

LEGNO-ARREDO. Nei primi sei mesi l'export di Vicenza cala del 6,3%

«Usciremo da qui solo aggregando le nostre imprese»

Alberto Stella la ritiene l'unica ricetta per abbattere i costi fissi che gravano sulle aziende del comparto «E l'Estel è tornata a lavorare col settore pubblico»



Il comparto residenziale ha perso il 30 per cento e quello ufficio circa il 50

ALBERTO STELLA
Presidente Estel Group

Marino Smiderle
THIENE

«Io non sono mai stato molto preso dai progetti di aggregazione tra imprese ma questa crisi costringerà me e tutti i miei colleghi e percorrere quella che è diventata l'unica strada per arrivare a destinazione».

Alberto Stella, presidente di Estel Group, galassia thienese del settore arredamento, anticipa quelle che saranno le sue considerazioni in vista del convegno di lunedì a Zerman di Mogliano Veneto (vedi articolo nel riquadro) su "Gli effetti della crisi sulla filiera legno-arredo", organizzato dal Metadistretto veneto e da Federlegno arredo.

I numeri sono quelli che sono ma, se guardiano all'export, Vicenza è la provincia che contiene le perdite meglio di tutte le altre zone d'Italia. Nei primi sei mesi del 2009 l'export di mobili vicentini è

stato di 124,3 milioni di euro, in calo del 6,3 per cento rispetto al 1° semestre 2008. Un disastro? Ditelo a Udine, Pordenone e Padova, che hanno dovuto registrare un crollo vicino al 30 per cento. La situazione è seria, lo conferma lo stesso Stella. Le imprese del settore cosa possono fare? «Devono essere pronte a dare risposte immediate alle nuove opportunità del mercato - risponde l'imprenditore thienese -. Per dare un'idea, visto che il residenziale ha perso in media il 30 per cento, visto che l'ufficio è caduto del 50 per cento, Estel ha dovuto riprendere in considerazione altri canali che fino a ieri avevamo un po' trascurato. Per esempio il settore pubblico, che avevamo quasi abbandonato per via della scarsa attrattiva dei margini».

Succede così che, per restare al caso dell'Estel, l'appalto dei mobili per la casa realizzate dal governo in Abruzzo dopo

il terremoto è servito per tamponare la caduta degli ordini privati. «E ci ha dato una mano - aggiunge Stella - anche la commessa conquistata in Russia per il complesso universitario Skolkovo, l'Harvard di quelle parti. Insomma, se i prodotti tradizionali hanno subito un drastico calo, i ricavi hanno saputo mantenersi a livelli accettabili grazie a casi commerciali eccezionali che, per la loro caratteristica di aleatorietà, non si potranno ripetere».

Ormai fare previsioni, fare budget è diventato inutile per il semplice motivo che è impossibile disporre di dati attendibili. «Quello che è certo - osserva Stella - è che bisogna impegnarsi per ridurre i costi fissi. E la strada maestra che consente di raggiungere questo obiettivo è quella dell'alleanza, dell'aggregazione tra imprenditori. Per capirci, se io ho una filiale che mi costa 400 mila euro e propongo a colle-

ghi imprenditori attivi nel settore delle lampade, dei tappeti o comunque collegati in qualche modo all'arredamento, si possono mantenere le opportunità commerciali, anzi, aumentarle, spalmando su più imprese i costi, e quindi attenuandone la portata».

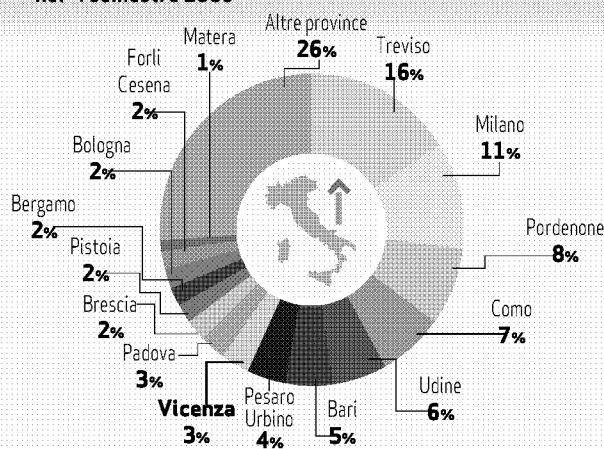
Le varie prediche sull'utilità delle aggregazioni fatte da esperti in tempi di vacche grasse non sono servite. Ci pensa la crisi ad accelerare i tempi. ♦



Mobili in rosso Export in picchiata

D'ARCO

►► Ripartizione per provincia dell'export nazionale di mobili nel 1° semestre 2009



►► Andamento dell'export di mobili delle prime 15 province esportatrici italiane (Var. % 1° semestre 2009/1° semestre 2008)

