

C'è bisogno di sinergie

Il presidente dell'As.Ma.Ve., Leonello Zenatelli, traccia il quadro sul settore lapideo a pochi giorni dal via della 49ma edizione di Marmomacc.

Lo si legge anche sulla presentazione ufficiale: "l'As.Ma.Ve. vuole fare in modo che le aziende associate possano aumentare la loro visibilità in ambito internazionale, forti della loro tradizione secolare". A pochi giorni dal via di una delle edizioni di Marmomacc più internazionali di sempre (57 nazioni rappresentate, ndr), il presidente As.Ma.Ve. Leonello Zenatelli analizza l'attuale stato di salute del settore marmo a Verona, immaginando le strade da percorrere per il prossimo futuro.

Presidente, in queste settimane di attesa per la 49ma edizione di Marmomacc, sono usciti i dati nazionali relativi al primo quadrimestre 2014. Trend positivi per l'export (+5,3%) e crescita anche dell'import di materiale grezzo. Sono dati che fotografano una ripresa generale del settore?

Sono dati positivi ma è ancora presto per dire se si tratta di vera ripresa, dobbiamo infatti considerare che veniamo da diversi anni di contrazione del mercato, quindi una ripresa marginale era attesa. Pur in presenza di una ripresa della domanda nei mercati internazionali registriamo ancora molte incertezze e ripensamenti nel settore

edile, e le attuali turbolenze politiche in molti paesi potenzialmente ricettivi per i nostri prodotti non ci danno certezze per il prossimo futuro.

In virtù del Suo ruolo, Lei conosce molto bene le aziende veronesi, le esigenze che sono sorte in questi ultimi anni, ma anche i punti di forza. Che ruolo può avere il sistema Verona all'interno del contesto globale?

Le imprese veronesi come tutte le aziende italiane risentono dei limiti strutturali del nostro Paese che pesano ancor di più per coloro che si trovano a competere con produttori dei Paesi con bassi costi di produzione. Il distretto produttivo di Verona gioca un ruolo molto importante a favore delle imprese in quanto forte del numero di aziende che lo compongono, della loro estrema specializzazione e della tecnologia avanzata che dispone, riesce ad imporsi sui mercati di tutto il mondo con la capacità di affrontare progetti anche molto impegnativi.

Si parla molto di innovazione del settore lapideo. Nell'inevitabile rapporto con i Paesi emergenti, tra cui India, Cina, Brasile, Nord Africa... che tipo di approccio de-



Leonello Zenatelli

vo avere le nostre aziende per poter essere ancora competitive?

L'innovazione non è solo nella tecnologia. Le aziende italiane per primeggiare sono obbligate a esplorare tutti i campi dell'innovazione dal disegno in collaborazione con architetti e progettisti, alla scoperta di nuovi materiali, a nuovi modi di lavorare la materia prima, fino alla fornitura di un sistema integrato di servizi al cliente che comprende tutte le fasi del progetto: consulenza, fornitura, posa in opera, trasporti, manutenzione ecc.

Che tipo di evoluzione potrebbe avere il comparto nel breve e nel lungo periodo? Iniziative, proposte, linee guida...

Le aziende devono adeguarsi alle esigenze dei mercati per cui sarà sempre più necessario agire in sinergia tra aziende stesse e altri autori quali il mondo finanziario e quello della ricerca. Ritengo inoltre che si debba spingere molto sulla flessibilità del mondo del lavoro in Italia e all'incentivo per gli investimenti per un continuo adeguamento tecnologico, che saranno le armi vincenti per la crescita e lo sviluppo del nostro comparto.

