

Ordini e ottimismo visitatori graditi del Salone - E. Scarci - Il Sole24 Ore - 19-04-10

Tanti operatori e tanto interesse: all'ultima giornata del Salone del mobile gli espositori sono più ottimisti rispetto al giorno dell'inaugurazione della manifestazione milanese, anche se prevale la cautela. Forse molti operatori sperano che gli ordini raccolti nei sei giorni del Salone e gli incentivi alle cucine rafforzino la "ripresina" in atto, consentendo di cancellare il ricorso alla Cassa integrazione o ai contratti di solidarietà, la vera piaga del 2009.

«L'interesse è stato elevato - osserva Roberto Moroso, ad della friulana Moroso -. Del resto eravamo determinati a inviare al mercato un messaggio forte con un investimento di rilievo: gli spazi al Salone e fuori ci sono costati un milione che abbiamo prontamente recuperato con gli ordini». Moroso realizza divani, poltrone e complementi d'arredo con una ventina di designer, da Ron Arad a Carlo Colombo da Toshiyuki Kita a Patricia Urquiola. E anche la collezione di prodotti realizzata per Diesel, ispirandosi a un'idea di living informale ma dal gusto moderno e di qualità, è quasi "scoppiata" in mano a Moroso: da settimane in azienda si lavora nove ore al giorno. «Contiamo - conclude l'imprenditore - di recuperare in un biennio il 15% dei ricavi persi l'anno scorso».

Meno euforia e più speranza nelle altre aziende. «L'interesse è stato elevato - interviene Gianmichele Pace, direttore marketing del gruppo marchigiano Berloni - forse anche per merito del nostro stile che propone progetti rassicuranti, dalle linee essenziali e dalle finiture eleganti. In questo momento il consumatore non ama gli effetti speciali». L'anno scorso il gruppo Berloni ha chiuso l'esercizio con un calo 5% del fatturato (a 130 milioni) e un ricorso alla Cig; nel primo trimestre del 2010 «si sono risvegliati gli ordinativi - aggiunge Pace -, ma il fatturato è rimasto sostanzialmente fermo a causa dello scontrino medio, sceso sensibilmente». Da quest'anno è scattato un contratto di solidarietà che l'azienda spera di chiudere entro il primo semestre. Quanto agli incentivi statali sulle cucine «sono poca cosa - conclude Pace - rispetto alla domanda. Ma quando termineranno sarà forse Berloni a offrire al cliente il bonus fiscale».

Anche Eustachio Nicoletti, direttore commerciale di Nicoletti Home, produttore di imbottiti del lusso accessibile, sottolinea la grande affluenza di operatori, «in particolare esteri - sostiene l'imprenditore -. Del resto noi realizziamo oltre frontiera il 90% dei 20 milioni di fatturato. Detto questo però il trend di mercato non è ancora definito: la ripresa è a macchia di leopardo. E forse è più evidente negli Stati Uniti».