

**Polo del salotto.** Nella prima trimestrale 2009 vendite in calo di un terzo sul 2008

# Natuzzi riduce il business ma dà speranze sugli esuberanti

Presto alcuni addetti in Cig potrebbero essere ricollocati

## SANTERAMO IN COLLE (BA)

Vincenzo Rutigliano

La prima trimestrale 2009 del gruppo Natuzzi conferma che per il leader mondiale nei divani in pelle la traversata è ancora lunga. La riduzione di oltre un terzo, in valore, delle vendite nette totali (da 172,8 milioni del primo trimestre 2008 ai 111,3 al 31 marzo scorso), non lascia intravedere segnali di ripresa. Nel macro dato delle vendite nette quelle di mobili imbottiti sono ovviamente la grandissima parte, l'87,1%, ma il loro peso, pur se in forma quasi impercettibile, è diminuito rispetto all'88,9% del marzo 2008. Segno che il gruppo, anche se solo per quasi 2 punti percentuali, ha venduto più complementi di arredo rispetto al prodotto centrale.

In valore le vendite di mobili imbottiti hanno raggiunto i 96,9 milioni rispetto ai 153,7 del primo trimestre 2008. «La gente ha paura del futuro - ripete da settimane Pasquale Natuzzi - e non entra nei nostri come negli altri negozi, non pianifica acquisti più o meno impegnativi».

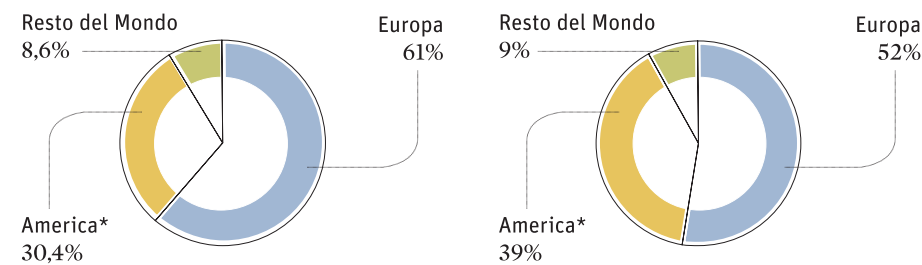
Disaggregando le vendite rispetto ai mercati, è evidente che a tenere su le vendite di mobili imbottiti è la vecchia Europa con il 61% del totale, rispetto ad Americhe (30,4%) e resto del mondo con l'8,6%. Ancora a fine anno scorso, invece, il contributo delle Americhe era del 39% e quello dell'Europa del 52% e non sarà un caso che a Natuzzi America, la società del gruppo dedicata a quel mercato, vi sia stato nelle settimane scorso anche un nuo-



Al lavoro. L'assemblaggio di un divano in uno stabilimento Natuzzi

## Difficoltà in America

Ripartizione percentuale delle vendite Natuzzi nel mondo per area geografica



Fonte: Natuzzi

vo assetto con l'arrivo dal quartier generale di Santeramo, come vice presidente, di Giacomo Ventolone, finora responsabile di tutta la comunicazione del gruppo.

Se il trend di vendite di mobili imbottiti del primo trimestre dovesse rimanere confermato, non è difficile immaginare che il fatturato 2009 potrebbe chiudersi sui 400 milioni di euro, lontanissimo dai 587 del 2008. Insieme al crollo delle vendite nette è ovviamente cresciuta, sempre nel primo trimestre del 2009, la perdita operativa, da 12,1 a 16,6 milioni, mentre

quella netta è stata di 10,4 milioni rispetto ai 23,4 milioni del primo trimestre 2008. La strada obbligata è ancora la riduzione dei costi di produzione, per compensare in parte il calo di vendite che ha ovviamente compresso il margine industriale.

Per questo Natuzzi continua, a muoversi, come dice e fa da anni, sull'efficiamento della macchina e sulla riduzione dei costi che «ci porteranno ad un rilevante aumento del margine operativo e ad un rafforzamento della posizione finanziaria a lungo termine». Proprio per

questo il gruppo - chiamato a "digerire" l'abbandono di un secondo top manager esterno come amministratore delegato in pochi anni - cerca il consenso del sindacato sul piano industriale illustrato già a fine marzo e a fine aprile che prevede la riduzione dei livelli occupazionali, per 1.540 addetti, negli stabilimenti del gruppo. Il loro numero però potrebbe scendere. Il 16 giugno scadrà la Cigs per 1.540 addetti e per alcuni o molti di essi (tutto dipenderà dalla ricognizione che sarà effettuata) potrebbe aprirsi la ricollocazio-

## MENO IMBOTTITO

**111,3**

**Le vendite 2009**  
Valore complessivo (in milioni) delle vendite del gruppo Natuzzi nel primo trimestre 2009

**172,8**

**Le vendite 2008**  
Valore complessivo (in milioni) delle vendite del gruppo Natuzzi nel primo trimestre 2008

**87,1%**

**Il «peso» dell'imbottito**  
Incidenza percentuale delle vendite di mobili imbottiti sul totale delle vendite nette del gruppo Natuzzi nel primo trimestre 2009 (un anno prima si era all'88,9%)

**400**

**Il fatturato 2009**  
Previsione di giro di affari 2009 (in milioni di euro) del gruppo Natuzzi, sulla base della prima trimestrale e della situazione congiunturale

**587**

**Il fatturato 2008**  
Giro di affari complessivo (in milioni di euro) del gruppo Natuzzi secondo il bilancio consuntivo 2008

**1.540**

**Addetti in Cig**  
Lavoratori Natuzzi in Cassa integrazione

Accordo con i cinesi

## Incanto sbarca in Usa e Canada

### MATERA

■ Accordo da 150 milioni di euro in tre anni per la Incanto Group di Matera con un grosso produttore di mobili (tavoli e sedie) di Hong Kong per commercializzare, in Usa e Canada, divani a marchio Soffitalia. «Con questo accordo - spiega Giovanni Sforza, l'imprenditore altamurano che guida l'azienda materana che esporta il 95% della sua produzione di fascia medio-alta - noi concediamo il marchio e loro lo utilizzano e noi li supportiamo con la ideazione e realizzazione, ovviamente a Matera, dei divani».

Questa col partner cinese, un vero e proprio colosso da 700 milioni di dollari di fatturato l'anno, è una delle risposte alla crisi con cui si sta misurando tutto il distretto materano del salotto, compresa la Incanto Group che conta 250 dipendenti, di cui 90 in Cigs a zero ore fino al prossimo 9 luglio. «Questa è la strada giusta - dice Sforza - È un nuovo modello di business con cui stiamo entrando in mercati nuovi come Asia, Far East, Russia e anche in parte dell'area Ue». L'intesa con il colosso cinese e le altre alleanze commerciali che sono allo studio dovrebbe avere effetti sui conti del gruppo. Nel 2009 - prevede Sforza - il fatturato dovrebbe raggiungere i 68 milioni di euro e la redditività sfiorare l'8%. Senza escludere anche effetti sul riassorbimento del personale in Cigs: se i segnali di ripresa registrati dovessero essere confermati, potrebbero rientrare in azienda infatti alcuni dei 90 dipendenti in Cassa integrazione.

V.Ru.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I creditori stanno per votare sulle proposte di Nicoletti e New Interline

## Concordati difficili contro i fallimenti

### MATERA

Michele Sarra

■ Il polo del salotto in crisi si misura con lo strumento del concordato preventivo, per evitare importanti fallimenti. Lo stanno provando la Nicoletti di Matera e la New Interline di Gravina (Bari), che hanno sottoposto le relative proposte ai creditori. Ma le soluzioni non si prospettano facili. Soprattutto perché buona parte delle risorse dovrebbe venire dalla vendita delle fabbriche, che non è affatto scontata.

Per la Nicoletti, il 1° luglio ci sarà l'udienza per l'esito finale. Il 21 maggio, a seguito dell'ultima audizione in Ca-

mera di consiglio di azienda e creditori, il Tribunale di Matera ha concesso un rinvio per presentare nuove proposte: non sono state raggiunte le maggioranze previste per l'approvazione della proposta concordataria (illustrata sul Sole-24 Ore Sud del 4 marzo). Largamente favorevole, il voto dei fornitori non ha bilanciato l'astensione delle banche (che vale come voto negativo) alle quali veniva proposto il 100% dei crediti privilegiati e il 15% di quelli chirografari. «L'obiettivo di evitare il fallimento - spiegano i legali Silvia Maggio e Domenico Liantonio di Lexjus Sinacta, che con Giuseppe Tucci assistono la so-

cietà - rimane legato soprattutto alla vendita dell'opificio, che vale 25 milioni e, con altri attivi, soddisferebbe il fabbisogno concordatario di 31 milioni. Per questo alla Regione e al ministero dello Sviluppo ci sono stati incontri sulla riconversione del sito e la possibilità di nuovi apporti, per favorire la presentazione di una nuova proposta».

Per la New Interline, ammessa alla procedura il 25 febbraio 2008, si attende la votazione del 18 giugno sulla proposta presentata al Tribunale di Bari. Questa è basata sulla costituzione di due società veicolo (una per i crediti dei dipendenti e l'altra per gli altri creditori) da parte dei cre-

ditori, che avrebbero quote proporzionali al valore dei crediti, decurtati della falcidia concordataria. Diverrebbero quindi azionisti delle società veicolo, nelle quali verrebbe conferito l'attivo da offrire poi in locazione o in vendita. I liquidatori, Francesco Nicastrì e Marco del Bufalo, ed il legale dell'azienda Francesco Patano dicono: «Di solito le proposte si basano sulla vendita dei beni indicati dall'imprenditore e ciò spesso genera svilimento del patrimonio e incertezza temporale. Riteniamo più tutelante per i creditori la gestione in proprio della vendita in qualità di proprietari. Per valorizzare gli immobili, l'idea è

## LO SPEZZATINO

**La liquidazione.** La Nicoletti è in liquidazione dal 23 giugno 2008, dopo quarant'anni di attività. È stata ammessa a concordato nello scorso mese di febbraio

**La rinascita.** La famiglia Nicoletti ha fondato una nuova società in joint venture con la Calia, che vi apporta gli impianti



Il patron. Eustachio Nicoletti

di destinarli ad incubatore d'impresa e ci sono circa 11 proposte di affitto (con opzione di acquisto) da parte di aziende. L'auspicio è che altre aziende del settore utilizzino il veicolo per unire gli attivi per riconvertire l'area, favorendo inoltre l'eventuale apporto di denaro pubblico

su un unico progetto di rilancio. Salvatore Castellaneta, commissario giudiziale della procedura concorsuale minore, fa notare «la novità della proposta» e precisa che «si dovranno attendere gli esiti per vederne l'efficacia auspicata dall'azienda».

© RIPRODUZIONE RISERVATA