

**Distretti.** Nel materano prossimi i provvedimenti per altri addetti della Natuzzi

# Il polo del salotto soffre, ancora cassa integrazione

**I sindacati: «Posti dimezzati rispetto al picco del 2003»**

**Michele Sarra**  
MATERA

Risultati di bilancio in calo, annunci di cassa integrazione (Cig), esportazioni frenate da cambio sfavorevole e debolezza dei consumi, alto indebitamento. I big del polo murgiano del salotto (da Natuzzi a Nicoletti, da Calia a Chateaux d'Ax, da Incanto a Soft Line) per reagire annunciano alleanze per centralizzare acquisti, logistica e manutenzione, previste da quattro anni (si veda «Il Sole-24 Ore Sud» del 27 ottobre 2004) e finora mai realizzate. Si vuol riprendere anche il protocollo d'intesa del 2006 tra Governo, Regioni Puglia e Basilicata e partiti sociali, mai attuato.

Intanto il comparto ha perso competitività (fatturato 2007 sti-

mato in 1,2 miliardi contro l'1,6 degli anni del picco intorno al 2003), anche perché i fattori macroeconomici alla base della difficoltà sono ancora peggiorati negli ultimi mesi con la crisi dei mutui *subprime*, le esportazioni sui mercati americano ed anglosassone frenate da un euro arrivato anche a quota 1,6 contro il dollaro (1,37 la media 2007) e a 0,78 contro la sterlina (0,68 la media del 2007). Poi incide il caro-petrolio (sul costo della pelle, consumi e trasporti) volato a 120 dollari al barile a fine aprile (74,7 la media 2007).

Già l'anno scorso le principali aziende hanno messo in campo strategie di recupero tuttora in atto, ma i dati Natuzzi (si veda l'articolo sotto) e le dichiarazioni di esponenti di altre aziende confermano le difficoltà e in tutta l'area c'è preoccupazione per nuovi esuberanti e attesa sulla gestione futura delle richieste di Cig avanzate dalle aziende in passato. La scadenza più vicina (giugno) è quella del provvedimento di Cig straordinaria del 2006 (per 1.000 unità al massimo, di cui 500 per ristrutturazione siti produttivi) alla Natuzzi

(circa 8.000 dipendenti, di cui 4.500 all'estero) che riguarda oggi circa 462 unità alla quale si aggiunge la volontà aziendale di collocare dal 19 maggio 1.200 addetti in Cig a rotazione per 13 settimane e istituire un turno di lavorazione (rispetto ai due attuali) per altri 1.200 dipendenti.

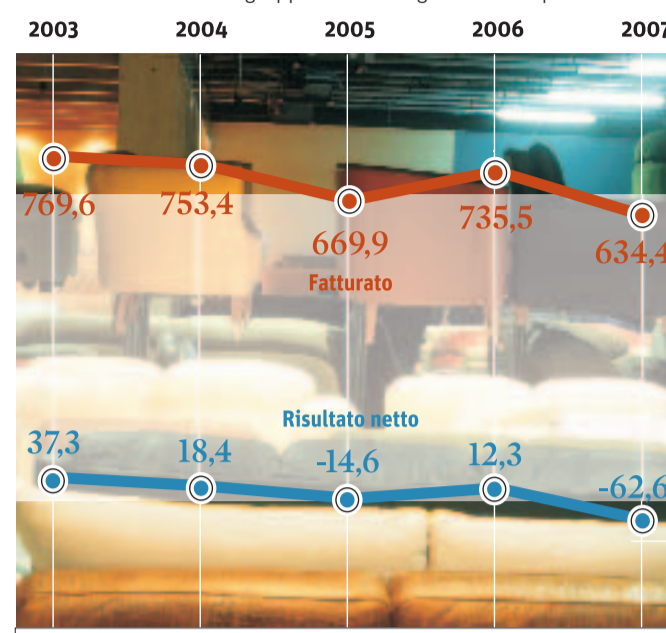
Le altre aziende, per ora, non hanno scadenze immediate anche se il miglioramento delle condizioni competitive è alla base dei futuri assetti organizzativi: Nicoletti (circa 500 dipendenti) ha in essere un provvedimento di Cig straordinaria per riorganizzazione fino a 250 unità (utilizzate solo in parte) con scadenza inizio 2009, il gruppo Calia (circa 400 dipendenti), con scadenza ad inizio 2009, uno di Cig straordinaria per riorganizzazione fino a 30 unità e quello della controllata Manifattura Italiana Divani per crisi fino a 120 unità (utilizzate solo in parte). Una mappatura della Fillea-Cgil di Matera sul territorio di competenza stima richieste Cig per riorganizzazioni, fallimenti, mobilità e cessazione attività per circa 1.500 unità.

Per i sindacati, siamo a circa 7.000 occupati contro gli 11.000 del 2001 (nel 2003 picco di 14.000), con una riduzione delle aziende da 500 a 163 nello stesso periodo. Si attende di capire quale sarà l'organico a regime.

Tra gli esperti di economia aziendale è diffusa l'opinione che le attuali strutture aziendali non sono più compatibili con il contesto e le esigenze di pareggio operativo delle aziende. Antonello Garzoni, docente di Strategia alla Sda Bocconi e professore straordinario di Economia aziendale all'Università Lum di Casamassima (Bari), dice: «La presenza di produzioni in Cina ha reso le strutture produttive italiane sovradimensionate rispetto al volume complessivo di ordinativi così che i costi fissi non vengono più ammortizzati. Tale eccesso di capacità produttiva a livello di sistema ha fatto venir meno il vantaggio competitivo del distretto sui costi. Sarà fondamentale puntare alla continuità aziendale, con un probabile e doloroso ridimensionamento sul piano degli organici e delle strutture».

## L'anno peggiore

Risultati consolidati del gruppo Natuzzi negli ultimi cinque esercizi



Fonte: bilanci aziendali

## TUTTO IN CINQUE ANNI

### Risultati economici in altalena

Considerati dal punto di vista percentuale, i risultati del conto economico del gruppo Natuzzi degli ultimi cinque bilanci (si veda il grafico sopra), hanno avuto sbalzi considerevoli, perlopiù in negativo.

Nel 2004, rispetto al 2003, l'utile si era dimezzato, per precipitare al -180% nel 2005 (anno chiuso in perdita). Un calo recuperato quasi del tutto nel

2006, rispetto al quale però il 2007 ha visto un peggioramento del 600%, raggiungendo il peggior risultato di sempre nella storia del gruppo Natuzzi.

### La concausa

A rendere più evidenti le oscillazioni dei risultati economici, c'è il fatto che il 2003 era stato l'anno migliore in assoluto per il gruppo guidato da Pasquale Natuzzi.

**Impianti sportivi.** Progetto da 20 milioni

# Per l'ippodromo della regione è l'ora dei privati

**Luigia Terace**  
MATERA

La città dei Sassi si candida ad ospitare l'ippodromo regionale della Basilicata, con un'iniziativa privata. Il progetto, per un investimento di circa 20 milioni di euro, è stato presentato al Comune di Matera da due società, la Coget srl e l'Am srl. Prevede la realizzazione lungo la strada statale 7 (a 8 chilometri dallo svincolo di Matera Nord, andando in direzione sud), in località Le Due Gravine, di un complesso su una superficie di circa 34 ettari: l'ippodromo (200 mila metri quadri), altri impianti sportivi (60 mila mq) e un teatro-tenda (66 mila mq).

A promuovere l'iniziativa è un gruppo di imprenditori materani, capeggiati dall'amministratore della Coget, Nunzio Olivieri.

«L'idea - dice Olivieri - è stata mutuata dalla felice esperienza di Taranto, dove intorno all'ippodromo si sono sviluppate una serie di attività ludico, sportivo, ricreative ed anche economiche. Abbiamo pensato di riproporre in Basilicata, che ne è sprovvista, un impianto simile con l'obiettivo di promuovere le attività intorno alla risorsa cavallo, senza finalità speculative, puntando anche su tempo libero e turismo».

Accanto all'ippodromo, 40 scuderie con 10 box di circa 10 mq, una pista per le corse al trotto, un centro di allenamento, sale per le scommesse, un maneggio coperto, servizi per l'ippoterapia, ma anche attrezzature sportive e per il fitness, un centro benessere, strutture per la ristorazione e un teatro di 3 mila posti. Olivieri prevede sensibili ricadute a livello



**Promotore.** L'imprenditore materano Nunzio Olivieri, 43 anni

di posti di lavoro nell'indotto diretto (gli occupati nelle stesse strutture), che indiretto legato allo sviluppo di attività nel settore agroalimentare e nel turismo, atteso che l'impianto aprirebbe la città di Matera ed il territorio ad un'ampia fascia di visitatori che seguono il mondo dei cavalli.

«Abbiamo tutte le caratteristiche di tranquillità e sicurezza e una lunga tradizione nel settore - continua Olivieri - Basti pensare alla festa della Bruna dove il carro della Madonna viene scortato da un lunghissimo corteo di cavalli. Ma un ruolo fondamentale gli equini lo hanno anche in agricoltura. Ora vogliamo ridare al cavallo una centralità nell'economia lucana».

Non ci sarà alcuna interferenza con i vicini impianti di Agnano e Taranto. Anzi con quest'ultimo c'è un approccio costruttivo e collaborativo».

Ora si attende l'ok del Comune alla variante al Piano regolatore, poi sarà necessario accreditarsi con l'Unire, Unione nazionale per l'incremento delle razze equine.

Le strategie dei big: con l'aumento dei costi e l'euro forte, dubbi sugli investimenti

# Possibili più tagli e meno negozi

MATERA

Fatturato in calo, sia per la riduzione del venduto sia per l'effetto valutario sul prezzo. E perdite generalizzate. Così sono andati i bilanci 2007 delle aziende più grandi del distretto murgiano del salotto. In molti casi, poi, pesano i troppi debiti e ci sono dubbi sulla strategia di creare propri punti vendita.

Per la Natuzzi (l'unica che, essendo quotata, ha già pubblicato i consuntivi), è l'anno in assoluto peggiore (si veda il grafico in alto): al 31 dicembre 2007 c'era una perdita netta di 62,6 milioni (utile di 12,3 nel 2006) con un fatturato di 634,4 milioni, il 13,7% in meno del 2006. La perdita si registra già a livello operativo, cioè prima delle poste finanziarie (tra cui 7

milioni di perdite valutarie) e fiscali. Il *top management* vuol presentare a breve il piano industriale 2008-2010, da cui attendono risposte sul dimensionamento a regime delle strutture italiane.

L'azienda però resta molto solida ed il rischio operativo finora è stato attutito dall'assenza di un rischio finanziario: ci sono una liquidità di circa 77,5 milioni (al

netto dei debiti finanziari) ed un patrimonio netto di 411,6 (478,8 nel 2006) che ha consentito di assorbire la perdita.

Preoccupa invece l'indebitamento bancario, superiore alla capacità di produrre reddito e al patrimonio netto, di molte delle altre aziende. Anche per questo i segnali di ripresa del Salone di Milano - dichiarano alcuni espositori

- si scontrano con l'impossibilità di programmare attività e consegne coi grandi clienti che ragionano su orizzonti temporali lunghi e certi. Molto prudenti le attese per il primo semestre 2008.

Sul futuro, Pasquale Natuzzi, amministratore delegato del gruppo omonimo, dice: «Aspettiamo una buona risposta dalle nuove collezioni presentate a Milano e High Point, aumenteremo le vendite e, con una più efficiente struttura dei costi, torneremo al pareggio operativo». In generale, per l'indebitamento, non tutte le aziende hanno risorse per reagire velocemente e supportare gli investimenti nelle strutture di

vendita dirette avviati da qualche anno. E Antonello Garzoni, docente della Bocconi e della Lum, commenta: «Bisogna tornare alle origini, concentrandosi nella ricerca di un nuovo vantaggio competitivo di costo, cioè razionalizzando in Italia per riportare le condizioni di pareggio operativo a un livello più basso. Mi chiedo quanto sia giusto puntare su negozi monomarca, non sempre convenientemente realizzabili. Dipende anche dalle risorse disponibili. Ho l'impressione che il calcolo economico, visto dal produttore, sembri sempre vincente, ma il retail ha le sue leggi».

Mi.Sa.

# BLOCCA IL TUO BOX

**NEL PIU' GRANDE  
MERCATO ALL'INGROSSO  
DEL SUD-ITALIA  
E MEDITERRANEO**

**MAAS®**  
ORTOFRUTTICOLO - ITTICO - FLOROVIVAISTICO  
PIATTAFORME DI DISTRIBUZIONE - CELLE FRIGO



Mercati Agro Alimentari  
SICILIA

Per informazioni:

Richiedi la brochure - Mercati Agro-Alimentari Sicilia S.C.P.A.

Via G. Almirante, 15 - Tremestieri Etneo (CT)  
tel. +39 095 492 921 / +39 095 495 552

www.maas.it - maas@maas.it

- Sup. totale: 350.000 mq
- Area direzionale: Uffici - Banche - Posto
- Sala conferenze - Bar - Negozi. mq. 22.000
- Mercato Ortofrutticolo: mq. 136.000
- Mercato Florovivaistico: mq. 25.000
- Mercato Ittico: mq. 25.000
- Servizi Tecnologici: mq. 13.000
- Magazzini Frigo: mq. 6.000
- Piattaforma di Distribuzione: mq. 20.000
- Centro Ingressi: mq. 1.000

**IL RELATIVO TESTO PER LA PARTECIPAZIONE ALL'ASSEGNAZIONE DEI BOX  
SCADE IL 30 GIUGNO 2008**