing engineered stone using patented
1.5 technology and plants: Bretonstone® System and
1.6 Terastone® System.

1.7 Breton's worldwide leadership and pre-eminent
1.8 position in technology are a further proof of the
1.9 continuous strong innovative impulse that Breton
2.1 gives to the market. The company employs more
2.2 than 400 persons and the factory occupies a land
2.3 area of 80.000 sq. mt., of which 37.000 are covered.
2.4 The reliability and quality of Breton's products, well
2.5 known and appreciated all over the world, are
2.6 complemented by an exhaustive customer service,
2.7 starting from a professional advice and up to research
2.8 for optimized solutions. Research, development,
2.9 quality ad innovation, together with the customer
3.1 service, are the principles of the Breton's philosophy.

3.2 Breton S.p.A. has grown and
3.3 ascertained itself on the market
3.4 thanks to its winning
3.5 philosophy dedicated to
3.6 research and development,
3.7 ongoing improvement,
3.8 innovation and high-quality products and services.
4.1 This philosophy greatly desired by the owners is in
4.2 fact created by all the people who work within the
4.3 company and thanks to their creativity and
4.4 dedication, have contributed to and continue to
5.1 contribute each and every day to the success of this
5.2 company.

5.3 Breton's organizational structure and the fact it has
5.4 always worked respecting quality standards both in
5.5 its organization and throughout the production
5.6 phases, allow us to offer our customers a high-quality
5.7 product and service.

5.8 We were the first company in this field to receive the
UNI EN ISO 9001 Quality Certification in 1992, and
in 2003 we were awarded the UNI EN ISO 9001 -
VISION 2000 Quality Certification.

Breton dal 1963 progetta e costruisce macchine e linee complete per la lavorazione sia della pietra naturale che dei materiali ceramici ed impianti con tecnologia brevettata Bretonstone® System e Terastone® System per la fabbricazione della pietra composita. La leadership mondiale e il primato tecnologico che Breton detiene è la conferma del forte impulso innovativo che Breton trasmette costantemente al mercato. Impiegando più di 400 persone, Breton oggi risiede in uno stabilimento che si estende su 80.000 mq. di cui 37.000 mq. coperti. L'affidabilità e la qualità dei prodotti Breton, notoriamente riconosciuta in tutto il mondo, si completa con un servizio di assistenza e di cura per la soddisfazione del cliente che dalla consulenza arriva fino alla ricerca di soluzioni ottimizzate. La ricerca, lo sviluppo, la qualità e l'innovazione unitamente alla cura e all'attenzione per il cliente sono i principi su cui si basa la filosofia di Breton S.p.A



Breton S.p.A. è cresciuta e si è imposta sul mercato grazie alla sua filosofia sempre rivolta alla ricerca, al miglioramento continuo, all'innovazione e alla qualità dei suoi prodotti e servizi.

Una filosofia fortemente voluta dalla proprietà e fatta propria da tutte le persone che vi lavorano all'interno, che con la loro creatività e dedizione hanno contribuito e contribuiscono ogni giorno al successo dell'azienda.

Breton si è strutturata ed ha sempre lavorato secondo le regole della qualità sia nell'organizzazione interna che nel processo produttivo per poter offrire un'elevata qualità di prodotto e servizio al cliente. Siamo stati la prima azienda del settore, nell'anno 1992, ad ottenere la certificazione del sistema di qualità a norme UNI EN ISO 9001 e nel 2003 abbiamo ottenuto la certificazione a norme UNI EN ISO 9001 - VISION 2000.

BRETON SpA

31030 CASTELLO DI GODEGO (TV) ITALIA

Via Garibaldi, 27

Tel. 0423/7691

Fax 0423/79600

e-mail: info@breton.it



www.breton.it



The perfect edge Comandulli was founded in 1972 and has 86 employees. Today is a leader of edge polishing machines both in Italy and abroad.

From year to year the company technical staff has been constantly involved in finding out, designing and setting up new automatic machines for polishing straight, sloping and bullnose edges. All mentioned profiles are employed in the building field, furnishings and monuments, and Comandulli machines are essential instruments used by up-to-date stone craftsmen.

Comandulli can meet the customers' up-and-up requirements by offering reliable and technically advanced machines, with high quality and reliability components.

Comandulli offers to its customers a specialized after-sale service through an extensive network of skilful technicians.

Comandulli's spreading industrial activity is ensured by an extensive network of representative Agents, promoting its products and promptly giving detailed information concerning the machines.

Comandulli is today a leading company in the field of edge polishing machines for marble and granite processing, reference point both in Italy and abroad



for the technologically advanced manufacturing quality, it can offer to its customers. Thanks to its complete organization, in December 2002 the company obtained the quality certificate UNI EN ISO 9001:2000.



La costa perfetta La Comandulli è nata nel 1972 e ha 86 dipendenti. Oggi è leader sia in Italia che all'estero nel settore delle macchine lucidacoste.

Di anno in anno lo staff tecnico dell'Azienda si è costantemente impegnato nella individuazione, nello studio e nella messa a punto di nuove linee di macchinari per la lucidatura automatica di coste diritte, inclinate e toroidali. Tali lavorazioni trovano il loro impiego nei vari settori dell'edilizia, dell'arredamento e dell'arte funeraria, e i macchinari Comandulli rappresentano uno strumento indispensabile al lavoro professionale dei marmisti al passo con i tempi.

La Comandulli è in grado di soddisfare le sempre crescenti esigenze della Clientela, proponendo macchinari affidabili, tecnicamente avanzati e costruiti con una componentistica di alta qualità ed affidabilità. La Comandulli fornisce ai propri Clienti un servizio post-vendita qualificato attraverso una rete di assistenza capillare.

La costante espansione della Comandulli è garantita anche da una fitta rete di agenti rappresentanti che promuovono i suoi prodotti sul mercato interno. COMANDULLI è oggi leader nel mondo nel settore delle macchine lucidacoste automatiche per la la-

vorazione del marmo e del granito, punto di riferimento sia in Italia che all'estero per le qualità costruttive tecnologicamente avanzate offerte alla clientela. Grazie all'organizzazione

completa di cui dispone, l'azienda ha ottenuto nel dicembre 2002 la certificazione di qualità UNI EN ISO 9001:2000.

1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8

COMANDULLI COSTR. MECC. Sri

26012 CASTELLEONE (CR)

Via Medaglie d'Argento, 20 Z.I.

Tel. 037456161 r.a. - 0374.35721

Fax 0374.57888

e-mail: info@comandulli.it



www.comandulli.com



- 1.1
- 1.2
- 1.3
- 1.4
- 1.5
- 1.6
- 1.7
- 1.8
- 1.9
- 2.1
- 2.2
- 2.3
- 2.4
- 2.5
- 2.6
- 2.7
- 2.8
- 2.9
- 3.1
- 3.2
- 3.3
- 3.4
- 3.5
- 4.1
- 4.2
- 4.3
- 4.4
- 5.1
- 5.2
- 5.3
- 5.4
- 5.5
- 5.6
- 5.7
- 5.8

The Officine Marchetti manufacture hydraulic blade-tensioners for marble and granite gang-saws which are renowned and valued all over the world, offering a complete range of customer service which enables the Client to solve any kind of problem. The hydraulic blade-tensioner is supplied complete with technical data, a spare parts catalogue and a video film. The latter, which complements the data, illustrates and explains how the Client can carry out maintenance and any repair work necessary in the correct sequence.

Le Officine Marchetti producono tenditori idraulici per telai da marmo e granito, affermati in tutto il mondo, ed offrono una gamma completa di servizi di assistenza che consentono al Cliente di risolvere qualsiasi tipo di problematica: il tenditore idraulico viene fornito corredato di documentazione tecnica, di un catalogo ricambi e di un videofilmato. Quest'ultimo, di complemento alla documentazione, illustra e spiega nella sequenza corretta, le operazioni d'intervento che i Clienti possono effettuare sia per la manutenzione che per gli eventuali ripristini.



The Company offers on site customer service and will instruct its Clients who manufacture gang-saws with information on the hydraulic circuit, on the automatic hydraulic power unit, on how the product works, on the working pressure, on accidental faults and how to solve them. The Company's technical department, which is equipped with the best computerized technology, is able to operate as a research centre aiming at constantly improving its products. This enables it also to solve the problems of those Clients who require personalized solutions. As well as hydraulic blade-tensioners and automatic pump units, the Officine Marchetti also manufacture both standard and custom-made manual tensioners for marble and granite which are produced according to industrial criteria conforming with the ISO 9002 certification.

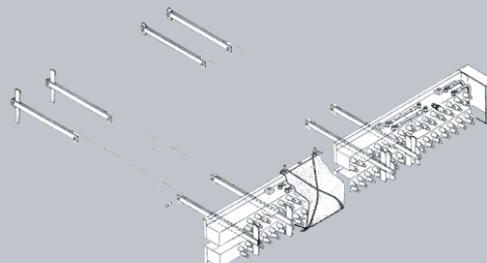
L'Azienda svolge interventi di assistenza "in loco" e si preoccupa di istruire i tecnici dei Clienti costruttori di telai con nozioni sul circuito idraulico, sulla centralina automatica, sulla funzionalità del prodotto, sulle pressioni di lavoro, sui guasti accidentali e sulle modalità per rimediare. L'ufficio tecnico dell'Azienda, dotato delle migliori tecnologie computerizzate, è in grado di svolgere le funzioni di un centro di ricerca, teso a migliorare continuamente i prodotti: questo consente di risolvere anche problemi di Clienti che necessitano di soluzioni personalizzate. Le Officine Marchetti, oltre i tenditori idraulici e le centraline di controllo producono, sempre con criteri industriali rispondenti alla certificazione ISO 9002, tiranti manuali per marmo e granito sia di serie che su misura.

OFFICINE MARCHETTI SpA

Via Del Ferro, 40/C
54031 CARRARA AVENA - ITALY
Tel. 0585/857206
Fax 0585/51975
e-mail: info@officinemarchetti.com



Schema tenditore idraulico 15-20mm



www.officinemarchetti.com

MARMI LAME has been busy with marble and granite cutting problems since 1966, carrying on the family tradition which began way back in The firm has its own Research Centre equipped with a Chemical laboratory and an advanced pilot plant for the study of the cutting process.

It has always been involved with accurate researches for the creation of high technology tools, new products, new systems and machineries for granite cutting industry.

Furthermore, it gives everyone the opportunity of appreciating the results of its research in its publication "Perché? Why? Pourquoi?". The review in three languages, is now a must for all operators and technicians in our industry.

The Firm produces saw blades for cutting granite in special carbon steel C60.

It produces also DENDRAX, the special additive for the abrasive slurry. It up automatic high technology devices:

PILOT for the control of the abrasive slurry; and COSTANT for the control of the distribution system.

U.H.S Saw Blades
In recent years

modern gang-saws for cutting granite have permitted high levels of productivity thanks to their increased dimensions and advanced technology. As a result operators require cutting-tools of higher quality and greater reliability.

The new U.H.S. saw blade (Ultra High Speed) is capable of exploiting the maximum potential of gang-saws.

This result has been achieved by the careful selection of raw materials together with modern processing and control systems which guarantee a product of outstanding quality.

La MARMILAME si occupa dei problemi della segagione del marmo e del granito dal 1966, continuando la tradizione di famiglia che iniziò nel lontano 1931.

Dotata di un proprio Centro Ricerche, completo di laboratorio interno e impianto pilota per lo studio del processo di taglio, è da sempre impegnata in approfondite ricerche per la realizzazione di nuovi utensili, nuovi prodotti, nuovi sistemi e nuove macchine ad alta tecnologia per il mercato del granito. Mette a disposizione di tutti, i risultati delle proprie ricerche con la sua pubblicazione: "Perché? Why? Pourquoi?" in tre lingue; oggi punto di riferimento di tutti gli operatori del mercato.

L'Azienda produce lame per la segagione del granito in acciaio speciale al carbonio C60. Produce inoltre DENDRAX, lo speciale additivo per slurry abrasive; e COSTANT, per il controllo del movimento delle piogge.

LAME U.H.S
Negli ultimi anni i moderni telai per il taglio del granito stanno permettendo produttività molto elevate, grazie

alle loro maggiori dimensioni e ad una più sofisticata tecnologia. L'esigenza degli operatori è quindi quella di poter disporre di utensili di taglio di più elevata qualità ed affidabilità.

In quest'ottica si è mossa la MARMILAME.

È stato possibile mettere a punto la nuova lama U.H.S. (Ultra High Speed), capace di sfruttare al massimo le potenzialità di questi telai.

In particolare questo risultato è stato raggiunto utilizzando un'accurata selezione di materia prima e moderni impianti di lavorazione e controllo, che garantiscono un prodotto di assoluta qualità.

1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8

MARMILAME Srl

Via Dorsale, 54

54100 MASSA

Tel. 0585/792792

Fax 0585/793311

e-mail: info@marmilame.com



www.marmilame.com



MONTRESOR

1.1 Founded in 1957 in Villafranca of Verona, Montresor
1.2 & C. S. rl. has been developing and manufacturing
1.3 only and exclusively edge-polishing machines for
1.4 granite, marble and natural stone for more than 30
1.5 years. These systems can process both semfinished
1.6 products and ensure fast masspolishing of straight
1.7 and builnose edges, as well as of various profiles.
1.8 Costanty brought up-to-date thanks to the
1.9 application of the modernst technologies,
2.1 these machines can be found all over the world
2.2 and always edge-polisher has been a
2.3 synonym for Montresor
2.4

2.5 The company has an
2.6 up-to-date production
2.7 department, closely connected with the technical
2.8 office which is provided with state-of-the-art
2.9 technology.
3.1 The accounting department works together with the
3.2 sales one on the care of the customers and on the
3.3 coordination of the after-sale service.
3.4 An agent network in Italy and in many countries of
3.5 the world provides service and close contacts
4.1 between company and customers.

4.2 Our production
4.3 The MONTRESOR
4.4 edge polishers
5.1 enable a quick mass
5.2 production of flat and
5.3 bullnose edges with
5.4 different profiles on
5.5 semimanufactured
5.6 and slabs.
5.7 These machines are
5.8 continuously
modernized by the
most up-to-date technology and they are all over the
world, where edge polishers has meant
MONTRESOR all the time.



La Montresor & C. S.r.l. nasce nel 1957 a Vifiafranca di Verona e da oltre 30 anni progetta e produce solo ed esclusivamente macchine lucidacoste per graniti, marmi e pietre. Le lucidacoste Montresor permettono la rapida produzione in serie di coste piane e toroidali di vario profilo su semilavorati e lastre. Aggiornate costantemente con l'applicazione delle più

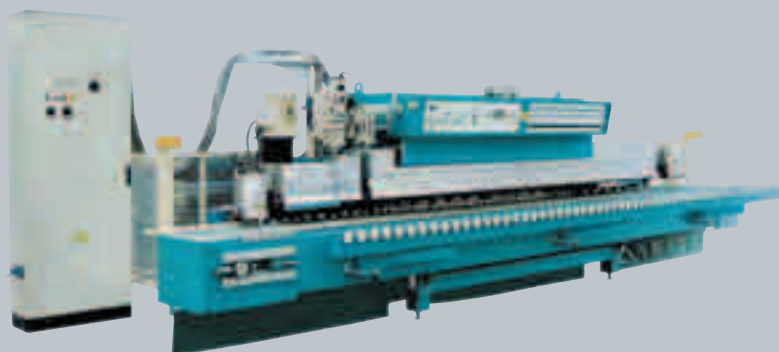
moderne tecnologie, queste macchine sono presenti in tutto il mondo dove, da sempre, lucidacoste è sinonimo di Montresor.

L'azienda è costituita da un reparto

produttivo modernamente organizzato. Esso è strettamente legato ad un ufficio tecnico dotato di tecnologie all'avanguardia.

In collaborazione con l'amministrazione, l'ufficio commerciale cura le vendite e coordina l'assistenza post-vendita alla clientela.

Una rete di agenti fornisce in Italia e in molti paesi del mondo assistenza ed uno stretto collegamento tra clienti ed azienda.



La nostra produzione

Le lucidacoste Montresor permettono la rapida produzione in serie di coste piane, toroidali di vario profilo su semilavorati e lastre.

Aggiornate costantemente con l'applicazione delle più moderne tecnologie, queste macchine sono presenti in tutto il mondo dove, da sempre, Montresor è sinonimo di Lucidacoste.

MONTRESOR & C. Srl

Via 1° Maggio, 23

37069 Vifiafranca (VR)

tel 045/7900322 -6300690

Fax 045/6300311

e-mail: montresor@montresor.net



www.montresor.net

The origin of Olifer dates back to the early 1800's during which time was activated the first "mallet" forge utilizing a wooden wheel. Beginning with products designed and manufactured for agricultural use, Olifer expanded into the industrial marketplace continuously incorporating new technologies and processes integrated within a specially constructed plant for the manufacture of profiles and special steel lamination.

The superior quality and uninterrupted performance of our blades is assured by continuous inspections made by our quality control department of raw material composition and the mechanical characteristics of the manufactured product.

GROOVED AND STRETCHED SAW STEEL BLADES FOR SAWING GRANITE. BLADE TYPES Our blades are vertically grooved and especially used for granite. **STEEL QUALITY** The hot rolled bars are produced in our own rolling mill in quality FE70/OL and C. 60 with a tensile strength of 90/110 kg/mm²



Le origini della Olifer risalgono al lontano 1800, anno in cui fu attivata a Odolo una prima fucina con maglio funzionante dalla spinta dell'acqua su una grossa ruota di legno. Dall'iniziale lavorazione del ferro, destinata ad attrezzature per l'agricoltura, si è passati a prodotti per l'industria, migliorando continuamente la tecnologia ed integrando il processo con la costruzione di un impianto di laminazione per profili e acciai speciali.

L'ottima qualità delle lame è assicurata dalla continua modifica fatta dal nostro laboratorio sulle caratteristiche del prodotto. **LAME DA TAGLIO PER**

GRANITO TIPO DI

LAME Le nostre lame sono scanalate verticalmente e usate

particolarmente per i graniti. **QUALITA' DELL'ACCIAIO** Le barre laminate a caldo sono prodotte dal nostro laminatoio con una qualità FE70/OL e C.60 con una resistenza di 90/110 Kg/mm²



OLIFER ACP Spa

Via G. Marconi 4

25076 ODOLO BG

tel 0365 826088

Fax 0365860727

e-mail: info@olifer.com



www.olifer.com



1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8

In 2007 Pedrini from Carobbio degli Angeli, leader company in the design and supply of systems for processing natural stones and ceramic, celebrates its 45th activity anniversary.

An important target for an industrial reality always believing and investing in the future, to meet the requirements and changes by the markets with always suitable and vanguard solutions.

The company has succeeded in gaining a leading position on the worldwide market over the years, as well as many praises by the customers appreciating the quality of Pedrini machines. The obtained successes are the result of a hard work and great passion that Luigi Pedrini, company founder and head of the family, first has always dedicated to his activity and has succeeded in transferring it to his sons and cooperators for a continuous and steady growth in time.



The company mission has always been searching for new technologies to be applied to machines and systems for processing marble, granite and porcelain stoneware.

The capacity of understanding the customer's needs, but above all to advance them, has enabled Pedrini to reach and keep a leader position worldwide and to be a privileged interlocutor of customer companies looking for a true partner, able to meet real system

Nel 2007 la Pedrini di Carobbio degli Angeli, azienda leader nella progettazione e fornitura di impianti per il trattamento di pietre naturali e ceramica, festeggia il suo 45° anno di attività.

Un traguardo importante per una realtà industriale che da sempre crede ed investe nel futuro, per affrontare le esigenze ed i mutamenti del mercato con soluzioni sempre adeguate e all'avanguardia.

L'azienda ha saputo conquistarsi, negli anni, una posizione di rilievo sul mercato mondiale e molteplici riconoscimenti dalla clientela che apprezza la qualità delle macchine Pedrini. I successi ottenuti sono il frutto di un intenso lavoro e di una grande passione che Luigi Pedrini, fondatore dell'azienda e capofamiglia, per primo ha sempre dedicato alla sua attività ed ha saputo trasmettere ai figli ed ai suoi collaboratori per una crescita continua e stabile nel tempo.

La Pedrini si propone oggi come marchio leader nella costruzione di macchine, linee e impianti per la trasformazione della pietra naturale e per la levigatura del gres porcellanato. Un'offerta originale e completa che parte dall'ideazione

e arriva al servizio post-vendita attraverso le fasi di progettazione, verifica, costruzione, consulenza e training.

Oggi l'organizzazione commerciale PEDRINI è composta da 10 area manager e 60 agenti impegnati in tutto il mondo per garantire, in maniera professionale e costante, il servizio di consulenza, assistenza tecnica-commerciale e post vendita.

L'anima dell'azienda Pedrini è la stessa della famiglia PEDRINI: forte e fiera. La continuità e il futuro dell'Azienda

sono garantiti dalla nuova generazione Pedrini; a Luigi Pedrini, fondatore e Presidente, si sono affiancati i quattro figli: Giambattista, General Manager; Ausilia, finanza e contabilità; Emanuela, responsabile marketing e Giacomo, responsabile delle lavorazioni meccaniche.



PEDRINI SpA

Via delle Fusine, -
24060 CAROBBIO DEGLI ANGELI (BG)
Tel. 035/4259111
Fax 035/953280
e-mail: info@pedrini.it



www.pedrini.it

PELLEGRINI MECCANICA SpA is a leading Company in quarry and handling equipment; its machines operate everywhere in the world. The Company is well known also as a supplier of "engineering" "know-how" and technology. Its production range includes: - diamond wire machines for quarry, splitting and jacking system, flame cutting machine, belt saws, high pressure water jet system for quarry granite cutting, - mono and pluri diamond wire machines for block squaring, two or three dimension diamond wire profiling machines, bush hammering, flaming and sandblasting system, water storming system for surface working of marble and granite, - slabs washing and drying system chain; - derrick, gantry and overhead cranes, block transfer trolley, handling system for strips and slabs complete range production.

sagomatori a filo diamantato, bocciardatrici, fiammatrici, rigatrici, sabbiatrici ed impianti a getto d'acqua per il trattamento superficiale di marmi e graniti, nonché impianti per il lavaggio e l'asciugatura delle lastre; - gru derrick, a cavalletto e a ponte, argani, carrelli autotrasbordatori, scaricatori automatici per filagne e lastre completano la gamma di produzione.

La Pellegrini Meccanica S.p.A. in oltre mezzo secolo di attività ha sperimentato tecnologie all'avanguardia che hanno cambiato quello che fino ad allora è sempre stato un metodo della tradizione. Oggi è l'indiscusso leader mondiale nella produzione di macchine da cava, un vero vanto per il made in Italy in tutto il mondo. Questa è anche l'origine del primo processo di internazionalizzazione dell'Italia e della sua posizione di riferimento per i metodi di lavorazione.



1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8

PELLEGRINI MECCANICA SpA è leader nella produzione di macchine da cava e di mezzi per la movimentazione. Opera in tutto il mondo anche a livello di forniture avanzate di "engineering", "know how" e tecnologia. Le sue produzioni comprendono: - impianti a filo diamantato per cava, tagliablocchi pneumatici e idraulici, segatrici a catena, attrezzature per il taglio alla fiamma, spaccarocce e idrobancatori, macchine per il taglio dei graniti in cava con getto d'acqua a forte pressione; - impianti mono e pluri filo diamantato per laboratorio,

PELLEGRINI MECCANICA S.p.A

37135 VERONA (ITALY) Vie Delle Nazioni, 8 -

Tel. 0458 203 666 - Fax 0458 203 633

e-mail: info@pellegrinispa.it



www.pellegrinispa.net

1.1 PUMPS FIT FOR MUDSAND ABRASIVE 1.2 MIXTURES ENDOWED WITH SPECIAL INTERNAL 1.3 LININESS THE BEST... AS EVER

1.4 In 1947 PEMO pumps revolutionized marble and
1.5 granite sawing techniques eliminating the fisher
1.6 wheel. At the moment, thanks to the continuous
1.7 improving of the techniques of automatic
1.8 processing in saw-mills, PEMO units
1.9 allow, owing to their great reliability,
2.1 the most rational solutions for the
2.2 exploitation of the gangsaw, blades
2.3 and abrasive.

2.4 As ever PEMO pumps have been
2.5 being the "first" for wear and tear
2.6 resistance, for output and for steadily
2.7 performances.

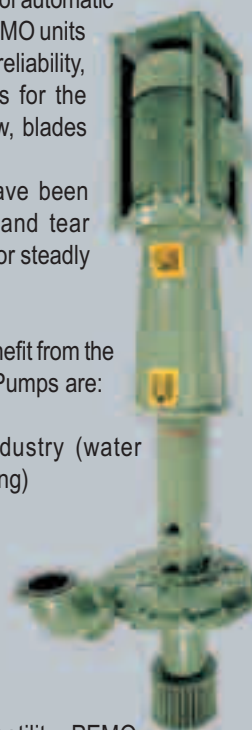
2.8 The main industries that benefit from the
2.9 applications of the PEMO Pumps are:

- 3.1 * Marble and Granite industry (water
- 3.2 washing e filter press feeding)
- 3.3 * Mining industry
- 3.4 * Ceramic industry
- 3.5 * Iron industry
- 4.1 * Paper industry
- 4.2 * Food industry
- 4.3 * Chemical industry

4.4 Thanks to their great versatility, PEMO
5.1 Pumps can be successfully used also in a large
5.2 number of applications that seemed impossible
5.3 under the prevailing operating conditions when
5.4 designed.

5.5 For particular conditions all the possible pumping
5.6 problems are studied in strict collaboration with the
5.7 technicians working in our customers' companies
5.8 in order to guarantee always the best solution at
the best conditions.

A further advantage is obtained by the manufacturers
of purification or processing plants: direct pump
maintenance is eliminated, an advantage that is all
the more appreciable when plants are scattered
around the world.



POMPE PER FANGHI E MISCELE ABRASIVE DO- TATE DI SPECIALI RIVESTIMENTI INTERNI PRI- ME ... DA SEMPRE

Nel 1947 le pompe PEMO hanno rivoluzionato il si-
stema di segazione del marmo e del granito elimi-
nando la ruota pescatrice. Attualmente, con il conti-
nuo perfezionamento delle tecniche di lavorazione
automatica nelle segherie, i complessi PEMO
automatizzati consentono, grazie alla loro grande
affidabilità, le soluzioni più razionali per lo sfrutta-
mento integrale del telaio, delle lame e dell'abasi-
vo. Da sempre le pompe PEMO sono "prime" per
resistenza all'usura, rendimento e costanza di pre-
stazioni nel tempo.

I maggiori campi di applicazione delle pompe PEMO
riguardano:

- * Industrie per la lavorazione della pietra (segazione
marmi e graniti)
- * industrie ceramiche
- * settore inerti (Industrie minerarie estrattive e di tra-
sformazione)
- * depurazione acque e alimentazione filtri pressa
- * Industrie siderurgiche
- * Industria chimica
- * Industria cartaria
- * Industria alimentare

Per la loro grande versatilità le pompe PEMO tro-
vano inoltre impiego in moltissime applicazioni an-
che dove, in fase di progetto, cioè era ritenuto im-
possibile per le proibitive condizioni di esercizio.
In casi particolari i problemi di pompaggio vengono
studiati in collaborazione con i tecnici delle ditte
utilizzatrici per garantire la migliore soluzione alle
migliori condizioni.

**Un ulteriore vantaggio viene ottenuto dalle ditte
costruttrici di impianti per la quasi totale elimi-
nazione di interventi diretti e dall'alta affidabilità
del prodotto, vantaggio tanto più considerevole
quanto più lontano nel mondo sono sparsi
gli impianti.**

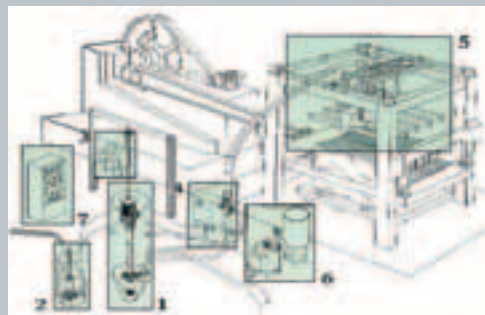
PERISSINOTTO SpA

Via Pascoli, 17 - 20090 VIMODRONE (MI)

Tel. 02/250731

Fax 02/2500371

e-mail: peris@pemo.com





Since 1979, the company SABA has been operating in the sector of the design and realisation of mechanical systems for the different manufacturing industries and it has imposed itself as a leader in the construction of systems for the treatment of the waste waters and the correspondent muds.

Nowadays we can quietly state that waters clarification and muds dehydration systems are installed all over the world therefore proving the excellent ability of SABA to design and realise "made to measure" systems whose undisputed reliability derives from a continuous process of improvement together with an advanced technology and a careful choice of the employed materials.

The realisation of each and every part of the system is done by our factory and is carried out by highly specialised technicians. The assembly and the technical assistance are carried out by specially trained teams of specialists.

The closed cycle systems, treating huge quantities of discharged waters which is re-introduced in the working line allow for a reduction of energy costs.

These systems have the great advantage of being completely automatic and are adjusted according to the specific needs of every single factory. To start working they do not require human supervision and, beside reducing energy and water consumption they allow a saving of space in the factory which the old clarification systems don't. The application of a filter press which dehydrates and compresses mud, gives the great advantage of reducing by three to five times the volume of the otherwise bulky liquid mud which occupies a lot of space and is difficult to discharge. Furthermore the water contained in the mud is recuperated and reintroduced in the cycle and the dehydrated mud is dumped just like other processing waste perfectly solid. It is obvious from this brief description, that such systems could be very useful.

La Società SABA, costituita nel 1979, opera nella progettazione e nella realizzazione di impianti meccanici per le industrie manifatturiere, nel settore del marmo e del granito, imponendosi come Società "leader" per gli impianti di trattamento delle acque reflue e di ristorazione dei fanghi con filtri pressa. Oggi si può tranquillamente affermare che i prodotti SABA sono installati in tutto il mondo, riconoscendo alla Società una provata esperienza nella progettazione e realizzazione di macchinari e impianti, la cui indiscussa affidabilità è frutto di un continuo processo di perfezionamento abbinato sempre ad un'avanzata tecnologia e ad una attenta scelta dei materiali applicati. La realizzazione di ogni componente, tanto di macchina che di impianto, avviene presso lo stabilimento SABA. L'assemblaggio e l'assistenza tecnica vengono assicurati da un "team" di adeguati specialisti.

Gli impianti a ciclo chiuso permettono di ridurre al minimo i costi energetici, trattando notevoli quantità d'acqua reflua

riutilizzata nuovamente nello stabilimento. Tali impianti hanno inoltre l'enorme pregio di essere completamente automatizzati e vengono regolati secondo le esigenze di ogni singolo stabilimento. Non richiedono l'ausilio dell'uomo per l'azionamento e il funzionamento e permettono, oltre al risparmio energetico e idrico, un risparmio di spazio nello stabilimento altrimenti non ottenibile con i vecchi sistemi di chiarificazione. Si pensi per esempio al trattamento di fanghi liquidi, al volume occupato dagli stessi e alle difficoltà di scaricarli, contro i vantaggi derivati dall'applicazione di un filtro pressa, in cui i volumi si riducono di tre o cinque volte, l'acqua in essi contenuta viene recuperata e il cui prodotto finale viene semplicemente abbinato ai normali scarti di lavorazione, perfettamente solido. E' evidente, solo da queste brevi osservazioni, quali sia l'utilità e la necessità di installazione di un impianto simile.

1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8



SABA Srl

Via dell'Artigianato, 16/18 - 20051 LIMBIATE (MI)

Tel. 02/9963377

Fax 02/9965505

e.mai info@sabaimpianti.com



www.sabaimpianti.com





1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8

What do two ones do when they meet? They give life to a major cooperation to a leading Group that can cover all the requirements of a highly specific market with international dimensions

For this reason, the abilities and know-how of SEA have been united with the production potential of the Disco Corporation world leader in the diamond-tipped tool sector for the cutting of silicon bars.

For all cutting problems - from the most minor to the biggest - it is possible now to approach an integrated structure with a single management body.

And be able to count on a technological heritage that enables to work at the highest levels of safety and precision.

Guaranteed by a full assistance service throughout the world which responds to the SEAASSISTANCE trade mark.

Che cosa fanno due numeri uno quando si incontrano? Danno vita a una grande sinergia, ad un Gruppo "leader" capace di coprire tutte le esigenze di un mercato ad alta specificità, su dimensione internazionale.

Ecco dunque che alle competenze e al "know-how" SEA si aggiunge il potenziale produttivo Disco Corporation, "leader" mondiale nel settore degli utensili diamantati per il taglio delle barrette di silicio.

Per tutti i problemi di taglio - dal più piccolo al più grande - ora è possibile rivolgersi ad una struttura integrata che fa capo ad un unico indirizzo.

E contare su un patrimonio tecnologico che consente di lavorare ai più alti livelli di sicurezza e precisione, garantiti da un servizio di assistenza a tutto campo, a livello mondiale, che risponde al marchio SEA ASSISTANCE.



SEA UTENSILI DIAMANTATI SpA

Via Augera, 1 - 42023 Cadelbosco Sopra (RE)

Tel. 0522/491111

Fax 0522/915041

e-mail: marketing@seadia.com



www.seadia.com

SPALANZANI

Founded in 1969 by Alfio Spalanzani father of the current Chairman Ivano Spalanzani and become a Snc since 1985, the Company is specialized in the construction offilling machines for marble and travertine, andfor marble-cement and terrazzo tiles.

In 1980, the Company started, moreover, producing automatic waxing machines for all kinds of materials, now operating everywhere.

Since it was formed, Spalanzani exported throughout the world, and is well-known in every Country as the only producer offilling and waxing machines, for the high level of its specialized organization, andfor the quality of its production.

Fondata nel 1969 da Alfio Spalanzani, padre dell'attuale Titolare Ivano Spalanzani, e trasformata in Snc a far tempo dal 1985, l'Azienda è specializzata nella produzione di stuccatrici per marmo e travertino, nonché per marmette in graniglia.

A far tempo dal 1980, ha dato inizio, altresì, alla produzione delle macchine ceratrici, idonee ad ogni tipo di materiale, ed ormai conosciute dovunque.

Sin dall'inizio della sua attività, esporta in tutto il mondo, ed è conosciuta come la sola produttrice di macchine stuccatrici e ceratrici, per il livello della sua organizzazione specialistica, e per la qualità del prodotto.

1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8



Filling

Filling cement operation is worldwide known as the most reliable and less expensive way to fill up material natural holes like travertine, marble, marble-cement and terrazzo tiles.

La stuccatura a cemento

è universalmente riconosciuta quale metodo più efficace e meno costoso per chiudere le cavità dei lavorati e delle lastre di travertino, marmo, marmocemento oltre che per le marmette in graniglia.

Waxing

Waxing treatment is worldwide recognized as an effective manner to make surface shining (more appealing to clients) and to protect surface travertine, marble, marble-cement and terrazzo tiles finished or semifinished items, during transportation and handling.

La ceratura è universalmente riconosciuta quale metodo più efficace per rendere più brillanti (pertanto più presentabili ai clienti) e protetti durante il trasporto i lavorati e le lastre di travertino, marmo, marmocemento e marmette in graniglia.



SPALANZANI Snc

Via degli Inventori, 44 - 41100 MODENA

Tel. 059/283459 - Fax 059/280904

e.mail: info@spalanzani.com



www.spalanzani.com





Associazione Nazionale Produttori Forniture per Marmisti

Fondata nel 1980 è l'associazione dei produttori Italiani di forniture per la lavorazione, il trattamento o il corredo accessorio di marmi. 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 garantire agli acquirenti di prodotti col marchio Assofom, in Italia e all'estero, sia la qualità obiettivamente rispondente all'offerta sia le condizioni di fornitura, imballaggio, spedizione, consegna, e continuità del prodotto.



Italian Association of Marble Furnishing Producers

Founded in 1980 it is the Italian Association of Marble Furnishing Producers, for processing furnitures, as abrasives or diamond tools, chemical products or accessory. It is composed by the main Italian companies of the sector.

La storia della ditta Bellinzoni è fortemente legata alla famiglia Bellinzoni, che l'ha fondata nel lontano 1937 nella città di Milano, cuore dell'economia dell'Italia, che ne ha consentito il continuo sviluppo sino ai giorni nostri. L'intreccio di una realtà economica quale Milano e lo spirito imprenditoriale della famiglia sono state le componenti essenziali per l'affermazione dell'azienda a livello nazionale ed internazionale.

Nel 1937 era infatti nato il primo prodotto, il "Preparato Speciale per Lucidare" nel caratteristico barattolo rosa contenente la cera in pasta chiamata dai marmisti "La Bellinzoni". Agli occhi di oggi risulta abbastanza strano che negli anni '40 ci si preoccupasse della bellezza dei marmi quando, sicuramente, si aveva difficoltà a reperire gli alimenti ma questo testimonia l'amore delle persone per l'arte. Inoltre va considerato il profondo rispetto che gli italiani hanno sempre avuto per la consacrazione dei defunti (cfr. Ugo Foscolo "I Sepolcri").



Il tempo comunque dava ragione alla lungimiranza della famiglia Bellinzoni e l'11 settembre 1959 veniva registrato il Brevetto per Marchio d'Impresa 152.434 a nome BELLINZONI M.G. comprendente la produzione e la commercializzazione di prodotti per la lucidatura, la protezione e la lavorazione dei marmi, graniti e pietre. Gli anni '50 e '60 hanno visto l'affermazione dei prodotti Bellinzoni dapprima nel nord Italia e di seguito nell'intero territorio nazionale e si cominciava ad intravedere lo sviluppo del mercato internazionale con le prime timide esportazioni in Francia e Germania. Si trattava solo di tempo: gli anni settanta infatti hanno consentito l'entrata della Bellinzoni in Europa creando una rete di distribuzione a livello europeo. Con l'avvento del nuovo millennio, gli sforzi della dirigenza sono volti allo sviluppo ed alla ricerca di prodotti sempre più tecnologici ed all'affermazione del marchio "Bellinzoni" quale sinonimo di garanzia e qualità.

I Numeri

100 prodotti per il trattamento di marmo, granito, pietra, terrazzo, ceramica, legno, metalli e carrozzeria. 40 le nazioni in cui il marchio BELLINZONI è registrato

The history of Bellinzoni Company is strongly linked to the Bellinzoni Family who established it back in 1937, in the city of Milan, the economic heart of Italy, which favoured Bellinzoni continuous growth up to the present days. The Milan strong economic climate and the Bellinzoni's family business sense have been vital for the Company's success at national as well as international level.

The "Special Preparation for Polisher" was firstly produced in 1937 and packed in its characteristic pink can (that is still very much in our range of products) and was popularly called "The Bellinzoni" as symbolic of wax. It may seem odd today that in the 1940's people would care about marble beauty when they had little or nothing to eat; this is because Italian people have an innate love for arts and beautiful things. Moreover, Italians have a deep respect for their dead and their tombstone - refer to the Poet, Ugo Foscolo's "The Sepulchres").

But times proved Bellinzoni's business gamble right and on 11 September 1959 their first patent was registered: "BELLINZONI M.G." patent number 152.434 related to the production and marketing of chemical for polishing, protection and treatment of marbles, granites and stones. Subsequently in the 1950's and 1960's, Bellinzoni products first became popular in the North then all over Italy. Later we started exporting to France and Germany opening the road to the international markets. Bellinzoni in the 1970's entered into the European market and created a network of distributors in the most important countries.

The future of the company is still strictly linked to Bellinzoni's Family that, with business acumen have found managers and qualified employees that accepted new coming challenges of the XXI century.

Numbers

100 products for treatment of marble, granite, stone, terrazzo, ceramic, wood, metals and cars
40 countries with BELLINZONI(r) trademark registered



- 1.1
- 1.2
- 1.3
- 1.4
- 1.5
- 1.6
- 1.7
- 1.8
- 1.9
- 2.1
- 2.2
- 2.3
- 2.4
- 2.5
- 2.6
- 2.7
- 2.8
- 2.9
- 3.1
- 3.2
- 3.3
- 3.4
- 3.5
- 4.1
- 4.2
- 4.3
- 4.4
- 5.1
- 5.2
- 5.3
- 5.4
- 5.5
- 5.6
- 5.7
- 5.8

BELLINZONI Srl

Via Don Gnocchi 4

20016 PERÒ MI

tel ++39 02.33912133

fax ++39 02.33915224

info@bellinzoni.com



www.bellinzoni.com



- 1.1
- 1.2
- 1.3
- 1.4
- 1.5
- 1.6
- 1.7
- 1.8
- 1.9
- 2.1
- 2.2
- 2.3
- 2.4
- 2.5
- 2.6
- 2.7
- 2.8
- 2.9
- 3.1
- 3.2
- 3.3
- 3.4
- 3.5
- 4.1
- 4.2
- 4.3
- 4.4
- 5.1
- 5.2
- 5.3
- 5.4
- 5.5
- 5.6**
- 5.7
- 5.8

Nel bel mezzo della pianura del Po, a Colorno, la Caggiati fonde artisticamente il bronzo dal lontano 1959. Dal giugno del '99 la Caggiati fa parte del gruppo Matthews, la più importante realtà mondiale nel settore del bronzo artistico.

Nel corso del tempo, l'Azienda si è progressivamente dotata di tutto ciò che lo sviluppo tecnologico poteva metterle a disposizione. Oltre all'artistica "cera persa", sono così sorti i reparti fusori dello "shell moulding" e del "no bake". Sono stati installati esclusivi sistemi per la colorazione e protezione del bronzo da agenti atmosferici ed inquinanti. Un sofisticato laboratorio di ricerca tutela la produzione Caggiati controllando rigorosamente le rispondenze estetiche e tecniche di ogni prodotto.

Rispondere a qualunque richiesta del cliente, con qualità e rapidità: l'efficienza dei servizi da sempre al centro del pensiero aziendale. Ampi magazzini con materiali pronti e semilavorati, call center, show rooms e salette di accoglienza con audiovisivi, sono a disposizione di chiunque desideri visitare l'azienda. Trasparenza e cortesia sono i pilastri del ben noto "stile Caggiati".

In the middle of the river Po plain, at Colorno, Caggiati artistically casts bronze from the past 1959. Since June 1999 Caggiati is part of the Matthews Group the world's leading manufacturer of cast bronze products for the memorialization industry.

In the course of time the company has acquired progressively everything that the technological development has offered. The artistic lost-wax casting has been integrated by the "shell moulding" and "no bake" foundry divisions. It has been installed an exclusive system for coloring and for bronze protection from atmospheric and degrading agents.

A sophisticated research laboratory oversees Caggiati production monitoring aesthetic and technical requirements of any products.

Replying any customer's question, with quality and precision: the services efficiency has ever been in the middle of the company thinking.

Wide warehouses of finished and semi-finished products, call center, show rooms and multimedia rooms are at disposal of anyone who desires to visit the company. Transparency and courtesy are the pilasters of the well known Caggiati Style.



CAGGIATI Spa

Via Martiri della Libertà' 71

43052 COLORNO PR

tel. ++39 0521.815801

fax ++39 0521.816777

info@caggiati.it



www.caggiati.it



“La ditta Fidal Abrasivi, fondata nel 1945, produce e distribuisce tutto ciò che occorre per la lavorazione di marmi, graniti e pietre. È sempre orientata sulla qualità del prodotto con lo scopo preciso di dare la massima affidabilità all’utente”.

“Founded in 1945, Fidal Abrasivi manufactures and distributes everything necessary for the processing of marble, granite and stone. We have always been focused on the quality of our product with the distinct goal to supply the most reliable products for our customers”.



1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8

FIDAL ABRASIVI Srl

Via Aurelia 332

19034 DOGANÀ DI ORTONOVO SP

tel. ++ 39 0187.66712-3

fax ++ 39 0187.661723

info@fidalabrasivi.com



www.fidalabrasivi.com



1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8

L'INDUSTRIA CHIMICA GENERAL nasce nella prima metà degli anni 70 su iniziativa di Giancarlo Cattini. L'azienda si sviluppa puntando sulla qualità dei prodotti, l'autofinanziamento, il reinvestimento degli utili in azienda e la assoluta serietà commerciale verso clienti e fornitori.

Con l'incremento di ordini e fatturato Giancarlo Cattini negli anni 80 coinvolge in azienda la moglie Gianna Ferrari e il fratello Dott. Marco Cattini a formare, con l'entrata nella società del figlio Alberto Cattini nel 2005, la totalità dell'attuale assetto azionario. General nel 1990 si trasferisce nella nuova sede e con l'ulteriore ampliamento del 1997 la capacità produttiva risulta quintuplicata.

Le continue evoluzioni e trasformazioni dei processi produttivi e gestionali dell'azienda sono alla base della certificazione del sistema di qualità secondo le norme UNI EN ISO 9001:2000 ottenuta nel 2005.

Mastici poliesteri ed epossidici, abrasivi e polveri lucidanti, autolucidanti, cere, detergenti, protettivi oleo-idrorepellenti, anticanti, cristallizzanti, sigillanti siliconici, acrilici, poliuretani. Tassello chimico e collanti epossidici. Colle in polvere per la posa di materiali lapidei, ceramica e cotto, kit di pulizia e manutenzione per la casa e kit professionali formano un catalogo di oltre 130 prodotti. Negli ultimi anni GENERAL riserva sempre maggiori risorse alla produzione e alla ricerca di prodotti a base acquosa per soddisfare le sempre più irrinunciabili esigenze a difesa dell'ambiente e a limitazione dell'inquinamento.



Giancarlo Cattini established the INDUSTRIA CHIMICA GENERAL in the mid-seventies in Modena. The company's growth is founded on the product quality, the self financing, the reinvestment of the profit into the company and the absolute reliability towards the customers and the suppliers.

Because of the increase of orders and turnover in the eighties involves in the company his wife Gianna Ferrari and the brother Marco Cattini, with the entry in the company of the son Alberto Cattini on 2005, the whole actual share structure.

In 1990 GENERAL moves into the new factory and thanks to the further buildings extension in 1997 the production capacity is increased fivefold. The constant evolutions and transformations of the production and managerial process of the company are the base on which has been obtained the certification of the Quality System according to the UNI EN ISO 9001:2000 during the years 2005.

Polyester and epoxy adhesive/glues, abrasive and polishing powders, self-polishers, waxes, detergents, water and oil repellent, sealers, agers, crystallizers, silicon and acrylic and polyurethane sealants, chemical anchors and epoxy sealants, cement glues for laying stones, terracotta and ceramic tiles, cleaning and maintenance kits for the house and professional kits make up a catalogue of more than 130 items.

In the last years GENERAL give always more resources to the research and production of water based products to satisfy the more and more inalienable needs to defend the environment and to limit the pollution.

INDUSTRIA CHIMICA GENERAL

Via Repubblica di San Marino 8 - Z.I. M. Nord
41100 MODENA MO
tel ++39 059 450991-978
fax ++39 059 450615
mail@generalchemical.it



www.generalchemical.it





In circa 40 anni di attività, Impa ha raggiunto dimensioni tali da essere inclusa tra le importanti realtà produttive italiane del proprio settore ed è entrata a far parte del Gruppo Pitture e Vernici di Federchimica (associazione Nazionale che raggruppa le maggiori aziende industriali chimiche). L'attività storica di decoratori della famiglia Zanardo inizia ad assumere dimensioni industriali nel 1962 con la costruzione del primo stabilimento, al quale si sono aggiunti i due successivi, rispettivamente nel 1972 e 1975.

I mercati si allargarono velocemente, Impa iniziò ad essere conosciuta e apprezzata. La ricca gamma di prodotti disponibili aprì le porte dei mercati esteri fino ad arrivare a distribuire il marchio IMPA nei 5 continenti.

Dopo aver ampliato il primo stabilimento, infatti, venne avviata la produzione di smalti e vernici per l'industria e poi, prevedendo lo sviluppo della



motorizzazione vennero messi sul mercato i nuovi stucchi per la riparazione delle automobili. Anche questa fu un'intuizione di Annuto Zanardo di gran successo immediato. Per questa produzione di stucchi nacque una nuova unità produttiva.

Si rese poi necessaria la costituzione di una terza autonoma unità produttiva per il nuovo sistema Didoc, dosaggio automatico del catalizzatore negli stucchi per carrozzeria.

Nel 1980 Impa comparì tra i soci fondatori dell'ASSOFOM "Associazione Italiana produttori Forniture per Marmisti" con la fornitura del mastice stucco Super-Ancora, leader a livello internazionale.

All'inizio degli anni '90, le dimensioni della domanda e lo sviluppo nazionale ed internazionale della rete commerciale, hanno richiesto la stesura di un progetto complessivo, che prevedeva un ulteriore nucleo produttivo e l'accantonamento organizzativo di tutte le funzioni, con la gestione in rete dei sistemi di produzione e informazione.

In more than forty years of activity, IMPA has reached a dimension such that it may now be considered one of the major Italian manufacturers in its field and has become a member of the Paint and Varnish Group of Federchimica (a national association that represents the major chemical industries).

The historic activity of the Zanardo family as decorators began to acquire an industrial dimension in 1962 with the construction of the first factory, to which two more were added respectively in 1972 and 1975. The market grew rapidly, and IMPA began to acquire brand recognition and consensus. The wide range of available products opened the door to foreign markets, until the IMPA brand expanded its distribution throughout the 5 continents.

After increasing the size of the first plant, production began on enamels and paint for industrial use and later, foreseeing the development of the automobile industry, new fillers for automobile bodywork were introduced on the market. This was another of Annuto Zanardo's intuitions which garnered immediate success.

Thus a new production plant for putties was built. The constitution of a third production unit became necessary for the new Didoc system, a system that automatically doses the catalyst in automotive bodywork putty. In 1980 IMPA was one of the founding members of ASSOFOM (the Italian association of manufacturers of products for the

marble industry) with the production of the Super-Ancora filler mastic, the leading international At the beginning of the Nineties, the volume of demand and the growth of the marketing network in Italy and abroad required the development of a comprehensive project, which included construction of yet another production facility and a centralized organization of all the functions, with the online management of the production and information systems.

1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8

IMPA Spa

Via Castellana 3

31020 REFRONTOLO TV

tel. ++39 0438.4548

fax ++39 0438.454915

info@impa.it



www.impa.it





1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8

Industrial Chem Italia leader nel settore dei prodotti chimici per l'industria lapidea, offre soluzioni adeguate per i trattamenti superficiali dei marmi dei graniti e delle pietre, inoltre garantisce un efficace servizio tecnico in grado di realizzare prove e test presso la vostra azienda.

Industrial Chem Italia. L'evoluzione ed il compimento di un'idea nata più di 20 anni fa, quando un ragazzo che vendeva prodotti chimici per manutenzione, per conto di altre ditte, cerca di adattare le sue conoscenze al settore del marmo e del granito, realtà fiorente nella zona in cui lavora. Nascono così i primi prodotti, frutto di fortuna, dicono alcuni, frutto di spirito d'intraprendenza e d'osservazione diciamo noi. IDROFLASH e NORUST con questi due prodotti inizia la sfida. Il primo segna una rivoluzione nella lucidatura dell'oggettistica di Onice; il secondo ha permesso il recupero di milioni di metri cubi, di graniti chiari, colpiti da ossidazione. NORUST famoso in tutto il mondo presenta ancora la formula originale creata più di 20 anni fa.

L'ambizione cresce, il settore promettente e nascono così nuove idee. Prodotti inimmaginabili come lo ZIMBABWE CLEANER scatenano la fiducia del mercato. Siamo nel 1995: l'inizio della scalata. Le nuove formulazioni si susseguono velocemente ed escono sul mercato prodotti come TRADITION, MILLENNIUM e NEW MICROKEM, fino ad arrivare ai più recenti ma non meno sorprendenti PROOF OIL, BLINK ed in particolar modo lo ZIMBAMAS



Industrial Chem Italia, leader for stone chemical products, offers right solutions for surfaces treatment of marble, granites and stones. The Company can also guarantee effective technical service skilled to organize on site tests.

Industrial Chem Italia is the evolution and fulfillment of the idea born more than 20 years ago, when a boy reselling chemical products starts to adapt his knowledge in the Granite & Marble field. As a result new products were born, made by luck they say, made by initiative we say. The challenge started with IDROFLASH &



NORUST. The first one marked a "revolution" in onyx polishing; the second one recovered, and still does, millions of m3 of rusty light granite. NORUST, famous all around the World, still maintains its original formula, created more than 20 years ago.

Ambition grows; the market is open, new ideas born. Unbelievable products like ZIMBABWE CLEANER unleash customer trust. New formulas come out quickly, MILLENNIUM & NEW MICROKEM, up to last but not least, PROOF OIL, BLINK and ZIMBAMAS above all.

INDUSTRIAL CHEM ITALIA Srl

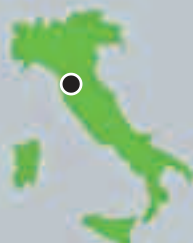
Via dei Metalmeccanici 54 - Loc. Bocchette

55040 CAPEZZANO PIANORE LU

tel ++39 0584 969607

fax ++39 0584 969659

info@industrialchem-italia.com

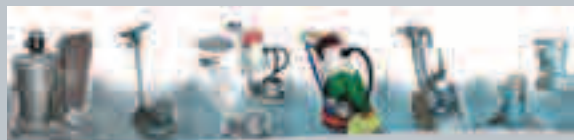


www.industrialchem-italia.com



1945 Ezio Tasin progetta e disegna la prima smerigliatrice per parquet. **1946** Massimo Künzle ed Ezio Tasin fondano la KUNZLE & TASIN. Oggetto sociale: il commercio, la progettazione e la produzione di macchine per la lavorazione del legno. **1947** KUNZLE & TASIN avvia la produzione di smerigliatrici per parquet. **1948/57** In questi anni le smerigliatrici prodotte dalla KUNZLE & TASIN si affermano sul mercato italiano. **1958** Inizia la produzione della BUHLER, macchina a quattro spazzole controrotanti. **1959** Inizia la produzione della PLANFIX macchina orbitale per la carteggiatura della vernice.

1960 Alla fiera Campionaria di Milano KUNZLE & TASIN presenta la smerigliatrice mod. 200 LLA. Questo modello, con rullo a sbalzo, permette la levigatura a filo muro. Nel medesimo anno inizia anche la produzione



dei modelli 250 LPS e Mignon. **1961** KUNZLE & TASIN presenta la sua produzione alla Fiera Campionaria di Hannover. In quell'occasione viene presentata la nuova levigatrice a disco mod. SDT 175. Entra in produzione anche l'aspiratore/liquidi ASA. **1962** Inizia la produzione della prima monospazzola italiana: la GOLIA. **1967** Viene prodotto il motore FRT. **1986** Viene prodotta la prima levigatrice a nastro continua LNC. **1990** Inizia la produzione delle smerigliatrici a nastro TAURUS e ARIES che montano un tensore con controllo automatico dell'allineamento del nastro, brevettato in tutto il mondo. **1992** Torna in produzione la monospazzola GOLIA che sarà proposta, dotata di accessori speciali, sul mercato dell'edilizia e della levigatura dei pavimenti lapidei. **1993** Sono progettati e prodotti i modelli SIRIO, ORION, PEGASUS e VEGA. **1997** Nella sede di via Canzio 10, a Milano, viene realizzato un centro di formazione e informazione per la clientela dotata di tutti i più moderni mezzi audiovisivi. **1998** All'inizio dell'anno entrano in produzione la smerigliatrice SCORPION

e la levigatrice a disco NOVA dedicate al mercato dell'affitto e del Fai da Te. **2001** Nasce il sito WEB di KUNZLE & TASIN. **2002** Viene ideata e realizzata ARLEQUIN, la prima smerigliatrice con Gruppo Aspirante integrato. Viene

lanciata "RT" la nuova linea di monospazzole KT. **2003** Viene prodotta BLIZZARD, il nuovo levigabordi con sistema di illuminazione a LED. **2006** Nasce il nuovo sito di KUNZLE & TASIN, con nuovi aggiornamenti circa i prodotti, e la possibilità di effettuare ordini on-line.

1945 Ezio Tasin designed the first sander for parquet floor. **1946** Massimo Künzle and Ezio Tasin set up KUNZLE & TASIN. **1948/57** Our company became the leader in the Italian market. **1958** The BUHLER, with four counter rotating brushes, entered production. **1959** The PLANFIX, an orbital paint sander, entered production. **1960** KUNZLE & TASIN presented the 200 LLA sander at the Milan Trade Fair. In the same year, the 250 LPS and Mignon models, entered production. **1961** KUNZLE & TASIN presented the Edger SDT 175 at the Hannover Trade Fair. The 250 LPS and ASA liquid suction unit entered production. **1962** Italy's first single brush unit, the GOLIA, entered production. **1967** The FRT motor entered production. **1986** The

first continuous belt sander. The LNC, entered product.

1990 The TAURUS and ARIES belt sanders entered production. They were equipped with a tensioner offering automatic belt

alignment control, patented throughout the world.

1992 The GOLIA single brush unit re-entered production equipped with special accessories for the construction and stone and floor sanding market. **1993** The SIRIO, ORION, PEGASUS and VEGA models entered production. **1997** In the via Canzio 10 HQ, located in Milano, it has been set up a training center equipped with the most advanced media where to give seminars to the customers and effect demonstrations of the products. **1998** the SCORPION drum sander and NOVA edger entered production, addressed to the rental and DIY market. **2001** The web site of KUNZLE & TASIN is available on the net. **2002** The ARLEQUIN was designed and produced as the first sander with integrated suction unit. In the same year, the RT, a new single disk machine was launched on the market. **2003** The BLIZZARD entered production as an edger specifically addressed to the Rental and DIY market, in particular of the American and Australian market. **2006** The web site of KUNZLE & TASIN has been updated and improved, giving the customers the possibility of making orders on-line and downloading all type of information about the K&T products.

1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8



KUNZLE & TASIN Spa
Via Cajkoskij 14
20092 CINISELLO BALSAMO MI
tel. ++39 02.66040930
fax ++39 02.66013445
ktinfo@kunuzletasin.com



www.kunuzletasin.com

- 1.1
- 1.2
- 1.3
- 1.4
- 1.5
- 1.6
- 1.7
- 1.8
- 1.9
- 2.1
- 2.2
- 2.3
- 2.4
- 2.5
- 2.6
- 2.7
- 2.8
- 2.9
- 3.1
- 3.2
- 3.3
- 3.4
- 3.5
- 4.1
- 4.2
- 4.3
- 4.4
- 5.1
- 5.2**
- 5.3
- 5.4
- 5.5
- 5.6**
- 5.7
- 5.8**

Il nome significa "Materiali ausiliari per l'edilizia e l'industria": Mapei nasce il 12 febbraio 1937 alla periferia di Milano. La sua è la storia di una piccolissima azienda, di una famiglia di imprenditori - gli Squinzi - che l'hanno portata a diventare una multinazionale leader al mondo negli adesivi per l'edilizia. Un successo con un vanto molto particolare: Mapei non ha mai chiuso un bilancio in rosso e non ha mai fatto ricorso alla cassa integrazione.

E quando, negli anni Sessanta, il mercato della ceramica italiana esplode vertiginosamente, Mapei è pronta a coglierne le opportunità e riesce a offrire una gamma di prodotti specifici che rendono più veloce e sicura la posa delle piastrelle, sostituendo la tradizionale malta cementizia.

La specializzazione nei prodotti rappresenta uno dei punti forti dello sviluppo di Mapei che, col tempo, si occupa anche di altri tipi di adesivi e, inoltre, di sigillanti, malte speciali, impermeabilizzanti, additivi per calcestruzzo.

L'internazionalizzazione dell'Azienda produce una crescita quasi verticale del fatturato. E porta Mapei a essere conosciuta in tutto il mondo, dalle Americhe al Far-East, dall'Europa all'Oceania, dal Medio Oriente all'Africa.

Oggi il mondo Mapei è costituito da 47 diverse società che operano in 46 stabilimenti (7 in Italia) in 23 Paesi diversi. La strategia di internazionalizzazione di Mapei si basa su due obiettivi di fondo: maggiore vicinanza alle esigenze locali e riduzione al minimo dei costi di trasporto.

Alla fine del 2005 conta 44 consociate con 7 Centri di Ricerca e Sviluppo, 46 impianti produttivi, ognuno dotato anche di un laboratorio di controllo. Anche il numero dei dipendenti è in forte aumento: quindici anni fa erano 512, nel 2005 hanno superato i 4500, il 12% dei quali impiegato nella ricerca.

Adesivi a base di leganti idraulici
Adesivi a base di resine sintetiche
Impermeabilizzanti
Preparazione dei supporti
Prodotti complementari
Riempitivi per fughe e sigillanti elastici



The name stands for "Auxiliary materials for building and industry": Mapei was founded on 12th February 1937 in the suburbs of Milan. It is the story of a very small firm and family of businessmen - the Squinzis - who have developed the Company into a leading multinational in the world of adhesives for building. A success story which can boast something really special: Mapei has never closed a financial year in the red and has never resorted to redundancy payments.

When the Italian ceramics market exploded in the 1960s, Mapei was ready to take advantage of this great opportunity and managed to offer a wide range of special products designed to make laying tiles faster and safer by replacing conventional cementitious mortar.

Specialising in the products it manufactures was one of Mapei's strengths and the firm soon began marketing other types of adhesives, sealants, special mortars, waterproofers and admixtures for concrete.

The internationalising of the Company resulted in an almost vertical rise in turnover and made Mapei a world famous name everywhere from the Americas to the Far East, from Europe to Oceania and from the Middle East to Africa.

Mapei now owns 47 subsidiaries and 46 plants (7 in Italy) in 23 different countries. Mapei's internationalisation strategy focuses on two main objectives: moving closer to local requirements and minimising transport costs.



As of late 2005, Mapei has 44 subsidiaries with 7 Research and Development Centres and 46 production plants, each provided with its own control laboratories. The number of employees is also rising fast: fifteen years ago, there were 512, whereas in 2005 there are more than 4,000, and 12% of the total working on research.

MAPEI SpA

Via Cafiero 22

20158 MILANO

tel ++39 02 376731

fax ++39 02 37673214

mapei@mapei.it



www.mapei.com

Cement based adhesives
Complementary products
Grouts and elastic sealants
Substrate preparation
Synthetic resin-based adhesives
Waterproofing



SUPER SELVA
ABRASIVES • AND • DIAMONDS

Super Selva produce, sin dal 1963, mole abrasive in qualsiasi granulometria, lucidanti per marmi, graniti, ceramica e utensili diamantati per la sgrossatura e levigatura di marmo e granito, in varie forme e misure.

L'ampio ventaglio di prodotti, la disponibilità a produrre diversi tipi di durezza e l'ampia qualità tecnologica, permettono all'azienda di soddisfare a condizioni competitive le esigenze di qualsiasi impianto di levigatura e lucidatura.

Super Selva, established in 1963, is a manufacturer of abrasives grinding stones, polishing for marble, granite, ceramic and diamond tools for milling and smoothing of marble and granite in many different forms and sizes.

The wide range of products, the availability to produce different degree of hardness and high technological quality reached are the basis to satisfy any type of plant request at competitive conditions.



1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8

SUPERSELVA Srl

Via Trento 27

37030 SELVA DI PROGNO VR

tel. ++39 045.7847122

fax ++39 045.7847032

info@superselva.it



www.superselva.it





1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8

Nata nel 1956 a S.Ambrogio di Valpolicella (Verona) con il nome "F.lli Bombana Angelo e Guido", inizia la propria attività aziendale con l'obiettivo di produrre mastice per il mercato locale ed internazionale.

Nel 1960 affianca all'iniziale prodotto la creazione di abrasivi in magnesite e sintetici per marmo. Nel 1980 a seguito della prematura scomparsa del fondatore della Tenax, il sig. Angelo, la direzione della società passa ai figli Igino ed Alberto Bombana.

Nel 1981 l'azienda diventa Tenax S.p.A. combinandosi con l'avvio della produzione di abrasivi in magnesite per granito e lucidanti per marmo.

Dal 1992 l'azienda conferma la sua presenza sul mercato introducendo nuovi prodotti, quali gli abrasivi diamantati, gli utensili da taglio, gli abrasivi diamantati a legante sintetico e le resine epossidiche. Lo sviluppo dell'azienda Tenax non si ferma all'estensione della già vasta gamma di prodotti, e nel 1998 inizia a sviluppare le proprie sedi a livello internazionale. Nascono filiali in Brasile, Stati Uniti, Spagna, Iran, India, Toscana, Sicilia.

Alla luce dei cinquant'anni d'attività gli indici industriali di Tenax registrano un incessante e progressivo miglioramento, risultato ottenuto attraverso la continua capacità di rinnovarsi e di rispondere alle esigenze dei mercati attuali e di nuova penetrazione. ora ha più di 160 dipendenti.

Tenax S.p.A. produce abrasivi sintetici, diamantati ed in magnesite, lucidanti, mastici, resine, sistemi epossidici, cere, trattamenti superficiali per la lavorazione delle pietre naturali e dei suoi derivati, esportati in tutto il mondo attraverso un'efficiente rete distributiva e d'assistenza.

Established in 1956 in S.Ambrogio di Valpolicella (Verona) under the name "F.lli Bombana Angelo e Guido", the company began to produce mastic for the local and international markets.

In 1960, in addition to the initial product, it began to create synthetic abrasives and abrasives in magnesite for marble.

In 1980, following the premature death of Tenax's founder, Mr. Angelo, management of the company was passed on to his sons Igino and Alberto Bombana.

In 1981 the company became Tenax S.p.A. and began to produce abrasives in magnesite for granite, and polishes for marble.



Since 1992, the company confirmed its presence on the market, by introducing new products, such as diamond coated abrasives, cutting tools, diamond coated abrasives with synthetic binder and epoxy resins. The development of the Tenax company does not stop at the extension of its already wide range of products, and in 1998 it begins to develop its international branches.

Branches are set up in Brazil, United States, Spain, Iran, India, Tuscany, and Sicily.

In the light of fifty years of activity, Tenax's industrial indices record non-stop progressive improvement. This result is obtained through its continuous capacity to renew itself and to satisfy the requirements of current and newly penetrated markets. The group now has more than 160 employees.

Tenax produces diamond coated tools, resins, mastics, abrasives, polishes and waxes used mainly for working stones and its by-products.

TENAX Spa

Via I° Maggio 226/263

37020 VOLARGNE VR

tel. ++39 045.6860222

fax ++39 045.6862456

tenax@tenax.it



www.tenax.it



La UDIESSE srl è stata fra le prime aziende al mondo a produrre e diffondere gli utensili diamantati a legante resinoide, flessibili e rigidi, utilizzati in tutte le fasi di lavorazione, manuali o automatiche, per la levigatura e lucidatura di marmi, graniti e pietre.

La UDIESSE srl è costantemente impegnata nel settore della ricerca e sviluppo, con lo studio di nuovi utensili e nuove applicazioni nel settore della lavorazione dei lapidei.

Negli ultimi anni l'azienda ha avuto una crescita esponenziale, dovuta alla qualità del prodotto,

UDIESSE srl has been a pioneer in the production and promotion of resin bond diamond tools, flexible and rigid, used to hone and polish marble, granite and stone with manual or automatic machines.

UDIESSE srl is continuously engaged in research and development of new tools and new applications for diamond resin bond tools in the stone industry.

Since a couple of years the company is undergoing a fast growth, mainly because of the care and attention that we give to our products: through a constant and accurate



ottenuta grazie ai controlli accurati e costanti di tutti i cicli di lavorazione: ha potuto così esportare con successo in tutto il mondo i propri prodotti e la propria tecnologia, divenendo azienda leader e punto di riferimento mondiale per tutti coloro che operano nel settore: sgrossatura, levigatura e lucidatura di graniti, marmi e pietre

control during all cycles of production, we obtain that quality control result that allowed the company to successfully export its production all over the world, becoming a leader and referring point to many of the diamond tools business operators: grinding, smoothing and polishing of granites, marble and stones



UDIESSE Srl

Via C Paolini 22, Località Renella
54038 MONTIGNOSO MS
tel. ++39 0585.821251
fax ++39 0585.821330
udiesse@tin.it



www.udiesse.it



1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8

Creatività e servizio, avanguardia tecnologica e maestria artigianale, queste le ragioni di un successo che dal 1943 testimonia, nel mondo, il prestigio delle Fonderie d'Arte Vezzani.

Sono passati 60 anni dalla fondazione dell'Azienda, ma è intatto l'entusiasmo degli uomini che, sulla fiducia dei propri clienti, sulla serietà professionale, sulla ricerca costante di una qualità esclusiva, fondano il proprio impegno, oggi come allora.

La Vezzani s.p.a. ha identificato i suoi pezzi originali sia in bronzo, che in acciaio inox e le nostre ormai famose porcellane d'arte con il "Marchio di Qualità". Garanzia, quindi, per contraddistinguere la creatività e l'unicità dei prodotti Vezzani dai tanti.

La Vezzani Spa dal giugno 2004 è la prima ditta nel suo settore che ha ottenuto il Sistema di Gestione per la Qualità "UNI EN ISO 9001:2000" certificato da DNV (leader di mercato con oltre 14.000 certificazioni di sistema rilasciate ed in grado di offrire il servizio di certificazione in tutto il mondo).

L'arte funeraria, come tutte le arti, esige, conoscenza, passione e talento. La Vezzani, da sempre, collabora con pittori, scultori e designers di fama internazionale. Il lavoro prezioso degli artisti consente d'infondere nell'opera lo spirito di un'epoca.

E' questo l'orgoglio dell'azienda, perchè nella memoria custodito il destino dell'umanità.



Creativity, service, state of the art technology and master craftsmanship are the reasons behind the success that made the distinguished Fonderia d'Arte Vezzani a world famous name since 1943.

More than fifty years have passed since the company was founded, but exactly the same enthusiasm among the personnel, confidence in their customers, serious professional know-how and constant research for exclusive quality exist today as they did sixty years ago.



Since June 2004 Vezzani Spa is the first company in its sector that has obtained the Sistema di Gestione per la Qualità = UNI EN ISO 9001:2000 = (Quality Management System) certified by DNV (market leader with more than 14.000 system certifications able to offer the certification service all over the world).

Like all arts, funeral art calls for knowledge, passion and talent. Vezzani has always collaborated with internationally famous painters, sculptors and designers. The priceless work carried out by these artists endows these masterpieces with the spirit of an age. This has become the pride of the company as we are convinced that memory guards the destiny of humanity.

VEZZANI Spa

Via M Tito 3

42020 QUATTRO CASTELLA RE

tel. ++39 0522.880844

fax ++39 0522.880820

vezzani@vezzani.it



www.vezzani.it



vitrex

Benvenuti nel mondo Vitrex, 60 anni di esperienza che offrono la garanzia di un'azienda leader mondiale nella produzione di reti in fibra di vetro per usi specifici, un'azienda che della ricerca tecnologica, della qualità e della versatilità ha fatto il suo trampolino di lancio verso il futuro.

Si diventa affidabili solo se alla base c'è una filosofia vincente, se gli obiettivi vengono costantemente rinnovati, se l'azienda ha un respiro internazionale. Sono queste le convinzioni di base che animano il lavoro quotidiano delle oltre 200 persone che con competenza e motivazione fanno vivere Vitrex e contribuiscono al successo della società.

Vitrex con i 45.000 mq coperti dei suoi moderni stabilimenti, con gli impianti sempre all'avanguardia, con la consolidata attenzione e sensi-

Welcome to the world of Vitrex, 60 years of experience guaranteeing world leadership in the manufacture of open-mesh glass fibre fabrics for specific end-uses, a company that has made technological research, quality and versatility its springboard for the future.

Maximum reliability is reached only if there is a winning strategy behind everything, if targets are continually updated and if the organisation is of world-class-level. This is the belief on which is based the daily work of the 200 peoples that make Vitrex live and with their emotion and professionalism cooperate for the success of the company.

Vitrex, with its 45.000 sqm. industrial buildings, its modern equipments, with the firm care and sensitivity to technical innovation, with the strong

attention for its customers needs, is a datum point for the fibreglass open-mesh fabrics for grinding wheel business and marble slates.

Today Vitrex exports more than

Ref.	Altezza standard cm	Luce maglie mm	Peso 15% g/m ²	Spessore rete mm	Carico rottura longit. N/5 cm	Carico rottura trasv. N/5 cm	Principale campo d'impiego
E 51	100 + 200	5 x 4	50	0,25	~ 700	~ 700	Rinforzo lastre marmo (*)
E 55	100 + 100	4 x 8	75	0,34	~ 1000	~ 700	Rinforzo lastre marmo (*)
E 91	100 + 200	3,5 x 5,7	90	0,37	~ 1000	~ 700	Rinforzo lastre marmo (*), rete porta-intonaco
E 61	100	2,4 x 2,7	60	0,24	~ 700	~ 700	Per prodotti sintetici acrilici, epossidici, polietilenici, bituminosi
E 58	100 + 200	4 x 6	75	0,34	~ 1000	~ 700	Rinforzo sottile
E 144S	150	4 x 4 + 10	132	0,60	~ 1200	~ 700	Rinforzo ceramiche
E 144L	150	4 x 5 + 10	95	0,38	~ 1200	~ 700	Rinforzo ceramiche
E 388	150	4 x 4	360	0,90	~ 4100	~ 4200	Rinforzo blocchi di marmo



bilità alle innovazioni tecniche, con l'estrema attenzione alle esigenze dei clienti costituisce un punto di riferimento per il settore delle reti in fibra di vetro per il rinforzo delle mole abrasive e delle lastre di marmo.

Oggi Vitrex esporta nei paesi Europei oltre il 50% del proprio fatturato e mette in atto una politica commerciale volta a sviluppare la propria presenza sui mercati, mettendo a frutto le competenze del proprio personale e la potenzialità esuberante dei propri impianti, per fornire ai clienti prodotti di qualità.

50% of its production, mainly in Europe and puts in place a commercial policy in order to expand his presence on the market by means of its know-how, the skill of his peoples and the overflowing production capacity of its equipments with the goal to give to his customers best quality products.



VITREX SpA

Viale delle Industrie 81
20040 CAMBIAGO MI
tel ++39 02 954221
fax +39 02 95067240
info@vitrexspa.com



www.vitrexspa.com



1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8
5.9

1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8

WSP un'azienda dedicata all'assistenza dei sistemi di taglio a getto d'acqua. Abbiamo costruito la nostra esperienza lavorando al servizio dei più importanti costruttori di pompe ad altissima pressione e sistemi di taglio a getto d'acqua e abrasivo. Siamo quindi oggi in grado di offrire assistenza e una gamma completa di ricambi a prezzi più che competitivi.

Perchè siamo differenti?

Primo: Esperienza. 15 anni dedicati all'assistenza presso l'utilizzatore finale. Lavorando fianco a fianco con chi, come Voi, usa davvero la macchina. Ecco perchè pensiamo di capire le Vostre necessità.

Secondo. Prove. I ricambi che trattiamo sono stati tutti provati e controllati presso una serie di utilizzatori "tester". Non forniamo qualcosa che "dovrebbe" funzionare. Tutto viene testato nel mondo del lavoro reale, non in laboratori asettici. Perchè Voi e noi, lavoriamo nel mondo reale.

WSP is company devoted to end user service. We've made our experience working for 15 years for leading company involved in waterjet application. We are able to offer field experienced services at competitive price. We offer as well, a whole range of waterjet spare parts.

Why we are different?

First: Experience. We've spend countless hours working in the "real" field. Side by side with you, the end user. That's why we try to suite your needs at the best.

Second. Testing. We develop our items together selected "beta" user. You'll never get some "should work" item. Every thing is tested and developed in the real field. The same where you are working.



WSP Water Jet Special Parts

Via Fiume 9

20020 BUSTO GAROLFO MI

tel ++39 0331 568498

fax ++39 0331 561091

info@wspsrl.com



www.wspsrl.com

La ZEC è stata fondata nel 1958 ed è specializzata nella produzione di dischi abrasivi su fibra e su plastica da montare su smerigliatrici angolari. I dischi, che più caratterizzano la gamma dei prodotti dell'azienda, sono lo ZEC Semiflex e lo ZEC Plastic, che vengono apprezzati sia in Italia che in tutti i più importanti mercati industrializzati del mondo.

L'affidabilità di utilizzazione dei dischi ZEC è anche comprovata dalla osservanza dei requisiti di sicurezza previsti dalla norma europea EN 13743.

La ZEC, per la distribuzione dei suoi dischi, sia in Europa che in altri paesi, si avvale di qualificate aziende, la cui incisiva azione commerciale è anche caratterizzata dalla partecipazione alle più importanti manifestazioni fieristiche come, Marmotec e Marmomacc in Italia, Batimat in Francia, International Hardware Fair in Germania, World of Concrete in USA.

I dischi ZEC sono il frutto del lavoro di una azienda tecnologicamente avanzata, che ha effettuato negli ultimi anni rilevanti investimenti per la robotizzazione del processo produttivo, mediante l'installazione di specifiche macchine manipolatrici.

La ZEC, inoltre, non ha mai tralasciato di apportare costanti miglioramenti ai processi di depurazione dell'acqua e dell'aria, a tutela dell'ambiente.

ZEC was established in 1958, and has specialized producing abrasive discs on fiber and on plastic to be fitted on hand grinding machines. The discs that mostly feature the full range of products of the Company are the ZEC Semiflex and ZEC Plastic, which are being appreciated both Italy and on the most important industrialized markets world-wide. The reliability of use of the ZEC discs is proved by the compliance of the safety requirements according to the European Standard EN 13743.

The ZEC Company avails itself for the distribution of its discs, both in

Europe and other countries, of qualified Firms, whose commercial action is featured by the participation in the most important exhibitions, as Marmotec and Marmomacc in Italy, Batimat in France, International Hardware in Germany, World of

Concrete in USA.

The ZEC discs are the outcome of the work of a Company that is advanced from a technological point of view, having made outstanding investments in these

last years in view of the automation of the manufacturing process by means of the installation of specific handling equipment.

ZEC, furthermore, never omitted to achieve steady improvements in water and air cleaning process, in view of environmental protection.



1.1
1.2
1.3
1.4
1.5
1.6
1.7
1.8
1.9
2.1
2.2
2.3
2.4
2.5
2.6
2.7
2.8
2.9
3.1
3.2
3.3
3.4
3.5
4.1
4.2
4.3
4.4
5.1
5.2
5.3
5.4
5.5
5.6
5.7
5.8

ZEC Spa

Via dei Lavoratori 1

20092 CINISELLO BALSAMO MI

tel. ++39 02.66048137

fax ++39 02.66010326

info@zec.it



www.zec.it

1972



2008





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

info@assofom.it - www.assofom.it

MADEexpo

Milano Architettura Design Edilizia

Fiera Milano, Rho 05_09 Febbraio 2008



Nell'ambito dell'esperienza maturata nell'organizzazione di **Saie Due** e di **EUROPOLIS** il nuovo appuntamento fieristico internazionale per il progetto, l'architettura e l'edilizia

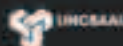
- Strutture, Sistemi Costruttivi e Materiali • Involucro Edilizio
- Architettura e Finiture d'Interni • Impiantistica ed Energie Rinnovabili
- Progetto e Servizi per la Filiera delle Costruzioni
- Software e Hardware per il Progetto e la Costruzione
- Attrezzature Tecnologie e Soluzioni per il Cantiere
- Impiantistica sportiva, piscina, fitness e arredo urbano

Infinite prospettive

MADE expo
è un'iniziativa di
MADE eventi srl
Federlegno-Arredo srl

Organizzata da
MADE eventi srl
tel. 0516646624
info@madeexpo.it

Promossa da
FEDERLEGNO-ARREDO



Harmonitalia

www.madeexpo.it