

**MARMO.** La società segna un fatturato di oltre 50 milioni (con 200 dipendenti) e inaugura il centro produttivo

# Stone Italiana, nuovo impianto da 20 milioni

## Investimenti e innovazione I vertici: «Così possiamo risparmiare materie prime e fonti energetiche»

Stone Italiana festeggia i suoi 30 anni di attività con l'apertura del suo primo showroom a Milano e la presentazione, a quasi 500 ospiti provenienti da tutto il mondo, della nuova unità produttiva realizzata a Zimella, che affianca la sede storica. Si tratta di oltre 20 milioni di investimento su 11.000 mq coperti, di cui 2000 mq adibiti a uffici (dove si sono trasferite anche le attività in precedenza svolte in Zai a Verona), ma c'è anche un nuovo impianto di produzione con una potenzialità di altri 600 mila mq annui.

Stone Italiana, fondata da Roberto Dalla Valle, fu la prima azienda al mondo a produrre una lastra in ricomposto di

marmo grazie ad un impianto di produzione, pensato da una ditta di Treviso, con l'obiettivo di ottenere un materiale a base di graniglia di marmo che assomigliasse al granito, un prodotto più economico del granito stesso.

Oggi la produzione di ricomposto, passato dalla base marmo alla base quarzo ha assunto una propria identità e una propria fetta di mercato. Stone Italiana, come gruppo, fattura oltre 50 milioni di euro (l'80% va in tutto i continenti) e conta oltre 200 dipendenti. Ad oggi la produzione annua è di circa 600 mila metri quadrati tra le sedi di Zimella e nel goriziano, a Villesse. Del gruppo fa parte anche una storica vetreria artistica veneziana dove Stone ha la maggioranza azionaria.

In concomitanza con la celebrazione, Stone ha quindi presentato a clienti e addetti ai lavori la nuova unità. I numeri del nuovo complesso sono significativi e confermano la volontà imprenditoriale di nuovi sviluppi.



Roberto Dalla Valle, fondatore di Stone Italiana

Il nuovo impianto di produzione è il frutto della tecnologia e del know how sviluppati dall'azienda scaligera in questi trent'anni: Stone Italiana ha infatti prodotto e assemblato l'impianto per conto proprio.

«Questo ha permesso di pensare ad un impianto che rispondesse alle esigenze dell'azienda, secondo la mentalità votata alla ricerca e all'innovazione. Le innovazioni apportate all'impianto», spiegano i

vertici dell'azienda, «permettono un risparmio nei consumi delle materie prime e nelle fonti energetiche, ma non solo, si riscontra anche una produttività superiore ad un impianto tradizionale, una sensibilità maggiore verso l'ambiente poiché si potrà pensare di utilizzare più materiali di scarto nella produzione, una maggiore flessibilità della ricerca di prodotti nuovi, quali materiali venati o comunque non seriali». ♦ F.R.

## Fiera

### L'Asmave in fiera a Norimberga

Asmave, Consorzio marmisti veronesi, sarà alla Stone + Tec, fiera internazionale a Norimberga dal 20 al 23 maggio. Vi parteciperà in un'area istituzionale e fornirà supporto organizzativo alle cinque aziende, sia associate Asmave sia al Consorzio marmisti Valpantena, in Germania con un proprio stand: Quarella, Marmi Mec, Lessinia Graniti, Veneta Marmi e Special Marmi. Asmave, che conta un'ottantina di associati, continua nella promozione del settore dopo la partecipazione a Made Expo di Milano.

«Parteciperemo a Stone + Tec», afferma Attilio Quintarelli, vicepresidente di Asmave, «con l'auspicio di registrare in Germania quei segnali di ripresa evidenziati in quest'ultimo periodo. Dopo l'esperienza positiva alla Made Expo di Milano, coordineremo la presenza anche di aziende della Val di Pan, concretando la sinergia con il Consorzio della Valpantena».

**EDILIZIA.** Allarme dall'incontro nazionale

## L'Ance: centinaia di posti a rischio anche a Verona

### Marani: «La Regione dia il via subito al piano casa»

Sono centinaia i lavoratori a rischio disoccupazione nel settore costruzioni nel 2009 a Verona. Questo il bilancio tracciato da Ance Verona, a margine degli Stati Generali delle Costruzioni, organizzati ieri a Roma dall'Ance nazionale, assieme alle altre associazioni di categoria del settore e ai sindacati, per la prima volta uniti contro la crisi.

Costruttori e sindacati, si legge in una nota di Ance Verona, chiedono più libertà d'azione per le imprese e più valore per il lavoro per una congiuntura in cui i tradizionali ammortizzatori sociali e gli interventi attuati finora non bastano più.

«Occorre partire al più presto con il Piano Casa», afferma Andrea Marani, presidente di Ance Verona, «sbloccare risorse pubbliche imbrigliate nei bilanci comunali dai patti di stabilità e adottare il silenzio-assenso per l'approvazione delle concessioni. Solo così partiranno i cantieri e si potrà lentamente uscire da questa situazione».

Marani, ha guidato una folta delegazione di imprenditori edili a Roma: «Siamo preoccupati per gli stop and go che sta subendo il Piano Casa in Consiglio Regionale. Maggioranza e opposizione dovrebbero superare i dissidi per un obiettivo

superiore: il benessere delle migliaia di famiglie che dipendono dal settore». Le imprese veronesi, afferma l'Ance, sono 2700 e impiegano 12mila addetti, senza considerare l'indotto.

«Diamo un colpo di spugna a tutte le norme degli ultimi trent'anni», ha dichiarato Paolo Buzzetti presidente nazionale dell'Ance annunciando che sono 250mila in tutta Italia i dipendenti del settore che rischiano il posto. «La responsabilità delle imprese su legalità e sicurezza è massima ma non chiedeteci di svolgere i controlli che sono di competenza dello Stato».

Per garantire la legalità, a Verona, Cassa Edile, Inps e Inail hanno siglato un accordo: «Incroceremo i dati delle realtà edili sul territorio», sottolinea Renzo Begalli, presidente della Cassa Edile, «per contrastare le evasioni contributive».

Un risultato importante, che va comunque sempre affiancato ai controlli «perché dobbiamo combattere la concorrenza sleale delle imprese che non rispettano le regole, sul lavoro e sulla sicurezza, nei cantieri. Controlli che vanno effettuati in tutti i cantieri non solo in quelli dei soliti noti», gli fa eco il vicepresidente, Carlo Trestini. ♦

**MACCHINE AGRICOLE.** Si chiude l'Automotive

## Esperti: mercato più concentrato e competitivo

### Meno dealer-concessionari cresce la fidelizzazione

Il mercato delle macchine per l'agricoltura sta cambiando, anche i dealer agricoli non sfuggono al fenomeno della concentrazione. Durante il Dealer Day, oltre al settore dell'automobile, si è parlato, infatti anche dell'industria dei mezzi agricoli. La manifestazione, giunta ieri al termine, ha riscosso l'interesse di circa 2.900 persone accreditate da tutta Europa, il 40% in più rispetto all'edizione 2008, e 1200 dealer, +42% sul 2008. Automotive Dealer Day si conferma così, alla sua settima edizione, sempre scaligera, l'evento leader a livello europeo per l'industria automobilistica. «Il ruolo dei dealer in agricoltura», spiega il direttore generale di Veronafiere, Giovanni Mantovani, «è mutato rispetto al passato. Ora gli acquirenti di macchine agricole, trattori, mietitrebbie e implements, non si accontentano di acquistare solo un bene».

I clienti, in agricoltura, sono per la maggior parte professionisti: imprenditori agricoli, agromeccanici, aziende strutturate che puntano alla competitività. Muovono un mercato che vale più di 8 miliardi di euro e pertanto richiedono un servizio completo, che va dalla prova in campo alla consulenza finanziaria, dall'assistenza post-vendita alla ricambistica.

«Per questo riteniamo e abbiamo ritenuto», aggiunge Mantovani, «che un Forum dedicato al settore possa costituire un'ottima piattaforma per elevare la professionalità e il management aziendale dei dealer. I numeri sembrano non darci torto». Analisi condivisa anche da Guglielmo Carlini, presidente di Unacma, l'Unione nazionale dei commercianti di macchine agricole, ad Andrea Bedosti, Corporate sales marketing di Same Deutz-Fahr e Claudio Bissolo, direttore commerciale Benati macchine agricole, che hanno preso parte come relatori ed esperti al forum. Il tema centrale dell'incontro, introdotto da Alberto Cocchi, giornalista ed esperto del settore, è stato l'evoluzione del sistema distributivo di macchine agricole in Italia.

Nel 1999 i dealer erano 2.417, a fine 2008 sono 1.888, di questi 1.389 sono concessionari professionali. 647 sono imprese da considerare strettamente legati ai grandi gruppi costruttori, come Cnh, Argo, Agco, Class, John Deere, per la vendita di trattori e mietitrebbie. 605 sono, invece, concessionari solo di macchine specialistiche, 137 vendono macchinari telescopici per l'agricoltura, 499 solo implements, cioè attrezzature. ♦

## brevi

### TRIMESTRALE PER GEOX I RICAVI CRESCONO DEL 5% IN CALO L'UTILE

Geox chiude il primo trimestre 2009 con ricavi a 384,2 milioni di euro, +5% a cambi correnti e +4 a cambi costanti. In una nota l'azienda comunica che il risultato netto è a 72,4 milioni dagli 80,12 del pari periodo 2008, rettificato per tener conto del cambiamento nei principi contabili. Il margine operativo lordo è sceso da 125,1 a 124,9 milioni e il risultato operativo da 119,4 a 116,5.

### BANCHE E GIOVANI ESPERTI E SINDACALISTI RISPONDONO ALLE DOMANDE DEI RAGAZZI

Banche e giovani. Oggi dalle 9 alle 13, nella sala Farinati della biblioteca civica di Verona in via Cappello, si terrà un incontro organizzato da Uilca, in cui gli esperti rispondono alle domande dei ragazzi. Ci saranno esponenti del sindacato, del Banco Popolare, della Popolare di Vicenza, imprenditori, rappresentanti degli enti locali, dell'Università e di Confindustria Verona.

### SETTORE ORAFO DOMANI SI APRE CHARM MOSTRA A VICENZA CON 1.300 ESPOSITORI

Domani si apre VincenzOro Charm, mostra internazionale di orficeria, gioielleria, argenteria e orologi di Fiera Vicenza. Fino al 20 maggio in passerella 1300 espositori, di cui 338 provenienti da 28 paesi. I dati del settore, negativi anche a gennaio, confermano le difficoltà: nel primo trimestre 2009 la produzione ha segnato un -20%.



Giuseppe Griguol, Treviso, Griguol Impianti Elettrici.

## “CON UNICREDIT METTO IN LUCE L'IMPRESA ITALIANA ALL'ESTERO.”

UniCredit sa che aiutare le piccole imprese italiane ad accedere in modo semplice a nuovi mercati esteri contribuisce allo sviluppo del Paese. Giuseppe Griguol di Treviso, ad esempio, sviluppa la sua attività di impiantistica anche per imprese italiane che aprono sedi all'estero. È per imprenditori così che UniCredit ha creato Imprendo Export, una soluzione completa per accompagnarli in tutte le fasi dell'esportazione, dalla ricerca e valutazione di affidabilità delle controparti estere, alle lettere di referenza tradotte in lingua, fino all'assistenza dei Desk Internazionali in oltre 22 Paesi. Tutto on line, dal proprio ufficio. Questo è l'impegno di UniCredit. [www.unicredit-italia.it](http://www.unicredit-italia.it) - 800.88.11.77