

IL CASO

# Quando l'Ikea preferisce comprare a Treviso e non in Cina

La tecnologia e l'organizzazione possono riportare i prezzi dei nostri prodotti a livelli di competitività che sembravano perduti

È un caposaldo del comparto del legno-arredamento, con punti di eccellenza come il "triangolo del lasedia" friulano di Manzano. Ma anche nell'iper-produttivo Nordest la crisi si fa sentire: un'indagine di Federlegno-Arredo Triveneto su un campione di circa 200 aziende propone indicatori pesantemente negativi, dal meno 13,5% della produzione al meno 16,8% degli ordini totali, dal meno 17,7% delle esportazioni al meno 5,2% dell'occupazione. Spiega Antonio Zigoni, titolare di SMA Mobili di Gaiarine nel Trevigiano: "Il settore sta puntando su una serie di mercati emergenti, come gli Emirati Arabi, la Cina, l'India, i Paesi dell'intero bacino del Mediterraneo. E nel complesso si tratta di un comparto che riesce ad esportare oltre il 40% della produzione. Ma è certo che all'uscita del tunnel, io credo che ne usciremo, niente sarà come prima. Per questo le nostre imprese devono investire in se stesse, nelle proprie risorse. Dobbiamo riorganizzare l'intera filiera con nuove strategie per tagliare i costi di produzione e presentare modelli eco-compatibili nel ciclo di vita dei prodotti stessi". E cita tra l'altro l'esempio di alcune aziende del Trevigiano e del Pordenonese "talmente organizzate che riescono a produrre a costi inferiori a quelli cinesi, ad esempio nei pannelli: al punto che gli svedesi dell'Ikea comprano qui e non in Cina".



Antonio  
Zigoni

