

Apuo

Distribuzione gratuita - Spedizione abbonamento postale - 70% - Filiale di Lucca

VersiliaProduce

Marble Touchstone of Eternity

Periodico d'informazione del consorzio Cosmave

Agosto 2023 numero 136

Redazione: Via Garibaldi, 97 55045 Pietrasanta (Lu)

www.cosmave.it
versiliaproduce@gmail.com



SINERGIA COSMAVE/KERAKOLL

Il vice Luca Rossi e il Presidente Cosmave Agostino Pocal insieme ad Andrea Ferrero (al centro), area manager di KERAKOLL spa davanti al Green Lab della multinazionale di Sassuolo. Si tratta di un centro tecnologico tra i più avanzati al mondo per lo studio, lo sviluppo e la realizzazione di nuovi materiali per l'edilizia, la salute ed il benessere.



In Terza

Davide Cancogni



LE SCHEDE DEI MATERIALI

Pietra del Cardoso

Descrizione, provenienza, applicazioni



WWW.CENTRORESINATURABLOCCHI.COM



La bimba che aspetta

RIFIUTI

Arriva il Rentri, addio Sistri

CALIFORNIA

Stop ai top in pietra sintetica

I SOCIAL

Opportunità per le aziende

I servizi in cloud più utili per le imprese artigiane

Come incrementare la produttività e l'efficienza

di Luigi Di Maio

Introduzione.

Nell'era digitale in cui viviamo, l'adozione dei servizi in cloud sta rivoluzionando il modo in cui le imprese gestiscono le proprie attività. Queste soluzioni offrono accesso a risorse informatiche scalabili, sicurezza dei dati, collaborazione remota e riduzione dei costi infrastrutturali. In questo articolo, esploreremo i servizi in cloud più utili per le piccole imprese artigiane e forniremo esempi concreti di come questi strumenti possono migliorare la produttività e l'efficienza.

1. Storage e Condivisione dei Documenti. Uno dei primi benefici che le imprese possono trarre dall'adozione del cloud riguarda la gestione dei documenti e dei file. Piattaforme come Google Drive, Dropbox o Microsoft OneDrive consentono di archiviare, condividere e accedere ai documenti ovunque ci si trovi, eliminando il bisogno di server locali e riducendo il rischio di perdita di dati. Esempio: un'azienda può caricare progetti, schemi, e fotografie sul suo account Dropbox, rendendo possibile condividere facilmente queste risorse con il proprio team e i clienti senza dover inviare e-mail pesanti o utilizzare dispositivi di archiviazione fisici.

2. Strumenti di Gestione del Progetto. Le imprese possono migliorare notevolmente la loro efficienza utilizzando strumenti di gestione del progetto basati sul cloud. Questi servizi consentono di pianificare, monitorare e coordinare attività complesse in tempo reale, favorendo la collaborazione tra i membri del team e il rispetto delle scadenze. Esempio: Trello è un'applicazione di gestione dei progetti che permette alle aziende di organizzare le varie fasi di un progetto, assegnare attività specifiche ai membri del team e tenere traccia dei progressi in modo semplice ed efficace.

3. Software di Contabilità e Fatturazione. La gestione delle finanze è essenziale per qualsiasi impresa e le soluzioni di contabilità basate sul cloud semplificano notevolmente questo processo. Strumenti come QuickBooks o FreshBooks consentono di mantenere i registri finanziari, emettere fatture e gestire le spese in modo rapido ed efficiente. Esempio: un artigiano può utilizzare QuickBooks per registrare tutte le transazioni finanziarie



dell'impresa, generare fatture professionali per i clienti e monitorare le entrate e le uscite, ottenendo così una panoramica chiara e accurata della salute finanziaria dell'azienda.

4. Comunicazione e Collaborazione. Con team sparsi in diverse località o con la necessità di comunicare con i clienti in modo più rapido ed efficace, gli strumenti di comunicazione e collaborazione basati sul cloud sono essenziali. Applicazioni come Slack o Microsoft Teams offrono canali di comunicazione istantanea, videoconferenze e condivisione di file in tempo reale. Esempio: un'impresa può utilizzare Slack per consentire ai membri del team di comunicare in modo rapido e diretto, riducendo il tempo di risposta e migliorando la collaborazione su progetti complessi.

5. Marketing Digitale e Social Media. Il cloud offre anche soluzioni di marketing digitale e social media che possono aiutare le piccole imprese artigiane a promuovere i propri prodotti e servizi. Strumenti come Hootsuite o Buffer consentono di pianificare e gestire la presenza sui social media in modo strategico e organizzato. Esempio: una ditta può utilizzare Hootsuite per programmare i post sui propri canali social, monitorare le interazioni con i clienti e misurare l'efficacia delle campagne di marketing digitale.

Conclusioni. L'adozione dei servizi in cloud sta apportando cambiamenti significativi nelle imprese, aumentando la produttività e l'efficienza operativa. Dall'archiviazione e condivisione dei documenti alla gestione dei progetti, dalla contabilità alla comunicazione, e fino al marketing digitale, i servizi in cloud stanno trasformando il modo in cui queste imprese operano, consentendo loro di concentrarsi sul proprio core business e rimanere competitivi nel mercato moderno. Sfruttare appieno queste risorse digitali può fare la differenza tra il successo e la sopravvivenza nel panorama aziendale attuale.

Già pubblicato sui precedenti numeri:

"Cos'è il Metaverso"

VersiliaProduce nr. 134 - Aprile 2023

"Intelligenza artificiale Cos'è e come cambierà tutto il nostro futuro"

VersiliaProduce nr. 135 - Giugno 2023

H40

La linea completa di Gel-Adesivi multiuso.

H40 è la rivoluzionaria linea di Gel-Adesivi per l'incollaggio di ceramiche e pietre naturali, di ogni spessore e formato anche in condizioni estreme.

L'innovativo impasto a comportamento gel ha segnato una rottura con gli adesivi tradizionali ed è il pilastro su cui si basano le elevate prestazioni della linea H40, capace di garantire risultati ottimali, facilità di applicazione in cantiere e durabilità nel tempo dell'intero sistema posa.



kerakoll



Lo stile marino di Davide

di Stefano De Franceschi

Si dice che chi nasce vicino al mare, non potrà mai allontanarsene e se costretto, prima o poi ci torna. Una legge che pare valere in particolare per chi in Versilia è cresciuto, come Davide Cancogni.

"Vero. Il mare mi appartiene, qui sono nato e la mia è una famiglia di pescatori, attiva nel commercio ittico. Da bambino ero sempre intrufolato fra le reti di parenti e amici, alla ricerca di conchiglie, cavallucci e stelle marine da collezionare. La spiaggia è nel mio DNA, di uomo e di artista poi".

E da questo passato fatto di sabbia, di salmastro e di infinite partite di pallone sulla riva, ha origine il tratto ricorrente delle sue sculture, proprio il mare; quando lo incontriamo nel suo studio presso il laboratorio SEM ci sono appunto 4 opere "marine" che saranno esposte al Bagno Piero di Forte dei Marmi nel corso dell'estate.

Ma torniamo all'inizio. Quando nasce la tua passione per il marmo?

"Fin dall'infanzia sono sempre stato attrat-

to dall'arte e la scultura in particolare era l'ambito che mi attirava di più. Pur sembrandomi una sfida impossibile da affrontare avevo le idee chiare e mi ci sono buttato, con tutto me stesso. Dopo l'Istituto d'Arte di Pietrasanta che mi ha dato basi teoriche importanti per la successiva professione, ho iniziato a scolpire nel 1996. Un grazie immenso lo devo a Vinicio Rovai, Preside dello Stagi, che mi ha indirizzato a questo mestiere. Ricordo che un giorno entrai nel suo ufficio e gli accennai della mia aspirazione a diventare artigiano del marmo. Si alzò, prese la giacca, disse "andiamo" e mi accompagnò per laboratori e studi d'arte, a conoscere vecchi maestri e artisti di tutto il mondo. Così, dopo il diploma, entrai come apprendista nello studio SEM, per il quale lavoro tutt'ora; sono qui da ben 20 anni".

Scuola d'arte e professionista in laboratorio: il percorso canonico.

"Esattamente. La scuola mi ha dato un sub-

Davide Cancogni è nato a Pietrasanta il 3 Agosto 1974. Si diploma all'Istituto d'Arte Stagio Stagi di Pietrasanta nel 1994 e dal 1996 lavora allo Studio Sem, uno dei laboratori artistici più antichi e prestigiosi della Versilia. Da circa 15 di anni esegue opere per conto proprio ed ha esposto per oltre 10 anni alla galleria d'arte Portofino. Dal 2019 le sue opere sono in esposizione alla galleria Lefakis di San Paul de Vence, cittadina situata nel Dipartimento delle Alpi Marittime nella regione della Provenza-Alpi-Costa Azzurra, Francia. Da 2 anni espone al bagno Piero di Forte dei Marmi. È appassionato di bicicletta da corsa.

strato importante di conoscenze teoriche che ho poi tradotto in conoscenza pratica grazie all'affiancamento quotidiano, in laboratorio, dei maestri artigiani e degli artisti che quasi sempre, allora come oggi, lavorano gomito a gomito con i primi. Da questa frequentazione ho sempre cercato di arricchire la mia esperienza, sempre di più".

Poi ti svegli una mattina ...

"E dopo 10 anni di lavoro come artigiano decido di fare qualcosa per conto mio, affiancando la produzione di commesse come dipendente ad una produzione personale come artista. La possibilità di esprimersi in questa doppia veste, mi dà enorme soddisfazione oltre alla possibilità di arricchire l'esperienza come scultore presso lo studio SEM".

L'artigiano del settore sembra vivere in un mondo che non cambia mai.

"Invece ci sono stati cambiamenti importanti, due in particolare. Oggi non c'è più il committente o l'artista ci manda il bozzetto in gesso; bensì, arriva il file per mail dal quale riproduciamo il modello in resina grazie ad una stampante 3d e da cui si realizza la scultura di marmo vera e propria. In questo passaggio sono andate perdute alcune lavorazioni manuali ma per fortuna software e robot arrivano fino a un certo punto, oltre il quale servono ancora le nostre mani. Io, che ho una preparazione artigianale alle spalle, preferisco lavorare interamente a mano, con scalpello, subbia e compasso. Ciò non significa che non abbia dovuto adeguare le mie conoscenze informatiche, perché queste sono competenze che permettono di ridurre i tempi di consegna e di abbassare i costi che per quanto riguarda le macchine, sono alte. Secondo, una volta il lavoro partiva dal blocco; ora, l'inizio è

su un semilavorato tagliato dal filo, possiamo dire un pezzo già sbizzato".

Il cliente oggi.

"Meno contatto diretto. Anni fa il cliente arrivava in studio, stava ore con te, seguiva punto per punto il lavoro; un modus operandi che indubbiamente ci facilitava le cose, perché capivi esattamente cosa voleva il cliente, si apportavano all'istante eventuali modifiche e correzioni. Ora i committenti più giovani si vedono solo all'inizio o alla fine del lavoro. Si lavora sulle foto, quindi probabilmente possiamo affermare che la tecnologia ha influenzato il modo di lavorare. E qualche complicazione c'è, perché al cliente arriva il lavoro finito e intervenire a questo punto è difficile... magari a migliaia di km di distanza".

Hai parlato della frequentazione con gli artisti: a quali sei più legato?

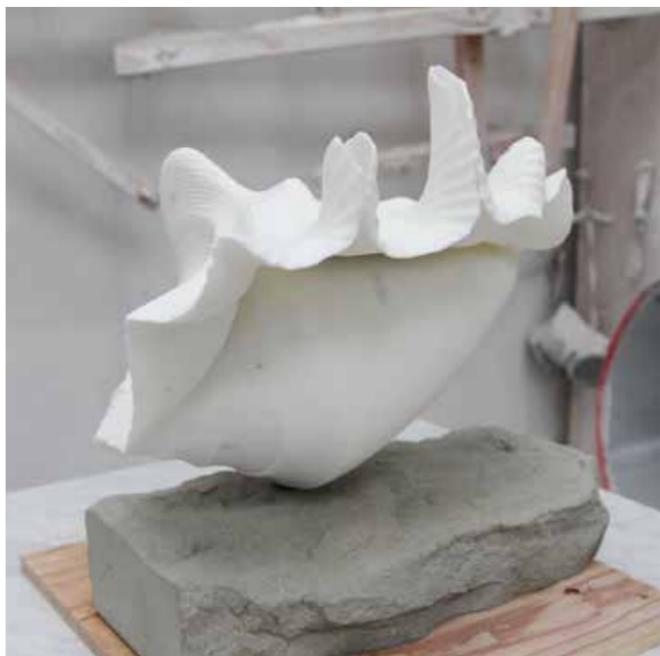
"Senza fare torto a nessuno direi Knut Steen e Helaine Blumenfeld. Mi hanno trasmesso la passione, la grande attenzione nel lavoro, la cura maniacale dei particolari e, soprattutto, pensare di non aver mai raggiunto il limite. Ricordo Knut, sempre alla ricerca di un possibile miglioramento, il fatto di alzare sempre più l'asticella e sperimentare nuovi materiali portandoli al limite delle loro performance fisiche e meccaniche".

Ricambio generazionale, nota dolente.

"Difficile dare una risposta; stiamo parlando di un mestiere a cui ti avvicini per passione, amore dell'arte, attitudine al lavoro manuale, capacità e coraggio di mettersi sempre in gioco.

Forse è proprio la sommatoria di questi presupposti da cui deriva il problema del ricambio generazionale.

Mi preoccupa il fatto che dopo di me non vedo nessuno e che qualcuno continui a chiamarmi "giovane...".



CATALOGO IN CANTIERE

"Arrivato alla soglia dei 50 anni avevo il desiderio di fare una pubblicazione che raccontasse la storia del mio percorso professionale, dalla gioventù ad oggi. Una testimonianza di tutti i miei lavori, che penso siano 35, non li ho mai contati".

Il futuro della tracciabilità rifiuti per un' economia circolare?

Le novità: il SISTRI è stato ufficialmente abbandonato a favore del R.E.N.T.R.i

di Eleonora Pasquini, Progettoqualità sas, azienda associata Cosmave

Il 15 giugno 2023 è entrato in vigore il DM 4 aprile 2023, n. 59, con cui il Ministero dell'ambiente e della sicurezza energetica introduce il nuovo sistema di tracciabilità dei rifiuti.

Il RENTRI, Registro Elettronico Nazionale sulla Tracciabilità dei Rifiuti, promette di semplificare la vita alle imprese e all'amministrazione, puntando alla digitalizzazione dell'adempimento e permettendo un maggiore controllo su tutta la filiera attraverso una piattaforma web accessibile ai soggetti obbligati e alle autorità competenti.

La maggior parte delle imprese del settore lapideo dovranno obbligatoriamente aderire al RENTRI; ma cosa cambierà, a livello pratico, rispetto all'attuale gestione?

Il nuovo decreto n. 59 del 4/04/2023 stabilisce dei nuovi modelli di formulari di identificazioni dei rifiuti, nuovi modelli di registro di carico e scarico e le modalità di tenuta degli stessi, che andranno a sostituire le versioni cartacee, ormai ben note alle imprese.

Per tutti i soggetti obbligati (e per quelli che aderiranno volontariamente al nuovo sistema) la modulistica attualmente applicata sarà sostituita a far data dal 15 dicembre 2024, con un graduale passaggio dal cartaceo alla digitale. Il nuovo DM non risponde ancora a tutte le domande: le modalità operative del RENTRI - come, ad esempio, quelle per la trasmissione dei dati al RENTRI ed il suo funzionamento e per la compilazione dei modelli - al momento non sono state indicate, ma saranno oggetto di direttive ministeriali successive. I soggetti tenuti ad iscriversi obbligatoriamente al nuovo sistema sono individuati, anche se in modo poco chiaro, all'art 12 del decreto che richiama in sintesi:

- i produttori di rifiuti pericolosi;
- gli enti e le imprese che effettuano il trattamento dei rifiuti;
- gli enti e le imprese che raccolgono o trasportano rifiuti pericolosi a titolo professionale;
- gli enti e le imprese che effettuano operazioni di intermediazione e commercio di rifiuti senza detenzione dei rifiuti stessi;
- gli enti e le imprese che effettuano operazioni di recupero o smaltimento di rifiuti per conto terzi.
- i soggetti di cui all'articolo 189 comma 3 Dlgs 152/2006 con riferimento ai rifiuti non pe-



ricolosi.

Saranno esonerati gli imprenditori agricoli, sotto un certo volume di affari, e i produttori di rifiuti non pericolosi con meno di dieci dipendenti.

Il nuovo DM, pertanto, interesserà una larga parte delle imprese del settore ed è destinato ad avere un forte impatto sulle modalità organizzative delle aziende.

Data la forte incidenza, il Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica ha previsto un periodo transitorio per l'iscrizione, un arco temporale che va dai 18 ai 30 mesi dall'entrata in vigore del regolamento, a seconda della tipologia e delle dimensioni delle imprese e degli enti obbligati. Nonostante il largo periodo di tempo concesso per l'adeguamento, è comunque consigliabile pianificare con largo anticipo il passaggio alla digitalizzazione e prevedere un'adeguata formazione interna di tutti i dipendenti che saranno adibiti alla gestione dei rifiuti.

GBC MARMI

PIETRASANTA
Via Provinciale Vallecchia, 119
55045 Pietrasanta (LU)
tel. +39 0584 70207

CARRARA
Viale Domenico Zaccagna, 6
54033 Avenza Carrara (MS)
tel. +39 0585 1815994

www.gbcmarmi.com
info@gbcmarmi.com

Sistemi di Gestione e Innovazione

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 - Anticorruzione

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

fab **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

Le agevolazioni per le aziende associate

Studio di consulenza PROGETTOQUALITA'

Cosmave è sensibile ai progetti che riducano l'utilizzo di risorse naturali e che minimizzino gli sprechi e l'inquinamento. In questa linea, è stato stipulato un accordo con la Progettoqualità sas, per una serie di servizi di consulenza ambientale per le imprese associate. Nello specifico, le competenze riguardano la gestione delle autorizzazioni per lo scarico di acque reflue, il piano di gestione acque meteoriche, le emissioni in atmosfera, l'impatto acustico ed altri adempimenti ambientali. La Progettoqualità è disponibile ad effettuare un sopralluogo gratuito, presso le aziende di Cosmave al fine di mappare la situazione rispetto alla normativa vigente e rilasciare un report delle eventuali criticità riscontrate.

SPEDI - Servizi per l'Ambiente

L'accordo stipulato dal consorzio con la società 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. Il listino prevede anche la possibilità di un "abbonamento" annuale per quantitativi a partire da 3 quintali, comprensivo del servizio di redazione MUD, aggiornamento dei registri di carico-scarico con almeno 24 visite annuali di operatore specializzato SPEDI e con assunzione di ogni responsabilità civile sulla corretta compilazione. 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, alla quale è possibile rivolgersi per maggiori informazioni.



In California il divieto dei top cucina in pietra sintetica

In California il futuro dei top da cucina in pietra artificiale pare avere i giorni contati. La Contea di Los Angeles, infatti, ha intrapreso l'iter di legge per arrivare a non poter più utilizzare questo tipo di lavorati che vedono l'impiego della pietra sintetica.

Il motivo che ha portato gli amministratori pubblici su questa strada è di carattere sanitario. Si vuole impedire, infatti, la diffusione della silicosi fra gli operai delle aziende lapidee, una patologia causata dall'inalazione di polvere di Silicio rilasciata durante le operazioni di taglio dei piani cucina in laboratorio o in cantiere, al momento della posa in opera. La Public Health Watch, una organizzazione senza scopo di lucro e apartitica focalizzata sulle minacce al benessere dei cittadini USA, ha lanciato l'allarme nel Dicembre scorso, segnalando il diffondersi della malattia. Nel corso del 2023, la Public Health Watch ha riferito che la Divisione per la Sicurezza e la Salute sul Lavoro della California, nota come Cal/OSHA, ha iniziato a redigere una norma di emergenza sulla silice e aveva lanciato uno speciale programma di applicazione in risposta all'aumento dei casi clinici.

Così, tornando alla contea di Los Angeles, il Consiglio dell'autorità di vigilanza ha approvato all'unanimità una mozione che ordina al direttore della sanità pubblica della contea di riferire "sulle opzioni per vietare la vendita, la fabbricazione e l'installazione di pietre fabbricate in silice nella contea, compreso un piano per educare e consigliare le imprese, con opzioni per l'utilizzo di altri materiali da costruzione con minori rischi per la salute dei lavoratori". Se dovesse essere imposto un divieto sui prodotti in pietra artificiale, sarebbe il primo caso negli Stati Uniti. In una dichiarazione, una coautrice della mozione, il supervisor Lindsey Horvath, ha affermato che due terzi dei casi segnalati di silicosi in California si sono verificati nel terzo distretto della contea, che lei rappresenta. "La situazione è inaccettabile - dice Horvath - possiamo porre fine alla silicosi e proteggere meglio i membri vulnerabili della nostra comunità aumentando la consapevolezza e l'istruzione in coordinamento con i nostri partner del lavoro e della sanità pubblica".

La dottoressa Jane Fazio, pneumologa presso l'Olive View-UCLA Medical Center nella San Fernando Valley, ha definito la mozione una grande vittoria: "Il primo passo per proteggere i lavoratori è utiliz-

L'allarme lanciato nel Dicembre scorso dalla Public Health Watch dopo l'aumento dei casi di silicosi nella contea di Los Angeles

La silicosi è una patologia causata dall'inalazione di polvere di Silicio rilasciata durante le operazioni di taglio della pietra artificiale

Fra le azioni a tutela dei lavoratori anche un programma di maggiore informazione e consapevolezza

zare i prodotti più sicuri e sappiamo che la pietra artificiale ha un alto contenuto di silice ed è intrinsecamente pericolosa", ha affermato Fazio, che si è presa cura di più di tre dozzine di pazienti affetti da silicosi. "Questo non è l'unico materiale con cui possiamo realizzare controsoffitti." Dal 2019, il Dipartimento della sanità pubblica della California ha identificato 69 casi di silicosi tra i lavoratori della fabbricazione di pietre artificiali, un numero che ritiene essere sottostimato. La maggior parte di questi casi si trova nell'area di Los Angeles.

Fonte: <https://laist.com/news/health/la-county-supervisors-take-initial-step-toward-a-ban-on-artificial-stone-countertops>



**UNA MANO
CONCRETA
PER LO SVILUPPO
DEL TERRITORIO**

L'importanza dei social oggi nell'azienda

Nel 2023 i canali social hanno un'importanza cruciale per le aziende di ogni dimensione e settore dal momento che rappresentano un'opportunità unica di raggiungere un vasto pubblico di clienti in modo economico ed efficace. Facebook, Instagram e LinkedIn, se utilizzati in modo professionale, danno la possibilità di far conoscere il proprio marchio in Italia e nel mondo, stabilire un dialogo istantaneo con clienti attuali e potenziali, rispondere alle loro domande e richieste di preventivo su servizi e attività, vendere direttamente i propri prodotti e raggiungere nuovi clienti, creare collaborazioni e partnership.

Facebook, Instagram e LinkedIn a confronto

Facebook, Instagram e LinkedIn sono i canali social più popolari, ciascuno ha però delle differenze uniche che li distingue l'uno dall'altro. Facebook ha battuto ogni social network fin dalla sua nascita per essere lo strumento che tiene in contatto amici, cercare notizie e condividere contenuti di ogni genere. L'età media degli utilizzatori si è alzata negli anni e ad oggi lo usano utenti tra i 25 e i 60 anni. È un social più orientato al contenuto testuale associato a immagini, video e notizie. Con Facebook si può entrare in contatto diretto con i potenziali clienti tramite messaggistica istantanea, creare gruppi tematici, condividere informazioni commerciali, commentare i contenuti, promuoversi in Italia e nel mondo, creare eventi virtuali e vendere i propri prodotti direttamente creando il proprio negozio virtuale. Instagram nasce come applicazione per smartphone concentrata sulla condivisione di foto, grafiche e video in alta qualità. È usato da un pubblico giovane, tra i 18 e i 35 anni che dà meno importanza al testo ed esalta l'immagine. È un social molto utilizzato nell'ambito dell'architettura e il design proprio per la sua natura visuale. Anche qui si può condividere, fare pubblicità, creare un negozio virtuale, vendere direttamente prodotti e servizi, chattare con i potenziali clienti e scambiarsi contatti. Le creatività più usate sono le storie, i reels e le dirette. LinkedIn è un social più istituzionale orientato al business nato



Chiara Savio, social media manager e consulente Cosmave

per connettere aziende e professionisti, creare rete e allacciare rapporti commerciali e istituzionali. Al suo interno si trovano notizie di settore, rassegna stampa, aggiornamenti aziendali e annunci di lavoro. È un social adatto alla pubblicità B2B in cui i contenuti sono totalmente incentrati sul business. LinkedIn è anche utile per reclutare nuovi dipendenti o trovare altre aziende o istituzioni con cui avviare partnership e collaborazioni. I contenuti più pubblicati sono: notizie, fotografie, rassegna stampa e articoli di blog.

I social emergenti

Ci sono alcuni social media emergenti che stanno attirando sempre più attenzione e popolarità e possono offrire nuove opportunità per le aziende che cercano di raggiungere nuovi pubblici o di differenziarsi dalla concorrenza. Eccone alcuni.

TikTok. Social che consente di creare e condividere brevi video semplici e immediati, della durata compresa tra 15 e 60 secondi, da personalizzare con un'ampia scelta di filtri, effetti e brani musicali. L'obiettivo è essere immediati, catturando subito l'attenzione del pubblico con contenuti rapidi ma accattivanti. Molto utilizzata tra i giovani tra i 18 e i 25 anni ma sempre più conosciuta. **Clubhouse.** App di social audio in cui gli utenti possono partecipare a conversazioni vocali in diretta su una vasta gamma di argomenti. La piattaforma ha guadagnato molta popolarità negli ultimi tempi, soprattutto tra gli influencer e i professionisti del marketing. **Reddit.** Uno dei portali più interessanti al mondo, dove si trova ogni tipo di discussione su ogni genere di tematica possibile e immaginabile per proporre contenuti direttamente a un pubblico fortemente interessato al tuo specifico settore. **Telegram.** App di messaggistica istantanea, diretta concorrente di WhatsApp, con funzioni che la fanno somigliare ad un social media, consente di creare gruppi di interesse per un particolare settore da migliaia di utenti.

Our Marble

arabescato cervaiolo statuario cervaiolo arabescato altissimo statuario altissimo calacatta altissimo

HENRAUX The Art of Natural Stones
www.henraux.it

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



Le due pagine sui social sono a cura di Chiara Savio, Social Media Manger

I numeri

In Italia oggi su LinkedIn ci sono circa 20,7 milioni di utenti, oltre 28 milioni su Instagram e più di 35 milioni su Facebook. Nel mondo: Facebook 2,89 miliardi, YouTube 2,29 miliardi, WhatsApp 2,00 miliardi, Instagram 1,39 miliardi, LinkedIn 800 milioni.

Con ogni probabilità il vostro cliente è in una o più di queste piattaforme e aspetta solo di sapere in che modo risponda ai suoi bisogni o desideri. Utilizzare i social media in modo strategico significa questo: trasformarli in una vera risorsa di business, in una fucina di contatti e clienti.

Glossario

Like. È una funzione presente su molti social media, che consente alle persone di esprimere il loro apprezzamento per un contenuto. Quando un utente fa "like" o "mi piace" su un post, una foto, un video o un commento, si dice che ha mostrato la sua approvazione per quel contenuto.

Followers. Persone che hanno scelto di seguire una pagina sui social media per ricevere aggiornamenti sui suoi contenuti e attività.

Storia. Funzione creativa presente su molte piattaforme di social media che consente agli utenti di condividere foto e video, che scompaiono dopo 24 ore.

Reel. È una funzione di Instagram molto popolare che consente agli utenti di creare e condividere video brevi e divertenti della durata massima di 60 secondi.

Condivisone. Azione di pubblicare o ripubblicare un contenuto creato da un altro utente sul proprio profilo personale o sulla propria pagina aziendale, utile per diffondere un messaggio istantaneamente.

Influencer. Personaggio popolare in rete che è in grado di influenzare l'opinione pubblica riguardo a un certo argomento.

Hashtag. Il simbolo del cancelletto (#) associato a una o più parole chiave per facilitare le ricerche tematiche in un blog o in un social network.



Simulazione di una azienda che vuole promuovere una propria iniziativa

Facciamo il caso di una azienda che voglia rendere più visibili le proprie azioni in fiera, più frequentato il proprio stand e dunque più efficace la propria presenza nel corso della manifestazione di settore. Questo è un ottimo esempio di come i social media possono aiutare a migliorare la visibilità e la promozione di una specifica iniziativa dell'impresa.

Tre sono i momenti chiave a cui prestare attenzione: **la fase di lancio**, ossia il periodo prima dell'evento, **il momento dell'evento** e **quello immediatamente successivo**.

Nella fase di lancio l'obiettivo è creare aspettativa: si può pubblicare un breve video, foto, immagini suggestive, dati, news che incuriosiscano e che rivelino alcuni dettagli dell'appuntamento. È utile creare un invito o una grafica dedicata da pubblicare e pubblicizzare sui propri canali raggiungendo un pubblico ampio di interessati.

È molto consigliato creare un hashtag dedicato che useranno

sia gli addetti ai lavori che gli invitati durante l'evento all'interno dei propri post.

Durante l'evento la parola d'ordine è coinvolgere. I canali social vengono usati per creare contenuti in diretta. Instagram la fa da padrone. Il social permette di creare storie della durata di 24 ore e live, video in diretta e mini video da pubblicare immediatamente. Utile è anche ricondividere foto e immagini dei partecipanti e interagire con la community online.

Le dirette sono importantissime perché permettono di far vivere l'esperienza del vostro evento anche a partecipanti lontani creando un'esperienza di partecipazione virtuale.

Al termine dell'evento l'obiettivo è creare autorevolezza intorno al proprio marchio. Si possono pubblicare nei giorni successivi foto e video dei momenti salienti ringraziando partecipanti, media e istituzioni o ricondividendo la rassegna stampa uscita su Facebook e LinkedIn citando i presenti.



ULIVI MARMI S.A.S. di Ulivi Jean Mary e Jean Pierre & C.

Via Piedimonte, 3 - 54038 MONTIGNOSO (MS) - Tel. 0585 821482 - Fax 0585 821814

www.ulivimarmi.it - Email: ulivimarmi@ulivimarmi.it



di Leandro Da Prato & C. s.r.l.

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

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

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

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





MENCHINI GUIDO & F. ^{llo} dal 1906

www.menchini.com menchini@menchini.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 - e-mail: ceconipietro@interfree.it

TENAX

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



bi **baicchi**
INNOVATION

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



Maremmani Cesare srl

Via Mignano, 406/A
55047 Ripa di Seravezza (Lu) Italy
Tel. +39 0584 756602
info@maremmanicesare.com
www.maremmanicesare.com



PAVIMENTI - RIVESTIMENTI

Lucidati | Levigati | Spazzolati
(Misure standard e a richiesta)



LASTRE CM. 1
(Disponibili nel nostro deposito)

prometec.it

SCARTI E SPRECHI ABBATTUTI
DOWN TIME ELIMINATI
TCO CONTENUTI
AMBIENTI SICURI E SALUBRI
PRODUZIONE FLESSIBILE H24

**FACTORY OF
THE FUTURE**
LA FABBRICA DEL FUTURO

PROMETEC
Leading Innovation in Stone

La struggente storia di Paolina



Elisabetta Salvatori nasce a Viareggio, nel 1963. Ha una formazione di studi artistici: prima il diploma all'Istituto d'Arte di Pietrasanta, poi il diploma all'Accademia di Belle Arti di Carrara, alla cattedra di pittura del maestro Luciano Fabro. Successivamente scopre il teatro e comincia a raccontare. Parte dalle favole. Nel 1999 presenta una delle sue storie a un concorso per un programma televisivo, viene scelta e partecipa a 33 puntate della trasmissione per bambini GluGlu, in onda su RAI SAT. Poi decide di dedicarsi al teatro di narrazione. Inizia a scrivere e portare in scena spettacoli di teatro civile, sacro, o vite di artisti. Innumerevoli le sue produzioni, a partire dal 1999.

Cosa c'entra un'attrice di teatro con il marmo è una domanda che - nel caso di Elisabetta Salvatori, trova due risposte. La prima è che la sua è una formazione di matrice artistica: si diploma infatti all'Istituto d'Arte di Pietrasanta, poi completa gli studi all'Accademia di Belle Arti di Carrara. Secondo, perché l'artista di Forte dei Marmi ha portato in scena nel 2003 una struggente vicenda che vede protagonista una famiglia di Viareggio. Chi è "La bimba che aspetta" - questo il titolo dell'opera teatrale - ce lo spiega Elisabetta stessa che ci conduce in un viaggio che parte da molto lontano e precisamente dal 1895. E in questo riavvolgersi del tempo l'attrice sembra prendere lo spettatore per mano e portarlo tra laboratori di marmo, scultori, fabbri, tra Apuane e mare, fino alla storia di una statua che si fa "viva" con le sue parole.

"Lo sfondo della vicenda è la Versilia, terra versatile tra cave e il mare. Allo scultore Ferdinando Marchetti di Torano di Carrara viene commissionata la statua di una bimba. Il committente, che aveva conosciuto a

Viareggio, è Eugenio Barsanti, di professione fabbro al quale era morta la moglie Clorinda, madre dei suoi sei figli. Era morta, precedentemente, anche una figlia; proprio per questo, il nostro fabbro si era ingegnato per riportare il sorriso sulle labbra della sposa e le aveva costruito una bicicletta. Clorinda ne era entusiasta e pedalava avanti e indietro nelle strade accidentate dell'epoca fino alla mortale caduta. La figlia Paolina, di soli sei anni, stette fissa al capezzale della madre, ma quando la nonna si accorse che il momento del trapasso era vicino la obblighò a sedersi sulla soglia di casa aspettando che la sua mamma passasse accompagnata da angeli. L'immagine della piccolina seduta sui gradini di casa si impresso nella mente del Barsanti che decise di eternarla e per farlo si rivolse a Ferdinando Marchetti. Qui ha inizio una storia nella storia, una storia fatta di silenzi: quello dello scultore che dal marmo trae i tre gradini di una soglia dove Paolina si fa ritrarre col viso retto da una mano il cui braccio poggia sul ginocchio piegato, mentre nella destra tiene una piccola ghirlanda di fiori e quello della piccola, imbarazzata modella. Una storia di silenzi

che creano, tuttavia, legami inconsapevoli. Così, quando l'opera fu terminata, entrambi provarono gli stessi contrastanti sentimenti: nostalgia e sollievo. Forte fu l'emozione del Barsanti di fronte all'opera ultimata. Paolina e il Marchetti non si rividero più, ma l'immagine della giovanissima modella seduta sui gradini fu la presenza femminile che restò più a lungo con lui. La stessa immagine che ancora oggi tutti possono vedere nel cimitero di Viareggio, non su una tomba, ma lungo un vialetto: l'immagine della "Bimba che aspetta". Il Barsanti, marito devoto, aveva lui stesso creato un'edicola per la defunta moglie Clorinda. La storia di Clorinda e di Paolina, della mamma morta e della sua bambina che l'aveva attesa sulla soglia di casa passare con gli angeli, non terminò con la statua ultimata, ma diede vita a racconti e versi negli anni '30. Dell'autore, invece, del Marchetti non si seppe più niente. Di Paolina si sa che se ne andò a fare la ricamatrice a Milano e, quando vecchia, ritornò nella sua Viareggio era solita dire agli spettatori increduli di fronte al suo ritratto: "Sono io, sono io la bambina di tutti i viareggini".



EDILMARMI srl

Da oltre 50 anni Edilmarmi srl è specializzata nella trasformazione di marmi bianchi e colorati per pavimenti, rivestimenti, cucine, bagni, scale in marmi bianchi e colorati.

Edilmarmi Srl
Via Aurelia km 365
55045 Pietrasanta (Lu)
Tel 0584 790193
info@edilmarmisrl.com
www.edilmarmisrl.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

DAL FORNO
lifting & handling equipment

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

NOME
TRADIZIONALE

Pietra del Cardoso

NOME
PETROGRAFICO

Metarenaria



COLORE

Grigio con venature bianche



Nelle foto applicazioni di Pietra del Cardoso in ville private

Già pubblicato: Arabescato Corchia (Versilia Produce nr. 130, Agosto 2022). Arabescato Cervaiolo (Versilia Produce nr. 131, Ottobre 2022) Bardiglio Apuano (Versilia Produce nr. 132, Dicembre 2022). Cipollino Ondulato (VersiliaProduce nr. 133, Febbraio 2023). Cipollino Apuano Classico (VersiliaProduce nr. 134, Aprile 2023). Cipollino Crema Tirreno (VersiliaProduce nr. 135, Giugno 2023).

Marmi e pietre della Versilia

Scheda tecnica realizzata con il contributo del geologo Sergio Mancini. Le foto di questa pagina sono gentilmente concesse dalla ditta Da.Vi srl



Dalle Alpi Apuane della Versilia sono estratti marmi preziosi che, lavorati nelle aziende industriali e nei laboratori del piano, vanno poi ad impreziosire palazzi governativi, chiese, musei e parchi pubblici della comunità internazionale. Proseguiamo con la pubblicazione delle schede descrittive dei materiali lapidei della Versilia che hanno fatto la storia economica e sociale del nostro territorio. Vediamo la loro descrizione, le applicazioni, la provenienza e la storia.

PIETRA DEL CARDOSO



LE CARATTERISTICHE FISICO-MECCANICHE DELLE PIETRE ARENARIE DI CARDOSO E STAZZEMA.

Nel corso degli ultimi anni la formazione delle arenarie metamorfiche dello Pseudomacigno, coltivata nei comparti di Cardoso e di Stazzema, è stata analizzata a livello fisico meccanico sia attraverso vari studi nelle cave, sia attraverso numerosi test su campioni da blocchi e lavorati per la commercializzazione a livello internazionale.

Con normative UNI-EN si sono avute negli anni valutazioni tecniche dei materiali delle cave tramite studi dell'Università di Firenze e di Siena che hanno verificato dati litotecnici elevati di resistenza geomeccanica

e di angolo di attrito, garantendo buoni standard di sicurezza, previa attenzione alla selezione dei banchi arenacei rispetto ai livelli delle ardesie di minori caratteristiche di resistenza.

A livello generale i nuovi dati assunti dal Catalogo Regionale The Tuscan Stone Identities in base alla norma UNI-EN nel 2010 (sui comparti originari di Cardoso) indicano resistenza a compressione di 108 MPa, valori elevati di resistenza a flessione a stato naturale di 29,8 MPa e bassa gelività (28 MPa). I valori di assorbimento di acqua sono tra i migliori nel mercato delle arenarie (0,37%), così come i valori di porosità aperta del 1,07%.

Analoghi test più recenti in normativa UNI-

EN con definizione petrografica di "metarenite poligenica" per le cave del bacino di Cardoso (cava Sampiera), presentano dati di assorbimento di acqua 0,37%, resistenza a flessione fino a valori medi di 35,4 MPa e resistenza a compressione di 92 MPa sia a stato naturale che dopo cicli di gelività. Nuovi dati di test effettuati dalle aziende con cave a Stazzema, in base alla norma ASTM, indicano valori di assorbimento di acqua (0,24%) e di resistenza alla flessione di 22,7 MPa che incrementa fino a 24,2 MPa dopo cicli di gelività. La resistenza a compressione assume valori notevoli di 127 MPa con un certo decremento a circa 93 MPa dopo cicli di gelo e disgelo. In base a queste caratteristiche compressive dei vari test dipendenti da stime medie e da varie situazioni geostrukturali locali in base alla complessità geologica dello Pseudomacigno, le Pietre del Cardoso e di Stazzema trovano ampia applicazione anche in ambienti esterni climaticamente impegnativi e il materiale appare adatto a tutte le applicazioni, rendendo questa arenaria metamorfica dell'Alta Versilia materiale unico del territorio, di elevato pregio commerciale e di utilizzo nella filiera locale e internazionale e ampia resa utile nella trasformazione.



IGNITE YOUR WAY
OF LIVING WITH BENCORE:
COMPOSITE PANELS
FOR ARCHITECTURE
& DESIGN



bencore
COMPOSITE PANELS FOR ARCHITECTURE

www.bencore.it ■ info@bencore.it

PROVENIENZA E CENNI STORICI

Le prime testimonianze storiche sulle cave della Pietra del Cardoso provengono da documenti del XVIII-XIX sec. (Paolicchi, 1990) in cui si evidenzia una attività prevalente di estrazione di ardesie.

Gli artigiani locali della pietra di questo periodo erano chiamati "Piastrai" o "Maestri Piastricci".

A partire dal XVIII sec. la richiesta di pietra a spacco per coperture di tetti nell'area del Cardoso iniziò a produrre un certo commercio dell'arenaria nel Granducato di Toscana, sebbene la produzione rimarrà a lungo secondaria rispetto alla maggiore disponibilità a Firenze delle cave di Pietra Serena di Fiesole, Monte Senario, Settignano. Il paese di Cardoso rimase per molto tempo noto come località di "cave di piastre, ovvero di lavagne, sempre però inferiori a quelle del Genovesato".

Nel tempo la produzione di Ardesia Apuana continuò a decrescere fino a rimanere nelle sole cave (anche in sotterraneo) di Casalina presso Cardoso e delle Buche e Spondaccia presso Pomezzana, lavorate fino agli anni '80-'90 del secolo scorso dalle società Italardesia di Cicagna (GE) e Fratelli Lorenzi di Stazzema, per poi esaurirsi.

Sebbene già nota negli anni '20-'30 del secolo scorso, lo sviluppo del comparto della Pietra del Cardoso, ossia i livelli di arenarie metamorfiche grigio scuro, ebbe a livello industriale dal secondo dopoguerra un notevole sviluppo per le sue caratteristiche merceologiche di pietra con dati di notevole compattezza e resistenza e di bassa gelività. In questa prima fase industriale il principale sviluppo della Pietra del Cardoso fu ottenuto dall'imprenditore locale Mario Barsanti, proprietario delle cave di Col dal Tovo e Belvedere. Questo imprenditore introdusse i primi macchinari e le tecnologie utilizzate nei marmi estraendo blocchi commerciali con utilizzo del filo elicoidale, poi tagliati in semilavorati tramite dischi diamantati.

Durante quei primi anni di sviluppo industriale il materiale ebbe anche denominazioni commerciali diverse e curiose quali Serpentino Veza, Mesozoidite Grigio Azzurra. Negli anni dal 1979 al 1989, con il pieno sviluppo anche internazionale del comparto sono state attive da 5 fino a 9 cave di Pietra del Cardoso e Ardesia Apuana con maestranze variabili da 22 fino a 42 operai e dirigenti, per una produzione massima di 14.300 tonnellate annuali di blocchi nel 1988 (Pandolfi, 1997).

APPLICAZIONI

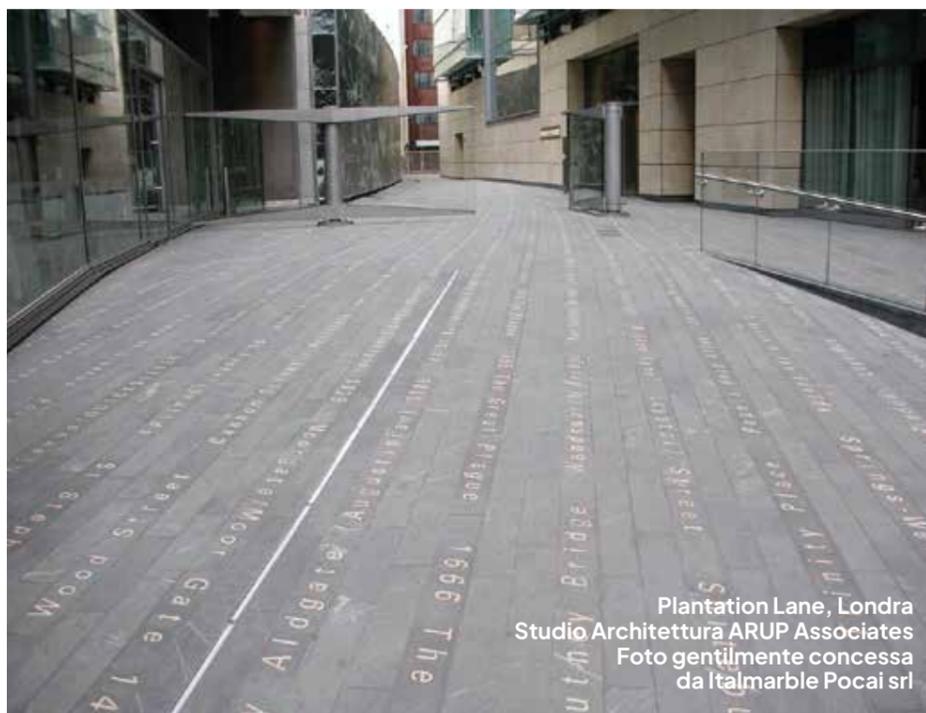
Pavimenti, rivestimenti, per interni ed esterni, design

Le tre categorie principali oggi conosciute a livello commerciale, da vari studi geologico-tecnici recenti, sono date dalla "Pietra del Cardoso", determinata da arenoscisti di colore grigio omogeneo; una varietà con inclusioni di elementi e strappi di ardesie (varietà "Macchia") e una varietà tendenzialmente avvicinata a vere e proprie ardesie (varietà "Scuro" o "Dark"). Oggi, alcune varietà commerciali vengono denominate "Apuana Fulgur" e "Stazzemys".

Nel panorama locale la Pietra del Cardoso fa parte integrante del patrimonio edilizio e architettonico e appare molto difficile elencare in modo esaustivo le numerose realizzazioni compiute a livello nazionale e internazionale con questo materiale. Realizzazioni molto note a livello internazionale sono i rivestimenti e arredi dell'Università Bicconi di Milano, la sede della palazzina direzionale della Internazionale Marmi e Macchine Carrara Spa (progetto dell'Architetto Angelo Mangiarotti) e gli arredi e rivestimenti interni del Teatro Carlo Felice di Genova dell'Arch. Carlo Loris Rossi. La produzione in blocchi delle cave di Stazzema giunge cronologicamente ultima nel tempo ma da vari anni provvede alla fornitura del materiale per un 60-70% nel mercato italiano e per circa un 30% nel mercato estero, con riferimento particolare a Svizzera, Dubai, Cina.



De Vere Gardens, Londra
David Chipperfield Architects
Foto gentilmente concessa da Italmarble Pocaì srl



Plantation Lane, Londra
Studio Architettura ARUP Associates
Foto gentilmente concessa da Italmarble Pocaì srl



MARMO+MAC
BEST STONE TRADE SHOW
26/29 SEPT. 2023, VERONA ITALY

HALL
7

STAND
C2



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



There's a lot of work behind Beauty.

Tre Emme
treemme@treemmesrl.eu
+39 0585 248553
Via Dorsale, 15 Massa
54100, MS, Italy

Landi Group
landigroup@landigroup.eu
+39 0584 769072
Via Tognocchi, 338, Seravezza
55047, Lucca, Italy

Our stone studio:

www.landimable.com

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

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
WWW.FAEDOCRANES.COM

Il Kerakoll Green Lab è il centro tecnologico tra i più avanzati al mondo per lo studio, sviluppo e realizzazione di nuovi materiali per l'edilizia, la salute ed il benessere



A Settembre evento tecnico sulla posa

Cosmave e Kerakoll hanno programmato iniziative congiunte con l'obiettivo di diffondere le caratteristiche e le peculiarità dei prodotti Kerakoll nei campi di applicazione della pietra naturale; il nostro consorzio è stato identificato dalla multinazionale di Sassuolo come interlocutore di riferimento, ed insieme sono state messe in cantiere azioni promozionali. Lo scorso Giugno a Pietrasanta si è tenuto il convegno "LA POSA SICURA DELLE PIETRE NATURALI", nel corso del quale Kerakoll ha presentato le linee generali della sua attività; a metà Settembre, sempre presso la sede del nostro consorzio, ci sarà un secondo incontro, questa volta di carattere strettamente tecnico, durante il quale si terranno anche prove effettive di applicazione dei prodotti Kerakoll sulle pietre naturali: i partecipanti - associati ed i loro operatori e tecnici di riferimento - potranno interagire e richiedere dimostrazioni pratiche.



PROGETTO AMBIENTE Check-list, seconda fase

VE-NATURE, il progetto a cura di Cosmave che ha lo scopo di definire azioni concrete volte al miglioramento dell'impatto ambientale del distretto versiliese è giunto alla seconda fase, quella dell'assistenza alle aziende associate nella compilazione della check list, ovvero di quella scheda analitica necessaria a conoscere l'impatto di ciascuna fase produttiva. Dopo la raccolta e l'analisi dei dati riportati nel documento, ci saranno le azioni per raggiungere la sostenibilità ambientale, economica e sociale del nostro settore. Un lavoro basato su dati scientifici, oggettivi e trasparenti, perchè la nostra attività è spesso al centro di attenzioni non positive e dichiarazioni non corrette sotto l'aspetto della salvaguardia dell'ambiente. Un sentito ringraziamento va alle aziende associate finora interpellate, oltre 15. Tutte hanno dedicato tempo, massima collaborazione e preziosa competenza allo staff Cosmave in visita, oltre a mettere a disposizione il proprio personale amministrativo e tecnico per la migliore riuscita della compilazione del questionario e quindi per la sua efficacia. **Nella foto, la visita presso la sede di Industrial Chem Italia srl di Capezzano Pianore, azienda specializzata nei trattamenti delle superfici di marmi e graniti. Con Claudia Presti, temporary manager del progetto VE-NATURE, ci sono Roberto Ghilardi e Elena Balderi.**



TENAX
BOND, PERFECT BOND.



TENAX
COLOR
MATCHER



NEW APP
TENAX COLOR MATCHER

Disponibile per:
TITANIUM / GLAXS FAST / SOLIDO
QUARZO / SILICONI

La gamma prodotti TENAX per l'incollaggio è disponibile in una **vasta gamma colori**, studiata per garantire la **massima compatibilità** con i principali materiali in **QUARZO** e **CERAMICA**, disponibili sul mercato. Scarica ora la **nuova app gratuita TENAX** per identificare, con un semplice click, la miglior corrispondenza tra il materiale che devi incollare e i prodotti TENAX.

PER PC-DESKTOP:



WWW.TENAX.IT

PER MOBILE:

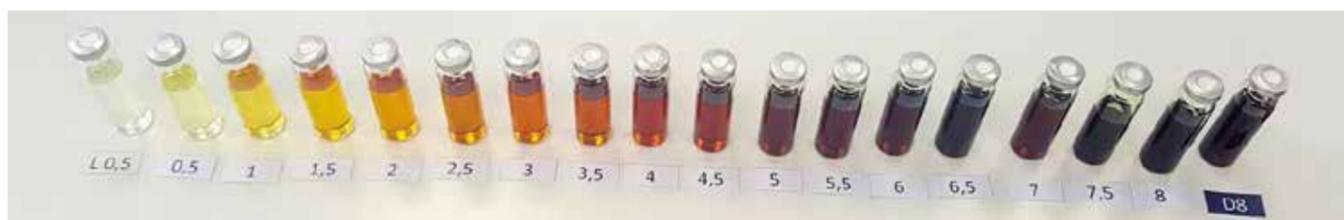


MADE IN ITALY

ITALY / BRAZIL / CHINA / INDIA / TURKEY / USA

WWW.TENAX.IT

I lubrificanti in uso nel settore lapideo



di Paolo Donati, Lubroservice srl Piacenza, azienda associata Cosmave

Continua sul nostro periodico l'informazione sugli standard di produzione e gestione/trattamento dei residui di lavorazione, con particolare riguardo al residuo di taglio per il quale - in una ottica di riutilizzo come sottoprodotto (quindi non come rifiuto speciale) - è fondamentale ridurre gli idrocarburi presenti nella linea di processo, sostituendo i lubrificanti e i grassi minerali con equivalenti sintetici. Nei numeri precedenti di VersiliaProduce, per questo motivo, abbiamo approfondito la conoscenza dei lubrificanti in uso nel settore lapideo, iniziando la descrizione dei termini più utilizzati. Ora andiamo avanti con la terza e ultima puntata sulla spiegazione delle terminologie più utilizzate per caratterizzare e descrivere i lubrificanti utilizzati nei macchinari delle aziende del settore.

COLORE (ASTM D 1500).

Per i lubrificanti liquidi il colore si intende sempre per trasparenza e può essere determinato con diversi apparecchi detti colorimetri o tintometri. Il metodo più usato per gli oli minerali è ASTM D 1500 mediante il quale il colore è determinato da 16 vetri standard aventi valori da 0,5 a 8. Se il valore è intermedio tra due gradazioni si riporta la

gradazione più alta preceduta dalla lettera L (lighter), se il colore è più scuro di 8 si citerà D8 (D= darker). I vetri standard del colorimetro ASTM D 1500 vanno dal giallo più chiaro al rosso più scuro, in pratica riproducono la gamma di colori più frequenti negli oli minerali. Il colore degli oli minerali è influenzato anche dalla presenza di additivi, le tipologie degli additivi e la quantità possono far variare anche sensibilmente il colore. TIPO DI FLUIDO ISO - FLUIDI IDRAULICI CLASSIFICAZIONE ISO 6743 / 4.

Queste sigle le troviamo nelle specifiche, nelle approvazioni o nei dati chimico fisici relativi ai lubrificanti classificati con la famiglia H (oli idraulici) es. DIN 51524 Parte 2 tipo HLP oppure ASTM D 6158-05 (fluido HM) ecc. Sono le seguenti:

HH Oli minerali raffinati non additivati
HL HH inibiti contro la ruggine e l'ossidazione

HM HL con proprietà antiusura
HV HM con alto indice di viscosità
HS Sintetici

SPECIFICHE TEDESCHE DIN.

HLP Equivalenti agli ISO HM

HVLP Equivalenti agli ISO HV

Classificazione per fluidi in applicazioni in

cui è richiesta la compatibilità ambientale (per tutti i sistemi idraulici).

ISO - L - HETG (trigliceridi-oli vegetali)

ISO - L - HEPC (poliglicoli)

ISO - L - HEES (esteri sintetici)

ISO - L - HEPR (polialfaolefina e relativi idrocarburi)

Classificazione per fluidi idraulici ignifughi in applicazioni dove è richiesta la resistenza al fuoco.

ISO - L - HFAE (emulsione olio in acqua)

ISO - L - HFAS (combinazioni chimiche in acqua)

ISO - L - HFB (emulsione acqua in olio)

ISO - L - HFC (acqua/glicole)

ISO - L - HFDR (fluidi sintetici che non contengono acqua e composti da esteri fosforici)

ISO - L - HFDU (fluidi sintetici che non contengono acqua e di altra composizione)

E.P. (Extreme Pressioni).

Solitamente è una caratteristica associata ai lubrificanti per riduttori ma non solo, tale caratteristica consente al velo d'olio di resistere anche quando ci sono carichi molto elevati, le caratteristiche EP hanno lo scopo di ridurre l'attrito, limitare la generazione di calore, conferendo al lubrificante una forte resistenza alla rottura del film lubrificante e consentendo nei punti maggiormente sollecitati una migliore distribuzione dei carichi e un abbassamento del coefficiente di attrito.

Si conclude con questo articolo la breve descrizione di alcuni termini utilizzati per descrivere ed identificare i lubrificanti maggiormente utilizzati nei macchinari industriali. L'auspicio è che quanto descritto possa essere utile per identificare meglio le caratteristiche dei lubrificanti utilizzati e valutare se il prodotto consigliato ha le caratteristiche richieste per l'applicazione a cui è destinato. Con i prossimi numeri della rivista saranno introdotte sia le terminologie e le caratteristiche relative ai lubrificanti "SINTETICI BIODEGRADABILI" sia la lubrificazione a grasso.



Il 5 Luglio scorso i tecnici Lubroservice alle Cervaiole



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

Addio a Vinicio Rovai, storico Preside dello Stagi



Lo scorso 3 Luglio ci ha lasciato all'età di 78 anni, vittima di un malore improvviso nella sua abitazione, Vinicio Rovai. Fra i fautori delle prime mostre artistiche in Piazza Duomo a Pietrasanta e per anni il Preside dell'Istituto d'Arte, nella sua casa di Via Cannoreto aveva aperto al pubblico uno spazio dedicato all'arte e alla scultura dove cittadini e turisti potevano ammirare la sua produzione, ricca di oltre trecento opere e centocinquanta disegni. **“Sono figlio di un artigiano del marmo - ricordava nel corso di una intervista al nostro giornale nel 2016 - e mi iscrissi all'Istituto d'Arte perchè volevo fare l'artista e trasformare questa mia passione in un mestiere. Dopo il diploma ero determinato a trasferirmi in Francia, ma uno sciopero mi fermò prima della partenza. Curiosa coincidenza volle che pochi mesi dopo iniziai la carriera di insegnante”**. Nel suo studio-museo sono esposte numerose forme astratte, tipiche della sua produzione, che raccontano temi politici e sociali: le lotte politiche, gli orrori di Auschwitz, la strage di S. Anna di Stazzema del 12 Agosto 1944. Grandi artisti come Harp, Mirò e Moore hanno contribuito alla sua formazione, osservando il loro lavoro nei laboratori senza rimanerne influenzato. Così nacquero le sue sculture, dalle forme del tutto originali ed i moltissimi disegni, il risultato della tecnica imparata durante gli studi all'Accademia delle Belle Arti di Firenze dove si era diplomato.

Lo ricordiamo in un viaggio insieme a Londra, curioso delle astrusità di una grande metropoli, così lontana dalla sua amata Pietrasanta. Un uomo di contenuti, distante dalla cultura della celebrità e dell'apparenza, transitoria e ingannevole, che tanta stima aveva ottenuto dai propri concittadini e dai suoi ex studenti. Tantissimi, infatti, i messaggi di affetto e deferenza sui social alla notizia della sua scomparsa.

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 03.08.2023 Tiratura: 1.500 copie.
Direttore Responsabile: Claudia Aliperto
Comitato di redazione: Agostino Poci, Luca Rossi,
Stefano Caccia, Fabrizio Palla, Giuliano D'Angiolo,
Fabrizio Rovai, Stefano De Franceschi.

OMAR

CRANE

We design moving stability



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



Spedi



AGECO2



SERVIZI PER L'AMBIENTE
TRASPORTO • STOCCAGGIO
SMALTIMENTO DI RIFIUTI PERICOLOSI E NON

WWW.SPEDIRIFIUTI.IT

Sede legale:

Via della Madonnina, 37 - Capannori (Lu)
Tel. 0583 98711 - fax 0583 98740
e-mail: info@spedirifiuti.it

Sede operativa:

Via del Fischione, 5/7 - Migliarino Pisano (Pi)