



di Uberto Tommasi - ubertotommasi@libero.it

In fiera con AZ Marmi

Le fiere del settore del marmo del 2009 si presentano come punti di vista privilegiati per chi vuole comprendere i meccanismi del mercato.

Lo sforzo dei manager italiani per adeguarsi ai grandi cambiamenti

La lista delle fiere internazionali di marmi, pietre e macchine nelle quali, in questo anno, saranno presenti gli incaricati della nostra rivista è molto lunga. E' quasi passato un decennio ormai, quando, in una riunione di redazione, venne deciso che era necessario avere un contatto diretto con gli operatori di settore per poter fornire ai lettori informazioni sull'andamento del mercato, onde permettere a chi era interessato di programmare la produzione ed individuare i mercati più appetibili da aggredire commercialmente.

Le statistiche sono una cosa importante, ma forniscono dati superati da almeno un semestre, mentre oggi l'andamento vorticoso dell'economia globale obbliga i produttori ad essere informati in tempi più brevi.

L'attuale crisi, ammessa a denti stretti ormai anche da associazioni e fiere del settore, condizionate ottimisticamente dagli interessi a cui



sono legate, grazie a centinaia di interviste l'avevamo annunciata con almeno un anno di anticipo.

Con il produttore, nei brevi interval-

li concessi dal flusso dei visitatori, è necessario parlare personalmente. Se gli intervistati non sono italiani si conversa in inglese o francese, ed in

Trade fair programme

The 2009 marble sector trade fairs are privileged points of view for those wishing to understand the market mechanisms. Italian managers' efforts to adapt to the immense changes

Written by Uberto Tommasi

The list of international marble, stone and machinery trade fairs our magazine's representatives will attend during the course of the year is very long. Almost a decade has passed since, during an editorial meeting, it was decided there was the need for direct contact with sectorial operators in



Izmir - 14° International Natural Stone & Technology Fair

1.097 aziende espositrici in un'area di 42.500 mq, 51336 visitatori provenienti da 86 diversi paesi. Dati che riconfermano il successo della fiera di riferimento turca. L'opinione degli imprenditori del settore in 9 interviste

Il viaggio aereo non è stato dei migliori. I passeggeri sbarcano dall'aeronave pallidi in viso dopo aver assistito ad un'esibizione delle forze della natura che hanno sbalottato il grande Airbus come un fucello. Alcune signore italiane manifestano ad alta voce il desiderio di compiere il viaggio di ritorno con altri mezzi. Raggiunto un taxi dimentichiamo in fretta la brutta avventura ammirando la bellezza del mare increspato

da onde biancheggianti nella grande baia. Il mattino successivo raggiungiamo la sede della fiera di riferimento turca situata nel grande complesso del Kulturpark. E' il primo giorno dell'esposizione che si presenta già fitta di visitatori. Ci accreditiamo all'ufficio stampa dove ci indicano la zona dov'è situato lo stand della nostra rivista. Organizziamo lo spazio e poi iniziamo



Una veduta del porto di Izmir

Once we find a taxi, we quickly forget our nasty adventure on the airship by admiring the beauty of the sea, rippling with white waves in the large bay. The following morning we go to the seat of the Turkish reference trade fair located in the large We register at the press office, and are told where our

di Uberto Tommasi – ubertotommasi@libero.it



Izmir - 14th International Natural Stone & Technology Fair

1,097 exhibiting companies set out over a surface area of 42,500 m², 51,336 visitors from 86 different countries – once again data which clearly confirm the success of the Turkish reference trade fair. We bring you the opinions of sectorial businesspeople in 9 interviews.

Our flight was not very pleasant. Several passengers left the airplane pale after having witnessed the power of the force of nature which tore the large Airbus about as if it were paper. Several Italian ladies loudly expressed their wish to make the return trip using a different means of transport.

di Denizly che in questo modo producono a prezzo bassissimo. In ogni caso noi stiamo lavorando e già in fiera abbiamo avuto molti contatti e venduto."

Il terzo intervistato è Ali Osman uno dei proprietari della Ciftyildiz di Bursa (Turchia). Un'azienda che possiede

cave e fabbrica di marmo. L'imprenditore turco così ci spiega la situazione

del mercato: "In Turchia i prezzi del marmo di grande vendita continuano ad abbassarsi, mentre ancora reggono quelli per le costruzioni di elite come gli shopping center e le zone residenziali. Invece l'export presenta una situazione variabile. Per noi le vendite calano negli USA ed in Germania. Chi vendeva travertino negli Stati Uniti è in grossa difficoltà, mentre in Portogallo ed America del Sud sono in salita. In particolare a Panama, Portorico e Repubblica Dominicana. La Cina è ferma. In generale non possiamo

lamentarci. Di recente per adeguarci ad un buon livello di qualità e per diminuire i costi abbiamo acquistato una linea completa di produzione della Pedrini. A mio parere vedo un futuro in Russia e Sud America."

Il quarto intervistato è Luca Mordenti, area sales manager della Barsanti Macchine, un'azienda produttrice di linee per la lavorazione di marmi, graniti e pietre, dal blocco al prodotto finito.

Questa l'opinione del dirigente italiano: "Il mercato turco è caratterizzato da un momento di calma. A



Ali Osman



Luca Mordenti



Il padiglione della Ciftyildiz

Denizly who currently manufacture at really low prices. In any case, we are working and here at the trade fair have already made lots of contacts and sales."

Our third interviewee is Ali Osman, one of the owners of Ciftyildiz in Bursa (Turkey), a company which owns marble quarries and a factory. The Turkish businessman explains the market situation as follows. "In Turkey, the prices

ments with producers in the area of

of large distribution marble continue to drop, whilst those for elitist constructions, such as shopping centres and residential areas, are still holding out. Instead, export presents a variable situation. For us, sales in the USA and Germany are dropping. Companies which sold travertine in the United States are now in considerable difficulty, whilst in Portugal and South America sales are increasing, particularly in Panama, Puerto Rica and the Dominican Republic. China is stable. We really can't complain about the general situation.

In order to adapt to a good level of quality and cut costs, we recently purchased a complete Pedrini production line. In my view there is a future in Russia and South America."

The fourth person we interview is Luca Mordenti, Area Sales Manager at Barsanti Macchine, a company which produces marble, granite and stone processing lines, from blocks to the finished product.

This is the opinion of the Italian manager: "The Turkish market is characterised by a calm period. I feel that too