

Viaggio nel mondo veronese del marmo

## Il Consorzio Asmave guarda al futuro

A colloquio con il presidente Francesco Antolini

di Maurizio Pedrini

**V**iaggio nel mondo del marmo veronese attraverso il Consorzio Asmave (Associazione Marmisti Veronesi) con sede a Volargne, nella stessa struttura del Centro Servizi per il Marmo di cui Asmave ne costituisce uno dei fondatori e punti di riferimento. Il presidente Francesco Antolini, 46 anni, presidente della Luigi Antolini & C. Spa di Sega di Cavaion, vicepresidente alle relazioni sindacali della Confindustria Marmo Nazionale e vicepresidente del Centro Servizi Marmo di Volargne, Mastro della Pietra, traccia un bilancio dell'annata che si sta concludendo e, nel contempo, indica le prospettive per il 2008. In un settore di cui il Centro Servizi per il Marmo è il referente del Distretto del Marmo e delle Pietre del Veneto che conta 800 aziende, 6800 occupati nei rami dell'estrazione della materia prima (5 per cento) e nella lavorazione (95 per cento) 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.

**Presidente Antolini: quanti associati conta Asmave e quali le sue funzioni?**  
"Il nostro consorzio conta 90 associati e si occupa di marcatura CE da apporre sui materiali lapidei; promozione del settore con partecipazione a mostre e fiere; coordinamento dell'iter amministrativo necessario ad ottenere contributi regionali per gli associati; formazione professionale, questioni e problematiche inerenti lo smaltimento dei fanghi derivati dalla lavorazione lapidea".



Francesco Antolini

**Fino a pochi anni fa il settore sembrava destinato ad un progressivo impoverimento: stiamo assistendo ad un'inversione di tendenza?**

"Non abbiamo ancora i dati relativi alla seconda parte del 2007. Premessa una situazione economica generale tutt'altro che rosea, nel nostro comparto abbiamo assistito ad un discreto ritorno al made in Italy da parte della clientela internazionale, attirata in passato dai prezzi bassi dei mercati emergenti. È pur vero che servizio e qualità superiori non possono essere superati dal solo prezzo. Mercati nuovi che possono costituire un'opportunità se sfruttati in funzione del nostro sistema produttivo. Il tutto attraverso una politica di sistema finalmente tale. Penso alla recente esperienza fieristica di Norimberga che ha visto la parteci-

pazione di diverse imprese associate ad Asmave in un'area comune".

**Quali sono i punti di forza e le principali criticità del settore oggi?**

"L'economia ha imboccato la via della globalizzazione un po' in tutti i settori, compreso il nostro. Per rimanere competitivi dobbiamo offrire un prodotto introvabile su altri mercati, facendo leva su quelle caratteristiche che da sempre ci contraddistinguono e che hanno fatto conoscere ed affermare il made in Italy in tutto il mondo. Mettersi in concorrenza sul terreno del prezzo con i Paesi emergenti come Cina, Turchia, India e un domani quelli africani, credo che accentuerebbe gli attuali problemi".

**Verso quali settori e Paesi il trend è particolarmente promettente?**

"Paesi dell'Est Europa e Medio Oriente costituiscono mercati che stanno arrecando parecchie soddisfazioni stante il calo degli Usa e la stagnazione del mercato tedesco. Diversificare, quindi, le politiche commerciali sembra oggi elemento basilare per rimanere competitivi".

**Cosa chiedete, come produttori agli Enti Locali, alla Regione e allo Stato per il futuro?**

"Maggiore dialogo, perché le problematiche sul tavolo sono molteplici. La competizione globale comporta condizioni migliori sotto il profilo dei servizi offerti. Penso alla viabilità ed al trasporto ferroviario, nodo cru-

(segue a pag. 24)