

IL CONTRACT ESPORTA IL GUSTO MADE IN ITALY

Il cluster degli specialisti negli allestimenti chiavi in mano si espande e punta su Azerbaijan, Canada e Sudafrica

di MAURA DELLE CASE

Un tempo le commesse più grandi erano quelle delle navi da crociera che a Manzano e dintorni acquistavano sedie, tavoli, qualche complemento d'arredo. I maxi contratti erano una manciata e si affiancavano a interventi più contenuti nei settori della pubblica amministrazione, degli uffici privati, negli esercizi pubblici. Il contract insomma c'è sempre stato ma mai importante come oggi nella composizione dei fatturati aziendali. Delle grandi come delle piccole imprese.

Fino al 70% dei ricavi

In Friuli Venezia Giulia, nel settore dell'arredo - stando a un'indagine interna svolta dal cluster Arredo e Sistema casa - si va da un minimo del 30 a un massimo del 70 per cento di giro d'affari generato dal settore contract. Una fetta della torta che un pezzo alla volta sta diventando maggioritaria grazie all'investimento delle imprese su questo fronte, che ha logiche sue proprie e mercati ben

definiti. Con Nord Europa e America a farla ancora da padroni tallonati però dal continente asiatico che sta rapidamente guadagnando posizioni. Difficile fare un identikit dell'impresa che si muove nel segmento. «Può essere grande come piccola - spiega il direttore del cluster, Carlo Piemonte -. Il fattore dimensionale non è determinante quanto invece la capacità di rispondere alle richieste di massima customizzazione del progetto».

Vietato improvvisare

«Quel che non può mancare in un'azienda che si muove nel settore è la struttura tecnica - precisa Piemonte -. Oggi non ci si può più improvvisare. E questo vale per ogni tipo di contratto, che si tratti di una maxi fornitura o di 100 sedie». Rigorosamente sartoriali. Questo chiedono gli architetti e i progettisti alle aziende: massima personalizzazione, qualità, tempi certi di consegna. «Vietato improvvisare», mette in guardia il manager, ricordando poi che «negli ultimi 10-20 anni le nostre aziende si

sono posizionate nel contract con i propri marchi, si sono fatte conoscere per la propria identità e oggi sono i general contractor che le vengono a cercare».

Vale per molte aziende del settore in Fvg. Da quelle che producono cucine a quelle che realizzano imbottiti. Un tesoro di competenze che tradotto in numeri conta nel cluster su 2.500 imprese - tenendo conto solo di quelle attive nel settore arredo -, un fatturato di circa 3,2 miliardi e 20 mila dipendenti. Di fronte a questa ricchezza, Piemonte e l'affiatata - quanto giovane - struttura tecnica del cluster hanno messo in piedi ben sette filiere per aggredire - positivamente - gli ambiti più svariati. Contract compreso. Quella che si propone di interloquire con i grandi general contractor attivi nel mondo si chiama "Italia for contract" e mette insieme le punte di diamante del settore in Fvg: Krassevig, Fantoni, Foscarini, Frag, Kenius, Marmi Vrech, Molaro, Moroso, Neod e Pratic. Più la veneta Foscarini.

Piemonte (Arredo e Sistema casa):
«Fare sistema per avere più capacità di risposta»

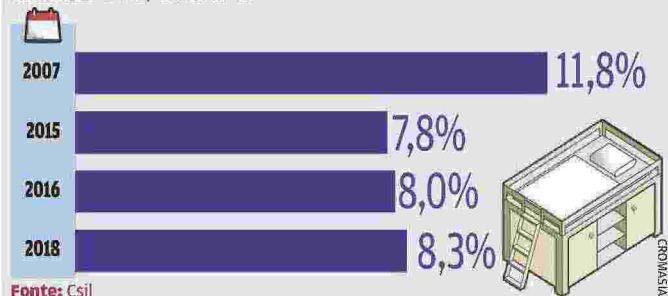
Proiezione internazionale

Attiva da un anno e mezzo circa, la rete ha iniziato a dare i suoi risultati. Complici le presentazioni realizzate a cura del cluster in Azerbaijan, Canada e Sudafrica. «Le aziende sono entrate sul mercato, hanno sottoscritto contratti di fornitura. Ed è solo l'inizio. Il criterio fondamentale in questo settore è infatti la costanza. Sui mercati internazionali non si improvvisa. L'attività - continua Piemonte - va pianificata ed è un po' il ruolo che si è dato il cluster. Costituire le filiere non è un problema, farle camminare è la vera sfida. Per questo ci vuole la competenza manageriale che mettiamo noi, organizzando eventi, iniziative, tenendo i rapporti, creandone di nuovi». Una previsione per il futuro? «Tanto più positiva quanto più saremo capaci di capire i meccanismi del contract a livello globale. La chiave? Fare sistema - conclude Piemonte - per presentarsi sui mercati con maggiore sostanza e capacità di risposta».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL MOBILE ITALIANO NEL COMMERCIO MONDIALE DELL'ARREDO

Anni 2007-2018/Valori in %



Fonte: Csil