

## IL MARMO IN CASA GLI ITALIANI LO PREFERISCONO



Il primo studio nazionale su vissuto e percezione del marmo, commissionato da **MARMOMAC**, ci restituisce il quadro di ciò che i consumatori pensano davvero della pietra naturale. Bello, elegante, duraturo, lussuoso, naturale ma più costoso rispetto ad altri materiali, così il marmo è percepito dalla maggior parte degli intervistati nell'indagine presentata a Milano a fine aprile. Il marmo è ancora tra i materiali preponderanti per ben il 60 per cento degli italiani, riconosciuto come estremamente versatile: costruzioni residenziali, edilizia di rappresentanza e complementi d'arredo trovano nella pietra naturale un materiale duttile, sorprendente e affascinante. Emerge così il grande potenziale di crescita per il settore, anche se la filiera è chiamata a migliorare la comunicazione al cliente finale che spesso ha difficoltà nel reperire informazioni e si affida ad architetti o arredatori che talvolta non hanno sufficienti conoscenze.

## “Le parole del settore”/Quarta puntata

Nel linguaggio comune del nostro settore, in cava come nei laboratori al piano, si sentono spesso parole inconsuete o poco note se non agli addetti ai lavori. La loro etimologia, in alcuni casi non tracciabile, dipende dalla provenienza geografica, dagli usi e costumi delle comunità del luogo, addirittura da lin-

gue straniere, come per alcuni termini utilizzati in cava di chiara origine germanica. Tutti questi verbi, sostantivi e aggettivi costituiscono una preziosa tradizione orale del territorio che il nostro giornale intende tramandare. Proponiamo, dunque, una nuova puntata della rubrica “Le parole del settore”

dedicata alla trattazione delle parole del mondo del marmo utilizzate da cavaatori, trasformatori e operatori dell'indotto. Una raccolta sintetica - non esaustiva - di queste denominazioni, tratte in italiano corrente per offrire una rappresentazione fruibile e perché no, anche didattica ai nostri lettori.

## Nuovo servizio ritiro rifiuti, door to door fra i soci

Il Consorzio Cosmave ha promosso un door to door presso le aziende associate per promuovere il lancio del servizio di ritiro rifiuti a prezzi agevolati.

Di recente, infatti, il Consorzio ha concluso un accordo con la società Spedi srl di Capannori (Lu) - che si occupa della gestione, del trasporto e dello smaltimento dei rifiuti di varia natura in tutta Italia - rafforzando così le attività a favore delle aziende in un momento delicato per il settore lapideo, a seguito dei nuovi equilibri economico-politici internazionali e delle normative in materia ambientale sempre più stringenti.

In particolare, la proposta della società Spedi srl comporta una riduzione dei tempi di ritiro dei rifiuti grazie alla possibilità di stoccaggio in attesa del via libera al conferimento in discarica e alla possibilità di attribuzione immediata - da parte del personale tecnico specializzato - del codice al rifiuto.

Si tratta di un servizio ulteriore per i soci che in questo modo potranno affidarsi a Spedi Srl per la gestione della pratica sotto il coordinamento della segreteria del Consorzio. L'accordo prevede anche un listino a prezzi agevolati, con la possibilità di un “abbonamento” annua-

le per quantitativi a partire da 3 quintali, comprensivo del servizio di redazione MUD e aggiornamento dei registri di carico-scarico con almeno 24 visite annuali di operatore specializzato Spedi.

Al fine di illustrare meglio tutte le potenzialità del nuovo servizio di ritiro rifiuti, il Cosmave è impegnato, nei giorni in cui andiamo in stampa, in un door to door presso le aziende associate che hanno manifestato già il loro apprezzamento per la conclusione dell'accordo con la società di Capannori. Per informazioni contattare la segreteria di Cosmave, tel. 0584 283128.

## Imprenditori in primo piano

### Giambattista Pedrini



## ISI Marconi da record

Nuovo successo per l'ISI Marconi di Seravezza (LU). Le Classi 3° MAT e 4° MAT hanno vinto il 1° premio al concorso “Il lavoro del futuro: generazione Z”, promosso dall'assessorato all'istruzione, formazione e lavoro di Regione Toscana consegnato lo scorso 22 maggio presso la Chiesa di S. Francesco a Lucca. Gli studenti hanno partecipato con il progetto “RI-PET-3D - Il riciclaggio delle bottiglie in PER per realizzare nuovi oggetti con la stampa 3D”, sotto la guida dei professori Fanny Rovina, Maria Antonietta Bardino e Mathias Catelani. L'Istituto è riuscito ad ottenere anche la menzione speciale e premio unico per la quantità e la qualità dei progetti presentati al concorso.

Prosegue a pag. 2



Riccardo  
Tognetti

Terza Pagina

## “Made in Italy” ISI Marconi Ottimi risultati

Nel panorama scolastico sempre più svilito e indebolito da luoghi comuni e critiche, e dalle restrizioni covid che hanno relegato la scuola alla dad, è da segnalare l'impegno e la costanza del corpo docente e del dirigente Lorenzo Isoppo dell'ISI Marconi di Seravezza.

L'istituto ha attivato, a partire dal 2015, l'indirizzo dal titolo “Made in Italy – Settore lapideo” specializzato nella lavorazione della pietra naturale e pensato per formare i futuri artigiani e tecnici che potranno trovare impiego nella filiera locale.

Di questo grande lavoro sono arrivati i primi risultati nei mesi scorsi: tramite il sistema duale di formazione professionale, strumento di transizione tra il mondo della scuola e il mondo del lavoro, l'ISI Marconi ha attivato diversi contratti di apprendistato presso alcune aziende del marmo, associate a Cosmave, che hanno investito sui giovani studenti, dando una risposta concreta al problema del ricambio generazionale che interessa il comparto. L'apprendistato duale si è svolto sotto la supervisione della Prof. Antonella Pattavina di ISI Marconi, della dott. Rossana Fabiani di Anpal e dei tutor scolastici Giovanna Bacci e Federico Sebastiani.

A questo si sono aggiunte numerose iniziative volte a favorire l'inserimento dei ragazzi dopo la conclusione degli studi: le visite in azienda, promosse dal nostro stesso consorzio presso le ditte associate, hanno offerto l'occasione di toccare con mano la realtà lavorativa dalla piccola e media, alla grande impresa. La visita all'ultima edizione della Fiera internazionale di Verona ha rafforzato questo legame con le aziende del territorio e ha ampliato la conoscenza del settore anche al comparto veronese e ai players mondiali. Non solo, anche l'aspetto tecnico dei materiali riveste importanza e in questo ha dato un prezioso contributo Sergio Mancini, geologo e collaboratore del nostro giornale, esperto del settore marmifero versiliese che si è messo a disposizione per una lectio magistralis sui marmi locali. “*Dobbiamo costantemente ricordare ai giovani l'importanza del nostro territorio, quello che esso stesso offre e soprattutto l'importanza del marmo a livello mondiale*”, il suo invito agli studenti.

L'ISI Marconi è, inoltre, impegnato in alcuni progetti che uniscono la manualità all'imprenditorialità per la realizzazione di un'impresa didattica nell'ambito della produzione e commercializzazione di

complementi di piccolo arredo per la tavola e per la casa, da realizzare in diversi materiali (acciaio, legno, marmo, materie plastiche, etc). Obiettivo primario del progetto è quello di costituire un'impresa didattica di tipo artigianale, per far vivere agli allievi esperienze formative di qualità in un ambiente che riproduce esattamente le reali condizioni del mondo del lavoro, puntando a renderne evidenti gli aspetti più significativi: la progettazione, la prototipia e la scelta del prodotto da produrre, il rispetto dei tempi, la gestione dei fornitori, l'organizzazione del lavoro. Non finisce qui, con “Scacco al Marconi”, sviluppato e coordinato dalla prof.ssa Carolina Del Soldato in collaborazione con il Comune di Seravezza e il Circolo Scacchistico della Versilia, durante l'anno scolastico è stato organizzato un corso di scacchi per cui sono state utilizzate scacchiere realizzate dagli stessi studenti con la tecnica del mosaico. Tutte iniziative che, in vario modo, vogliono contribuire alla formazione dei professionisti del domani. All'Istituto va il nostro plauso per tenere acceso un faro sul settore e accompagnare gli studenti dell'indirizzo “Made in Italy – Settore lapideo” nel complesso percorso di avviamento al mondo del lavoro.

## 1° premio per i ragazzi



Da sin. il Dirigente dell'ISI Marconi di Seravezza, Lorenzo Isoppo, insieme ai docenti Maria Antonietta Bardino, Federico Sebastiani, Giovanna Bacci, Mathias Catelani e alcuni studenti della 4Mat/Marmo per la premiazione a Lucca

L'istituto ha partecipato anche al concorso “Artigianato e Scuola” organizzato da Confartigianato Lucca “Costruttori di futuro siamo noi – Il valore artigiano protagonista del domani”, ottenendo ottimi risultati in diverse categorie tra cui da segnalare nella sezione elaborato scritto/grafico/pittorico – 1° Premio ex aequo con l'elaborato “Racconto il mare” dello studente Lorenzo Polidori della classe 4° Marmo coordinato dalla prof.ssa Giovanna Bacci; sezione tecnologico – 2° Premio con l'impianto per il riciclaggio delle bottiglie in PET

per realizzare nuovi oggetti con la stampa 3D “RI-PET-3D”, realizzato dalla classe 3° MAT con la supervisione dei professori Fanny Rovina, Maria Antonietta Bardino e Mathias Catelani; sezione tecnologico – 3° premio ex aequo con il progetto “... E luce fu ...” realizzato dalla classe 4° Marmo con il coordinamento dei docenti Giovanna Bacci e Federico Sebastiani. Infine, 1° Premio ex aequo con l'elaborato “Femmina è nata e non porta ancor benda” della classe 3° Mat-Marmo coordinata dalla prof.ssa Paola Lemmi.

There's a lot of work behind Beauty.

**Tre Emme** | **Landi Group**

TWO COMPANIES, SAME APPROACH: TO GUARANTEE HIGH QUALITY PRODUCTS, FAST DELIVERY AND EXCELLENT CUSTOMER SERVICE.

Via Emilia, 630 int. 1  
55047, Seravezza (LU) Italy  
treemme@treemme.it

Via Toppecci, 238  
55047, Quaranta di Seravezza (LU) Italy  
landigroup@landigroup.com

www.landimare.it

**CRB**

CENTRO RESINATURA BLOCCHI

WWW.CENTRORESINATURABLOCCHI.COM

Tagliatrice a Catena  
CST 966 NEXT GEN

**Benetti Macchine**  
the evolution of a tradition

BENETTI MACCHINE S.p.A.  
Via Provinciale Nazzano, 20 - 54033 Carrara Italy  
Tel. +39 0585 844347 r.a. - Fax +39 0585 842667

benetti@benettimacchine.it  
www.benettimacchine.it

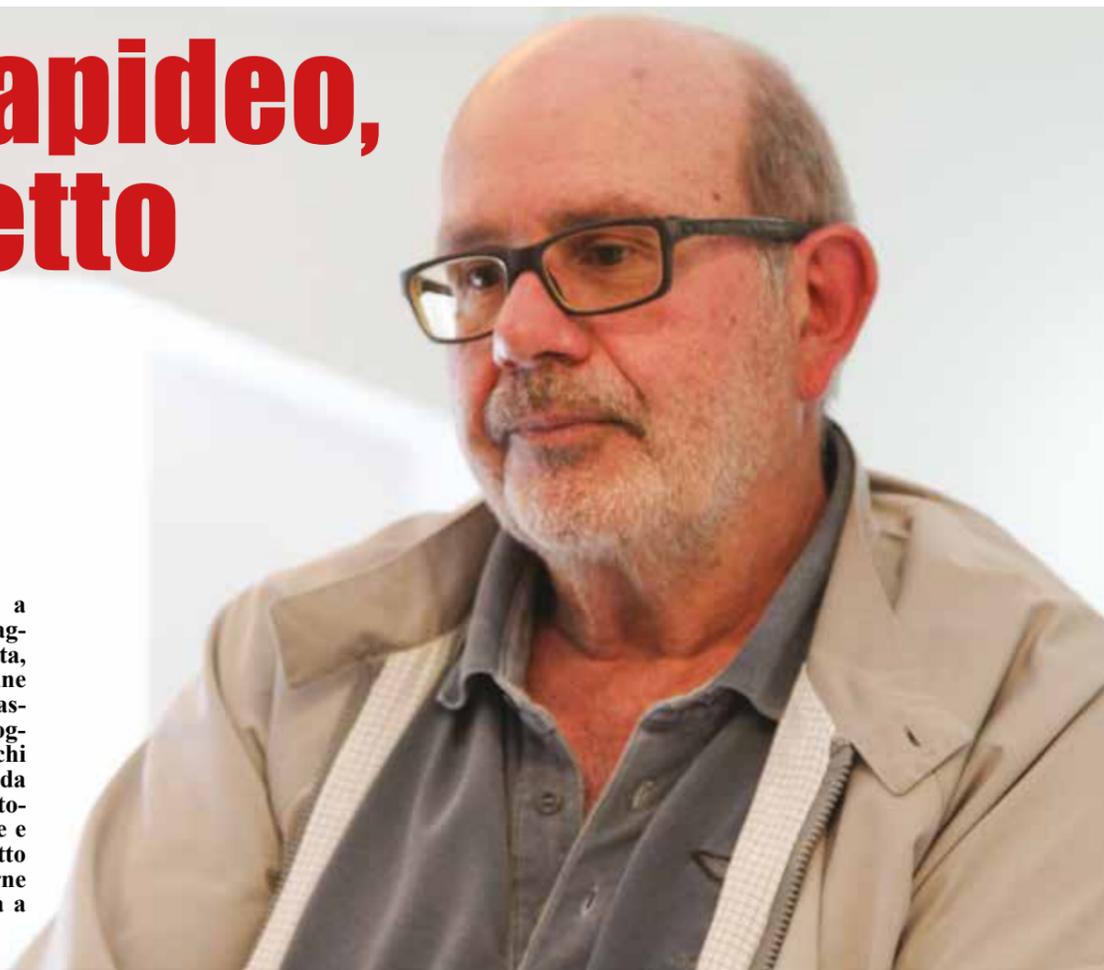
in Benetti Macchine SpA f Benetti Macchine @benettimacchine1926

# Veterano del lapideo, artista per diletto

Per la prima volta, in modo insolito, il marmo è protagonista della nostra terza pagina insieme ai suoi artefici non come materia scolpita ma come soggetto pittorico. Blocchi in attesa, di partire o di essere trasformati, apparentemente gli uni uguali agli altri ma anche profondamente diversi, e paesaggi al monte o al piano, talvolta trasfigurati, ci accompagnano nella narrazione introspettiva di Riccardo Tognetti. Veterano del lapideo, Tognetti è artista per diletto dopo aver lavorato per oltre trent'anni come project manager prima, e stone inspector poi, seguendo i più importanti progetti a livello internazionale, in particolare negli anni in cui si delineavano i contorni della Dubai che conosciamo oggi, con il suo aeroporto, la metropolitana e il Dubai Mall. Conosce pregi, difetti e potenzialità della pietra naturale solitamente impiegata nei rivestimenti di interni ed esterni. Il rapporto intimo con la materia ha dato la spinta per dare vigore alla sua passione per l'arte declinata a favore della pittura, regalando così al pubblico la sua ultima esposizione dal titolo "Silenzi", che si è svolta tra

di Claudia Aliperto

**Riccardo Tognetti è nato a Pietrasanta (LU) il 15 maggio 1958. Pittore autodidatta, inizia a dipingere in giovane età con la pittura ad olio, passando poi all'acrilico tutt'oggi usato. I marmi e i blocchi sono i soggetti preferiti da sempre. Fantastico ricercatore, ama talvolta scomporre e variare la natura del soggetto prescelto, fino ad esasperarne il contenuto. Vive e lavora a Marina di Pietrasanta.**



“

**Il marmo è la nostra memoria. Niente della pietra naturale è perso”**

A sinistra, il dipinto dal titolo "In attesa" e sotto "Arrivano".

Entrambe le tele raffigurano blocchi in attesa di partire o essere trasformati in sculture o complementi di arredo. Cieli azzurri e paesaggi indefiniti al monte o al piano, restituiscono il racconto introspettivo dell'autore.

aprile e maggio nella Sala del San Leone nel centro storico di Pietrasanta.

**Il marmo è il protagonista di una narrazione caratterizzata da silenzi e solitudine, che lascia spazio al paesaggio di cave e laboratori. Perché?**

“Fin da ragazzo sono stato affascinato dalla tecnica pittorica dei macchiaioli che riprendo nei miei quadri. Per natura il macchiaiolo è un paesaggista, soprattutto locale, dunque i miei primi paesaggi sono state le marine, da Pietrasanta a Viareggio. A fine anni Novanta organizzai alcune mostre tra cui quella dal titolo 'Pietrasanta e contorni', una serie di vedute della città. Nel frattempo ero nel settore lapideo da anni e ho deciso di dar vita a quello che per me era il paesaggio, ovvero i blocchi di marmo, le cave e i laboratori. Ero perennemente in giro per il mondo, per seguire progetti da Singapore a Dubai fino agli USA, gli stessi fornitori erano dislocati in tutta l'Europa, l'Asia e l'India; così il tema ricorrente era sempre la materia prima”.

**Cosa l'ha spinto a scegliere il materiale grezzo e non il prodotto finito come soggetto delle sue opere?**

“Il blocco ha un passaggio se vogliamo derivato dal cubismo, mi spiego meglio: è un parallelepipedo che fa massa; dunque al centro dei dipinti ho scelto di porre anziché la natura morta il blocco di marmo, così come la cava e il deposito. Inoltre, il prodotto finito si può ripetere come si vuole, mentre per conferire forma espressiva era necessario utilizzare il prodotto grezzo, naturale e anche lo scarto di quel prodotto che in un certo senso può trovare nuova vita”.

**Alcuni dei suoi quadri presentano cieli blu e rosso a contrasto con il colore bianco del marmo, perché?**

“Quella dei colori di sfondo non è una scelta arbitraria, in questo aspetto mi lascio molto guidare dalle emozioni del momento in cui dipingo. In particolare, il rosso è un colore ambivalente: richiama in parte la pesantezza del lavoro in cava, ma è anche un colore che mi ha permesso

di esprimermi in un periodo personale sovraccarico di emozioni”.

**Quanto tempo ha lavorato per esporre i suoi dipinti al pubblico?**

“Alcuni quadri risalgono agli anni 2000, poi ho avuto un lungo periodo di silenzio che si è interrotto con lo scoppio della pandemia da Covid-19. Il lockdown mi ha imposto ritmi più lenti e offerto il tempo necessario per poter creare nuove opere con una profondità maggiore rispetto al passato. Ho cercato di dare vita ai blocchi di marmo, restituendo un'immagine nuova al pubblico. Così come negli ultimi lavori ho scelto gli scarti di lavorazione che altrimenti andrebbero persi e invece hanno una loro vita. Nulla è perso e tutto resta nella memoria collettiva”.

**Quali le differenze tra le opere di vent'anni fa e quelle più recenti?**

“I colori e la costruzione del quadro di vent'anni fa sono gli stessi. Ho vissuto un periodo di fermo perché mi ero reso conto che non sapevo andare oltre tutto questo. Sono ripartito dal paesaggio, dalle marine, per riacquistare la profondità, gli azzurri e gli spazi ampi”.

**Pensa che l'arte, non solo la scultura ma anche la pittura, possa migliorare la percezione dell'opinione pubblica del settore lapideo?**

“Personalmente ho ricevuto numerosi ap-

prezzamenti per la mostra, tra le poche dedicate alla pietra naturale e forse unica per l'interpretazione e il racconto introspettivo che propongo, ma al tempo stesso universale per la semplicità delle immagini. Inoltre, molti sono rimasti contenti perché finalmente il marmo è stato valorizzato.

Ciò che si fatica a far comprendere all'opinione pubblica è che noi artigiani del marmo facciamo arte: anche le lastre vendute per rivestimenti interni vanno ad arricchire ed abbellire ambienti che viviamo come la propria abitazione e, in quanto artigianato specializzato, sono una forma di arte. Troppo spesso ci dimentichiamo di passaggi epocali del nostro settore che hanno scritto la storia. Voglio solo ricordare il passaggio dal filo elicoidale al filo diamantato, che per noi è come fosse stato l'invenzione del motore a scoppio o della ruota, e l'introduzione dei prodotti alleggeriti da cui poi si è arrivati alla ceramica e grazie ai quali si è potuto ampliare il mercato, ad esempio, ai rivestimenti della nautica. Nell'artigianato del lapideo c'è molta creatività e saper fare italiano che dovremmo valorizzare maggiormente visto il livello qualitativo garantito dalle nostre aziende che, posso assicurare, è nettamente superiore rispetto ai nostri competitors esteri”.



**6 italiani su 10** preferiscono la pietra naturale per la sua eleganza, tradizione secolare e durabilità. Gli intervistati vivono per lo più in zone vicine al centro città, in maggioranza hanno casa propria e prediligono appartamenti dallo stile classico o moderno.

**Il target**  
Chi sceglie il marmo è in prevalenza uomo, over 50, e soprattutto residente al Sud Italia e nelle isole maggiori

**56,4%**

gli italiani che preferiscono la pietra naturale per i rivestimenti in casa

**80,0%**

chi ha scelto o ha già trovato il marmo nella propria casa. Non è pentito e lo ritiene la scelta migliore che potesse fare

## LO STUDIO

Alcuni dei risultati dello studio realizzato da EMG Different tramite la somministrazione di un questionario rivolto ad un campione della popolazione italiana dai 30 anni in su. Su un totale di 2017 interviste, 204 sono state poste a consumer alto spendenti e 1.813 interviste a consumer main stream.

Secondo la ricerca, la pietra naturale è al secondo posto tra i materiali più diffusi dopo la ceramica e seguito da legno/parquet, gres, cotto, cemento e laminato. Piuttosto chiare le destinazioni d'uso: pavimenti (55% delle risposte), top delle cucine e del bagno (42,4%), scale (39%) e davanzali (36,2%). Una scelta che spicca soprattutto al Sud e nelle isole dove è presente nel 62,4% delle abitazioni. E tra chi non ce l'ha in casa, il 60% degli intervistati dichiara un interesse e il desiderio di utilizzarlo in futuro per la propria abitazione.

## LA PERCEZIONE DEL CONSUMATORE DEL MARMO

- ✓ **Costoso**
- ✓ **Bello**
- ✓ **Lussuoso**
- ✓ **Naturale**

La scelta di avere il marmo in casa è dettata principalmente da una scelta personale e ricercata.

In secondo luogo, da motivi di adattamento, avendo già trovato il marmo nella propria abitazione.



**GENERAL NOLI**  
SPEDIZIONI INTERNAZIONALI S.p.A.  
[www.generalnoli.com](http://www.generalnoli.com)



General Noli Spedizioni Internazionali Spa - Via Sallustio, 3  
41123 Modena Italy - ph +39 059 380311 - Fax +39 059 380380  
[info@generalnoli.com](mailto:info@generalnoli.com)



Be special...

Ship GENERAL



**fabrimar** ITALIA s.r.l.  
UTENSILI DIAMANTATI



Plastificatrice 100 TON green technology, gommatrice Industria 4.0 dotate di software controllo qualità e rispondenti ai più recenti standard in termini di sicurezza, salute e igiene del lavoro

Via Celia 20 - 54100 Massa (Italia) - Tel/fax. 0585 53561 - email. [info@fabrimaritalia.com](mailto:info@fabrimaritalia.com)

## IL RUOLO DEL MARMISTA, PLAYER INDISCUSSO

La figura del marmista è rivalutata in quanto risulta il principale canale di acquisto insieme al rivenditore; anche architetti e arredatori fanno la loro parte nel consigliare il marmo nei progetti, così da influenzare le scelte verso la pietra naturale. Gli attori della filiera, dal marmista all'architetto, dal negoziante alla ditta edile, hanno quindi una grande importanza nell'affiancare il consumatore, educandolo alla corretta conoscenza del materiale. Una tendenza tra queste due categorie di addetti ai lavori da attribuire alla scarsa conoscenza del materiale: molti lamentano la difficoltà nel reperire le informazioni e dirottano quindi i clienti verso soluzioni "più facili". Uno scenario che amplia la catena di responsabilità riportando l'attenzione sulla necessità di maggiore comunicazione e interazione tra i diversi livelli della filiera.

**RED ALERT!**

50,1%

non ha abbastanza informazioni per l'acquisto del marmo e il 78,8% ritiene utile un consorzio per diffonderne l'utilizzo

Una delle criticità emerse dalla ricerca riguarda le difficoltà nel reperire informazioni utili sulla pietra naturale che sono frammentarie, scarse e richiedono conoscenze pregresse. Il divario tra addetti ai lavori e consumatore può diventare opportunità. La filiera deve elaborare una strategia comunicativa coordinata sul territorio.

46,2%

ha acquistato la pietra naturale dal marmista che risulta il player indiscusso della pietra naturale

35,8%

si è consultato con il marmista di fiducia prima dell'acquisto

59,7%

non ha marmo in casa ma lo avrebbe desiderato

### Maremmani Cesare srl

Via Mignano, 406A - 55040 Ripa di Seravezza (Lu) Italy  
Tel. +39 0584 756602 - Fax +39 0584 757007  
info@maremmanicesare.com  
www.maremmanicesare.com



LASTRE A 1 CM

**PAVIMENTI - RIVESTIMENTI**  
Lucidati/levigati/spazzolati  
(Misure standard e a richiesta)

**LASTRE CM. 1**  
(Disponibili nel nostro deposito)

**RESTAURO**  
restauroitalia

RESTAURO MONUMENTALE  
RECUPERO EDILIZIO  
RILIEVO E DIAGNOSTICA

restauro@restauroitalia.com  
www.restauroitalia.com



**GASPARI  
MENOTTI**

PRESTIGE ADVANTAGE

Azienda leader sui mercati mondiali grazie alla ricerca e all'applicazione delle tecnologie più avanzate.  
Macchine per marmo e granito:

**MULTIFILO  
MONIFILO  
LUCIDATRICI  
TELAJ PER MARMO**

www.gasparimenotti.com

**nuove**  
installazioni a Carrara

SINCE 1956  
**DAY BY DAY  
QUALITY  
PRESTIGE**



**SI SCEGLIE IL MATERIALE MARMO PERCHÉ**

NATURALE

ECO  
SOSTENIBILE

INCANTEVOLE

MAI FUORI  
MODAPRODOTTO  
IN ITALIARIDOTTE  
EMISSIONI  
CO2**NON SI SCEGLIE IL MATERIALE MARMO PERCHÉ**PIÙ COSTOSO  
DI ALTRI  
MATERIALIALTERABILE  
NEL TEMPO

Capita spesso che il cliente si affidi al passa parola di amici o parenti e in prima battuta pensi al marmo come un materiale troppo oneroso. Anche architetti e arredatori talvolta indirizzano i propri clienti nella scelta di altre soluzioni per una scarsa conoscenza del materiale e dei suoi utilizzi.

CURA  
ONEROSASCARSA  
INFORMAZIONE  
SUL PRODOTTO**TIPOLOGIE DI CLIENTE: IL MARKETING TARGET**

Sulla base dei dati raccolti, la ricerca ha proposto delle tipologie di persone più sensibili al fascino della pietra naturale. Il profilo maggiormente rispondente è il "Luxury" che si presenta come un consumatore uomo che abita in una casa moderna e tecnologica, preferisce un arredamento di classe ed elegante e sceglie materiali di qualità su ispirazione dell'architetto o dell'arredatore.



segheria  
di luchera

LUANA  MARMMI

di Migliorini N. & C.

Via Provinciale, 12  
55040 Pontestazzemese (Lu)  
Tel. e fax +39 0584 777477  
www.segheriadiluchera.com info@segheriadiluchera.com



## I marmi della Versilia nell'architettura e nell'economia del territorio e dell'Italia

Dalle Alpi Apuane sono estratti marmi preziosi che, lavorati nelle aziende industriali e nei laboratori del piano, vanno poi ad impreziosire palazzi governativi, chiese, musei, parchi pubblici della comunità internazionale. A partire dal prossimo numero, inizieremo la pubblicazione di dettagliate schede descrittive dei materiali lapidei specifici della Versilia. Marmi e pietre che da Milano a Genova, da Roma a Bari hanno fatto la storia artistica ed architettonica del nostro Paese ed hanno avuto riscontri fondamentali sul lavoro del nostro territorio. Di tutti andremo alla scoperta delle caratteristiche, usi prevalenti, storia e varietà. E perchè no, anche curiosità ed aneddoti.

- ✓ ARABESCATO
- ✓ BARDIGLIO
- ✓ BIANCO
- ✓ BREGGE DI SERAVEZZA
- ✓ CALACATTA
- ✓ CIPOLLINO
- ✓ PIETRA DEL CARDOSO
- ✓ ROSSO RUBINO
- ✓ STATUARIO

### NON SOLO MARMO

Lucca@promos

Rinnovata la collaborazione di Cosmave con LuccaPromos, interlocutore istituzionale per l'internazionalizzazione delle pmi. Fra le attività previste, la promozione del progetto "Le terre di Giacomo Puccini"; il Consorzio, dunque, diventa il fulcro di una campagna intesa a promuovere non soltanto il mondo del marmo e delle sue applicazioni, bensì l'intero territorio provinciale in tutte le sue declinazioni economiche, sociali e culturali.



**Premio a Menchini per i 25 anni di servizio**

Lo scorso 27 Maggio all'Auditorium della Tecnica all'EUR di Roma si è svolta la premiazione dei dipendenti di Confindustria con 25 anni di lavoro nell'associazione. Per la sezione di Lucca, Pistoia e Prato il riconoscimento è andato a Michela Menchini, dell'ufficio amministrazione. Entrata nel 1997 in segreteria, ha poi svolto l'attività nell'ufficio stampa, per poi approdare in amministrazione di cui nel 2006 ha poi preso le redini. "Ho avuto la fortuna di incontrare colleghi disponibili e collaborativi - dice Michela - che hanno sempre riposto fiducia in me. Un ringraziamento particolare va ai precedenti direttori di Confindustria Toscana Nord, Vittorio Armani e Claudio Romiti, oltre all'attuale Marcello Gozzi: con loro ho avuto l'opportunità di crescere professionalmente e esprimere al meglio le mie qualità professionali ed umane". Dalla Redazione del nostro giornale le più vive congratulazioni a Michela Menchini.



**TENAX FABRICATOR**  
contatta ora il distributore ufficiale per il centro Italia:  
**visita lo shop o richiedi il servizio porta a porta!**



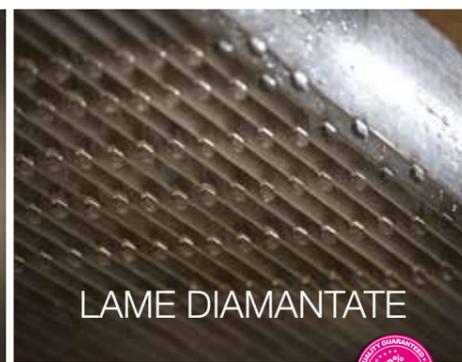
TEL 0585 842445  
Via Piave, 11/G, Carrara  
www.baicchi.it



Agente di zona **UMBERTO GRASSI** +39 335 8235311



FILO DIAMANTATO



LAME DIAMANTATE



Dellas S.p.A. Via Pernisa, 12 - Frazione Lugo 37023 Grezzana (VR) - Italy  
Tel. +39 045 8801522 - Fax +39 045 8801302 www.dellas.it - Email: info@dellas.it



**Marmo alleggerito:**  
incollaggio, scoppatura, calibratura.

Schede tecniche e certificazioni su pannelli di honeycomb e resine, prove ignifughe e di strappo.

**Lavorazioni:**  
Intarsi, cornici, assemblaggio su marmo alleggerito.

Via Bottari 262 - 55047 Pozzi di Seravezza (Lu) - ITALY  
Tel. +39 0584 630334 - info@amgmarble.com



quasi pronti in produzione, ma fermi perché mancano schede elettroniche o componenti in alluminio. Nonostante avessimo un portafoglio di ordini consistenti lo scorso febbraio, ora siamo costretti ad uno stravolgimento nel nostro piano di fatturazione. Inoltre, dal mese di marzo abbiamo notato un certo rallentamento di ordini. La guerra sta moderatamente spaventando i clienti che intendono investire e che, d'altra parte, si trovano ad affrontare aumenti considerevoli - rincari del 15-20 per cento circa - che riguardano sia gli stabilimenti sia gli impianti delle macchine e dell'acqua".

**Le prospettive attuali ci dicono che il conflitto andrà avanti almeno per tutto il 2022, vi aspettate un cortocircuito?**

"Esattamente come è accaduto nel momento in cui è scoppiata la pandemia, dopo un primo smarrimento iniziale siamo stati chiamati ad adattarci ad un nuovo cambiamento geo-politico mondiale che interessa anche l'approvvigionamento delle materie prime. Il blocco che ha interessato Shanghai a causa del lockdown totale sta fermando le materie prime per la composizione dei chip elettronici. Probabile che si possa verificare un cortocircuito se non cambieranno le cose poiché purtroppo i contratti sono stati stipulati nell'autunno dello scorso anno, mentre adesso dobbiamo continuare a fronteggiare l'aumento delle materie prime. C'è chi sostiene che potremmo appellarci a cause di forza maggiore ma vorrebbe dire interrompere le consegne. In questo modo però si stanno erodendo marginalità importanti".

**All'interno della vostra azienda avete cambiato impostazione del lavoro a causa della pandemia da Covid-19 e della guerra in Ucraina?**

"Quotidianamente ho una riunione con l'ufficio acquisti per decidere se effettuare gli ordi-

ni o meno. Ricordo che la prima settimana di Marzo il ferro è cresciuto considerevolmente di prezzo e non si trovava, eravamo nei giorni in cui Mariupol stava per essere attaccata. Abbiamo, dunque, sospeso gli ordini per un mese e cercato approvvigionamenti alternativi, non facili da trovare. Senza pensare che nei primi tre mesi dell'anno il riscaldamento è quintuplicato, l'aumento ci ha costretto ad una riduzione drastica".

**Eravamo abituati male, forse, e abbiamo dato tutto per scontato?**

"Certamente, la globalizzazione ci ha abituati ad avere materie prime sempre disponibili. Personalmente ho vissuto un'altra crisi energetica negli anni Settanta: ricordo che mio padre limitò gli spostamenti con la macchina perché la benzina scarseggiava ed era troppo cara. Oggi ci ritroviamo in una situazione simile ed è dura spiegarla ai nostri figli".

**Com'è cambiato l'approccio del cliente?**

"A seguito della pandemia, ritengo vi siano stati anche risvolti positivi: l'avviamento delle ristrutturazioni delle abitazioni ha generato un effetto positivo su tutta l'edilizia e a cascata sulla filiera. Il nostro settore ha saputo adeguarsi velocemente a questa richiesta sfruttando maggiormente gli strumenti informatici per il collegamento da remoto. Inoltre, il blocco delle importazioni ha portato ogni Paese a lavorare maggiormente i propri materiali, ad esempio in Austria hanno riattivato delle cave di Grigio Basico perché quello Padang proveniente dalla Cina non viene più esportato, così come in Italia si è tornati a lavorare molto il Bianco Sardo. Per quanto riguarda la questione della guerra, invece, percepisco la preoccupazione e i timori dei clienti, in quanto questo conflitto lo sentiamo più vicino a noi rispetto agli altri".

**Veniamo ai mercati internazionali.**

"Da fine febbraio manca il mercato della

“

**Marmomac? La formula della fiera in presenza è ancora attuale. Il cliente preferisce incontrarci di persona”**



Russia e dell'Ucraina che rappresentava un 10 per cento e probabilmente mancherà per molto ancora. Questo è stato un effetto immediato; avevamo in corso delle forniture che

abbiamo dovuto bloccare, fornendo poi altri clienti".

**Quali mercati stanno reagendo?**

"Siamo nella fase di transizione in cui ancora bisogna capire quali sono i mercati che cresceranno e per questo saranno necessari un paio di mesi di assestamento. Credo che alcuni mercati addirittura potranno conoscere una crescita perché diventeranno nuovi fornitori di gas per l'Europa e avendo più denari a disposizione investiranno prima di tutto nell'edilizia ed infrastrutture".

**Da sempre siete espositori alla Fiera Marmomac di Verona, cosa si aspetta dalla nuova edizione? La fiera in presenza è ancora attuale?**

"Il successo della fiera dipenderà dall'andamento della guerra e dai timori dei clienti nell'affrontare viaggi intercontinentali. Sono appena di rientro da un viaggio negli USA, dove alcuni clienti oggi vedono l'Europa intera sotto attacco. Tutto sarà collegato al quadro internazionale e a come riusciremo ad arginare il conflitto in Ucraina. La formula della fiera in presenza è ancora attuale perché il nostro è un mercato caratterizzato da forti legami: il cliente compra affidandosi a noi e vuole incontrarci di persona. Inoltre, l'evento fieristico è l'occasione per presentare le novità, on line si può fare ma è tutta un'altra cosa".

**Possiamo anticipare le novità di Pedrini per la fiera 2022?**

"Non vogliamo svelare niente sullo stand, anche se naturalmente ci saranno le ultime evoluzioni del mondo macchine. Possiamo però anticipare che quest'anno l'azienda compie 60 anni e stiamo organizzando un piccolo evento per la presentazione del libro che racconta la nostra storia. Una ricorrenza importante per noi, per i nostri clienti e credo in generale per il lapideo".



**CAMPOLONGHI**  
ITALIA

**Campolonghi Lastre**  
Viale Zaccagna, 6  
54033 Carrara (MS) - Italy  
telefono: +39 0585 5079711  
email: sales@campolonghi.it

**Campolonghi Italia S.p.A.**  
Via Aurelia Sud, 97  
54038 Montignoso (MS) - Italy  
telefono: +39 0585 827011  
email: info@campolonghi.it  
www.campolonghi.it

**Campolonghi Blocchi**  
via Prov. Massa-Avenza  
54037 Marina di Massa (MS) - Italy  
telefono: +39 0585 53133

# LE PAROLE DEL SETTORE

**Le espressioni più strane, originali e curiose che si usano in cava**

Nel linguaggio comune della filiera lapidea si sentono spesso parole inconsuete o poco note se non agli addetti ai lavori. La loro etimologia, in alcuni casi non tracciabile, dipende dai suoni, dalla provenienza geografica, dagli usi e costumi delle comunità, da lingue straniere oppure dalla necessità di colmare un vuoto che si viene a creare nella lingua corrente. Tutti questi verbi, sostantivi, aggettivi e modi di dire costituiscono una preziosa tradizione orale del

territorio che Versilia Produce vuole mettere in inchiostro su carta e preservare. E la cava, grazie alla sua varietà di situazioni, che vanno dall'estrazione del materiale grezzo alla spedizione via nave del prodotto finito, ci offre un repertorio vastissimo di termini insoliti. Impossibile una lista esaustiva, troppe le variabili di cui tenere conto, primo fra tutte il principio naturale del cambiamento. Abbiamo sentito capi-cava, geologi, commerciali; ne è ve-

nuto fuori un compendio, incompleto certo, ma che ci aiuta a comprendere quanto sono radicati nella tradizione, nell'economia, nella società e nel folklore popolare del nostro territorio la cultura del marmo ed il suo valore.

*(Già pubblicato, per la rubrica "Le parole del settore": 1. Le irregolarità del marmo, 2. La traduzione in inglese, 3. La lucidatura, resinatura e stuccatura).*

## ABBATTIMENTO DELLA CALA

Consisteva nel ricavare un grosso vuoto a triangolo al di sotto dell'ammasso roccioso, con tagli definiti "piede della cala" e "cielo della cala", per poi praticare a monte il taglio verticale calcolato a ottenere il ribaltamento dell'ammasso isolato. Sistema utilizzato fino agli anni '70 del XX secolo per poi essere vietato dalle normative di sicurezza sulle cave.

## ABBREVIO

Primitiva tecnica di discesa per caduta di blocchi un pendio o un ravaneto, precedente l'utilizzo della lizzatura, vietata dalle leggi minerarie verso le fine dell'800.

## BANCATA

Parte della montagna da non confondere con la tecchia. La bancata è la parete di estrazione.

## CAVALLA

Si tratta di una cava che non ha la giusta saldezza e ha problematiche.

## CONTRO

Individua la parte più dura del monte. Sono fratture ortogonali alla scistosità o verso del marmo.

## FARE A VENIRE

Dare il taglio alla bancata con una certa pendenza in modo che possa voltarsi, scivolare in avanti e spostarsi in modo che si possa vedere anche dietro ed individuarne i difetti.

## FARE IL LETTO

Raccogliere materiale di scarto per ammortizzare l'urto del blocco che si ribalta perché non si rompa.



Sopra, un tipico esempio di "garagia".

A fianco un piro di legno fotografato nei pressi della cava del Piastraio sul Monte Corchia.

A volte si incontrano anche piri fatti di marmo.

**OMAR CRANE**  
We design moving stability

OMAR crane srl - Via Del Ferro 5 - 54033 Carrara  
www.omarcrane.it • omargru@hotmail.com • omarcrane@hotmail.com

**Sentitevi sollevati**

PROUDLY MADE IN ITALY

55 YEARS YOUNG (1965-2020)

Forniture complete di attrezzature per il sollevamento e la movimentazione, ventose, gru a bandiera, sistemi sospesi, paranchi elettrici a catena.

www.dalforno.com

Via Oliveti, 111  
54100 Massa (MS) - ITALY  
Tel. +39 0585 793343

**DAL FORNO**  
lifting & handling equipment

## FARE LA CALA CON LA PALA

Quando il palista cerca di togliere più materiale possibile da sotto il blocco per farlo scivolare.

## FESSARSI

Quando il blocco si taglia o si spezza in due pezzi.

## FINIMENTO

Zona in cava caratterizzata da difetti (fasce di fratture fin al punto che si apre in garagia); intorno al finimento, di solito, ci sono buone qualità di marmo.

## GARAGIA

Indica una "frattura" del marmo all'interno della parete; estraendo un blocco può capitare di trovarla e quindi occorre interrompere il lavoro e procedere alla bonifica. Il capo cava verifica l'ampiezza e la profondità della garagia e quindi procede alla sua messa in sicurezza puntellando la parete e con l'applicazione di reti di tenuta simili a quelle che si vedono sui crinali delle strade di montagna. Questa procedura serve a garantire il proseguimento in assoluta sicurezza dell'estrazione.

## GIUNTA AL FILO

Nella fase di riquadratura del blocco, l'azione di "aggiustare" il filo man mano che procede il taglio e occorre adeguare il filo che si accorcia alla macchina che si avvicina: Si dice "riaggiustare" il filo in modo da poter ricominciare il taglio.

## MARMO ANDANTE

Nella terminologia del passato questo termine indicava tipologia di marmi con il grado più basso di qualità sul mercato e veniva utilizzato per qualificare materiali validi per le lavorazioni più povere come pilozze, marmette e quadrette alla genovese, spesso lavorate con abrasione a mano presso le famiglie della Versilia.

## MATERIALE CHE SENTE

Marmo di grana molto dura, ma nello stesso con una delicatezza insita.

## OH, OH! A UNCE

Tipico e conosciuto intercalare di segnalazione del capolizza al mollatore sul piro dei cavi lungo la discesa dei blocchi di marmo durante la lizzatura.

## PALMO CUBO E PIEDE CUBO

Unità di misura di origine genovese o inglese, utilizzate fino al secondo dopoguerra (1 mc = 35,31 piedi cubi inglesi o 69 palmi cubi genovesi) La misura del palmo cubo fu usata soprattutto in Versilia mentre a Carrara fu utilizzata anche la misura dei piedi cubi inglesi.

## PELO DEL MONTE

Si tratta di una imperfezione del marmo da cui può passare l'acqua con conseguenti fenomeni di ossidazione; può così alterarsi il colore, la qualità, trasformandosi in un vero e proprio difetto.

## PELO FURBO

Imperfezione che si rivela solo bagnando il blocco. Spesso al monte non si notano.

# LE PAROLE DEL SETTORE

**Nella prossima puntata  
i termini relativi  
agli strumenti di cava**

## PIRO

Palo di legno conficcato saldamente in un blocco di marmo o nel terreno e utilizzato per avvolgerci i canapi che trattenevano e regolavano la discesa della lizza, il metodo di trasporto a valle del marmo utilizzato nei secoli scorsi. Alcuni piri sono tutt'oggi visibili in cava.

## RESA

La produzione che si riesce ad ottenere da una cava a regime.

## SBEZZICARE

Lavorare con la pala (intesa come macchina).

## SBOZZATURA A BUSTINO

Nelle tecniche di lavorazione delle cave si provvedeva alla produzione sul posto di blocchetti scalpellati appositamente per la produzione di ritratti e busti per la scultura o la funeraria.

## SCAGLIA

Scheggia, pezzo di marmo informe che deriva dal taglio dei blocchi. Va a costituire il ravaneto.

## SEGNARE

Il modo di tagliare in un verso o in un altro, oppure segnare dei difetti, o anche il tracciare linee con squadra e righe per eseguire tagli del filo diamantato. Si tratta di una competenza del filista.

## SETTIMO

Indica ancora oggi negli usi provinciali elencati dagli Albi delle Camere di Commercio il regime di affitto di una cava con diritto di scelta di un settimo della quantità di marmi escavati al proprietario o concessionario principale.

## SFORNARE

La bancata è estratta e si può estrarre dalla montagna. Termine utilizzato prevalentemente in galleria.

## SPRICCHIATA

Una scaglia che salta lontano.

## TAGLIATA

Serie completa di fori, in cui veniva inserito l'esplosivo per staccare il blocco dalla montagna.

## TAGLIO AL SECONDO

Termine che indica come deve essere condotta la coltivazione rispecchiando l'andamento dei peli che in alcuni casi corrono per diverse decine di metri, attraversando tutta la cava.

## TAGLIO/VERSO NATURALE

La parte che illumina il sole quando nasce. Tagli sul piano di scistosità naturale dei marmi.

## TARIFFA

Incavo scavato all'interno della roccia con martello e subbia per farci un pozzetto e legare una fune.

## TECCHIA

La parete di montagna sopra il piazzale di cava che può essere oggetto di estrazione.

## TECCHIA IN CONVENTO

La parte della tecchia più alta.

## TESTA

La parte davanti del blocco.

## TESTA POSTERIORE

La parte posteriore del blocco.

## UNCIA

Il poco, il leggermente. Spostare di una o due unce, ovvero spostare appena.

## VARATA

Il distacco massivo di un blocco dalla parte di cava, in passato su piani inclinati fino a circa 25/30° (varate a fendere).

## VENDITA A STOZZO

Negli usi camerali vigenti si intende l'acquisto di marmi con rischio di qualsiasi difetto (peli, taroli) a carico del compratore.



## TECH12 - PRECISA PER NATURA

Crea sinergia con TECH12.

Taglia accuratamente lastre sottili 12mm, calibra in maniera uniforme e ottieni una lucidatura a specchio con le nostre macchine ottimizzando e aumentando la produttività.

### MULTIWIRE JUPITER

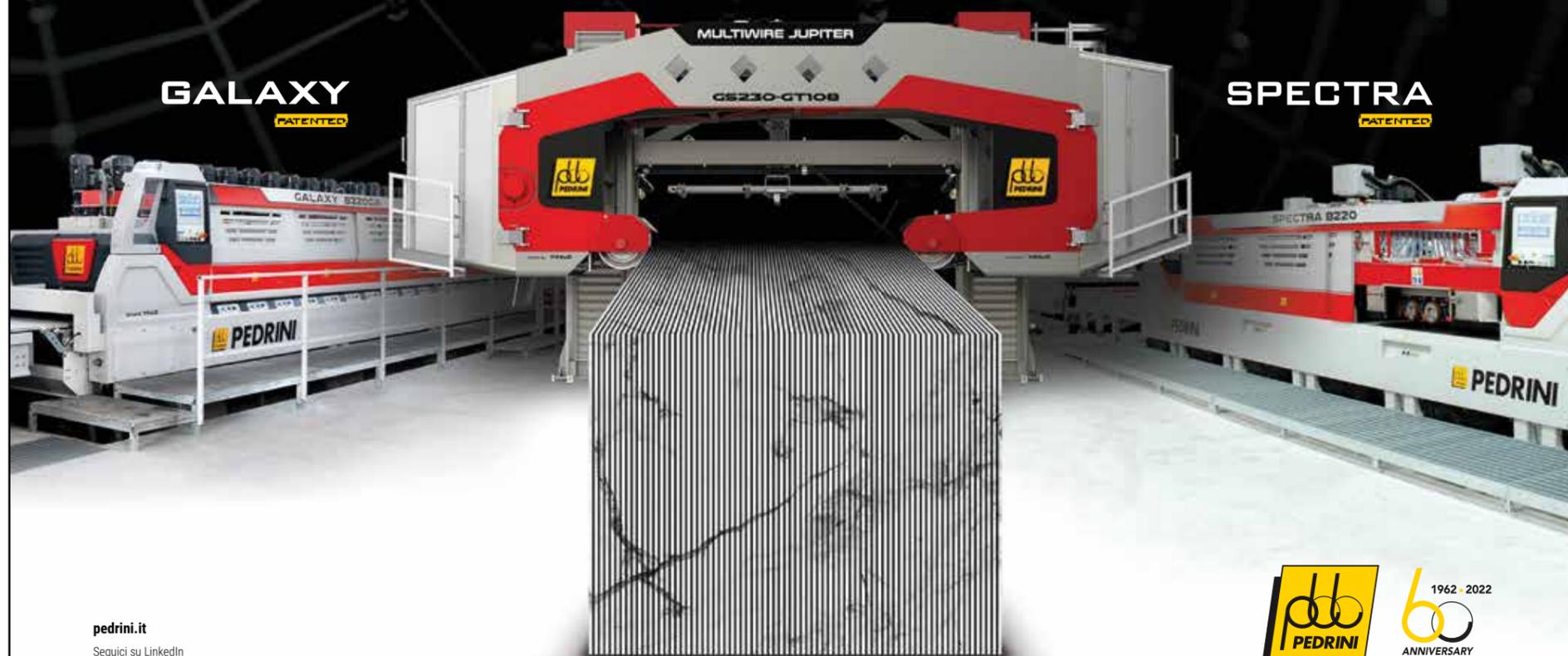
PATENTED

### GALAXY

PATENTED

### SPECTRA

PATENTED



## Noli, quadro complicato



Non è poi tanto lontano il rischio che le difficoltà di spedizione del materiale lapideo possano ritorcersi sul mercato, spianando la strada a materiali competitori come ceramica o affini. Le preoccupazioni degli imprenditori sono emerse durante un incontro in Cosmave lo scorso maggio con le maggiori compagnie di spedizioni del territorio versiliese.

“I costi dei noli raddoppiano, in alcuni casi triplicano e i nostri clienti ci dicono di aspettare con le consegne. Progetti e commesse rischiano di subire uno stop. I nostri compratori – ha dichiarato Agostino Poca, Presidente Cosmave – vogliono la merce via aerea perché non si fidano della spedizione via nave: tanti container, a causa dei ritardi che si accumulano giorno dopo giorno nelle partenze delle navi e con i terminal portuali congestionati, sono in giro da mesi. La situazione è insostenibile, come è insostenibile la spedizione via aerea del prodotto marmo; non è così remoto il rischio che, nelle scelte dei consumatori, la pietra naturale possa essere sostituita da altri materiali”. All'incontro erano presenti Luca Bertolini di Sp.inter.mar, Michele Danesi di Tirrena, Marinella Montarini e Luisita Bertolucci di BM Shipping, che avvertono “dovremo aspettare l'anno nuovo per sperare in un miglioramen-

to della situazione”. “Oltre ai problemi della logistica, della disponibilità delle navi, vengono a mancare altri servizi” ha affermato Michele Danesi. “Le compagnie di navigazione hanno tagliato la capacità di stiva per tenere alto il prezzo dei noli a dimostrazione del fatto che lo shipping è diventato un mercato speculativo; le piattaforme delle grandi compagnie vogliono adeguarsi al mercato globale, trascurando il locale. In altre parole, si preferisce lavorare con i grandi player mondiali come IKEA, The Woolmark Company, Pirelli che muovono milioni di container, saltando il piccolo spedizioniere. A tutto questo si aggiungono le difficoltà del trasporto su gomma che subisce gli aumenti vertiginosi dei costi del carburante”. In attesa di un miglioramento della situazione, che nella migliore delle ipotesi non ci sarà prima del 2023, i rappresentanti delle società di spedizioni danno qualche suggerimento: tutelarsi con polizze assicurative adeguate, scegliere uno spedizioniere di fiducia che possa trovare soluzioni di risparmio e tutela per gli esportatori, programmare la produzione, stabilendo date certe di carico e, dove possibile, rivedere la contrattualistica allo scopo di difendersi dalle oscillazioni del prezzo.

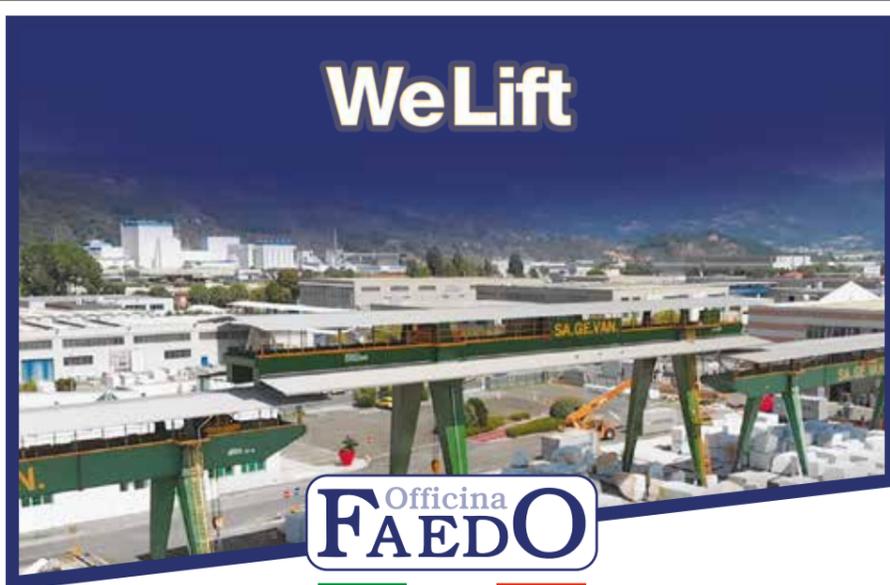
**VersiliaProduce**  
periodico d'informazione a cura di Cosmave

Redazione /Amm.ne: Via Garibaldi 97 Pietrasanta (LU)

Registrato al Tribunale di Lucca al nr. 592 il 06.08.92  
Fotocomp. e stampa Kosana Sas Viareggio (LU).  
Nr. chiuso in redazione il 31.05.2022 Tiratura: 1.500 copie.

Direttore Responsabile: Claudia Aliperto  
Comitato di redazione: Loris Barsi, Stefano Caccia, Fabrizio Palla,  
Giuliano D'Angiolo, Fabrizio Rovai, Stefano De Franceschi.

## We Lift



Officina  
**FAEDO**

FAEDO INTERNATIONAL s.r.l.

Via Arzignano, 10/16- 36072 Chiampo (VI) - Italy  
Tel.: +39 0444 623500 - E-mail: [info@faedointernational.it](mailto:info@faedointernational.it)  
[WWW.FAEDOCRANES.COM](http://WWW.FAEDOCRANES.COM)

# CP

## CECCONI PIETRO



*Cave proprie di marmo cipollino e cremo tirreno*

Via Lungofiume Versilia, 15 - 55045 PIETRASANTA (Loc. Ponterosso)  
tel: 0584 742649 - fax: 0584 742592  
[www.marmicecconi.it](http://www.marmicecconi.it) - e-mail: [cecconipietro@interfree.it](mailto:cecconipietro@interfree.it)

**S**istemi di  
**G**estione e  
**I**nnovazione

di Lorenzo Antonini

Società di Consulenza e Servizi alle Imprese

Certificazione Sicurezza ISO 45001:2018 per le Cave e i Laboratori  
Certificazione Ambientale ISO 14001

Marcatura CE dalla gestione del Laboratorio alle Prove di Produzione e Attestazione per il Cliente.  
Certificazione del Sistema di Gestione Qualità, Certificazione ISO 37001 - Anticorrosione

Via Garibaldi, 97 - 55045 Pietrasanta (Lu)  
P. +39 0584 282509 • Fax +39 0584 282509 • M. +39 339 1163246  
[info@sgiteam.it](mailto:info@sgiteam.it) • [www.sgiteam.it](http://www.sgiteam.it)

BVLG BCC BANCA VERSILIA LUNIGIANA E GARFAGNANA Gruppo Banca Cooperativa Iccrea

## VICINI ALLE IMPRESE

Una mano concreta per lo sviluppo del territorio.

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

