

SCAVOLINI è senza dubbio uno dei marchi più noti del distretto delle cucine di Pesaro, uno dei sette distretti industriali delle Marche puntualmente monitorati da Intesa Sanpaolo. E, stando all'ultimo Monitor dei distretti, realizzato da Intesa per Banca dell'Adriatico, nel secondo trimestre del 2015 sono tornate a crescere le vendite estere dei sette cluster, con le esportazioni cresciute del 6,9% tendenziale nel periodo aprile-giugno. Complessivamente, nel primo semestre le vendite sono salite del 2%, pari a 34 milioni di euro, rispetto allo stesso periodo del 2014. Il secondo trimestre è stato trainato anche dai buoni risultati del distretto delle cucine di Pesaro, che dopo un periodo negativo, tra aprile e giugno ha evidenziato una crescita tendenziale dell'8%. Boom di esportazioni in Usa (+67%) e in Arabia Saudita (+95%).



QUARTIER GENERALE

A sinistra la fabbrica Scavolini, nel Pesarese; in basso Valter Scavolini, il mobiliere e più famoso d'Italia

Maurizio Gennari
■ PESARO

«NEL NOSTRO settore e cioè quello delle cucine e dell'arredo, la crescita del mercato interno non si è vista, checché ne dicano in giro», dice Valter Scavolini, il mobiliere più famoso d'Italia.

Ma come...

«I fatturati sono sempre quelli da qualche anno a questa parte. Abbiamo avuto una impennata nel 2010 ma grazie agli incentivi. Ma si era di fronte ad un mercato drogato...»

Boom legato solo alla crescita della Fiat?

«Penso proprio di sì. D'altra parte il settore delle cucine e dell'arredo è molto legato all'edilizia e alle nuove abitazioni, e non mi pare che questo settore abbia invertito la tendenza.»

Per cui...

«Io credo che i tassi di crescita che abbiamo avuto fino al 2007 e cioè fatturati in salita del 5-10% tutti gli anni, forse non li rivedremo più. O perlomeno dovranno passare molti anni.»

Su quali mercati si punta in attesa che...

«In giro per il mondo ci sono Paesi che crescono e noi, in attesa della ripresa del mercato domestico, puntiamo a salire nell'export. In questo momento siamo al 20% rispetto al fatturato, contiamo di arrivare al

Scavolini vuole crescere «Più grandi grazie all'export»



Contiamo di salire dagli attuali 175 milioni di fatturato a 200 nel giro di qualche anno

30%».

La crisi in Russia ha pesato?

«Un po', ma non tanto perché continuiamo ad avere una buona esportazione. Per noi quel Paese è il più importante assieme agli Stati Uniti, dove abbiamo ora aperto un

grande store anche a Las Vegas».

Conta il Made in Italy?

«Sì, devo dire che in questi ultimi anni ha accentuato il suo peso. Va molto meglio rispetto a qualche anno fa.»

Il distretto del mobile di Pesaro assieme a quello di Cantù e del Veneto era il cuore della produzione del settore: ora che resta?

«Ricordo che negli anni Settanta e Ottanta si litigava per avere un metro quadro espositivo in più alla Fiera del Mobile. Ora tutto questo è impensabile.»

Ci sono delle colpe?

«In parte la selezione l'ha fatta la crisi, una crisi che non ricordo in 55 anni di attività. Ma una parte è



tra è quella di mettere in tasca una certa cifra. La prima ipotesi è da scartare perché il gioco non vale la candela. Il mercato è molto frammentato e noi abbiamo già una quota di mercato che va dall'8,5 al 9%. La seconda non è mai stata presa in considerazione».

Crescita per linee esterne?

«Ormai molti anni fa c'era stata offerta la Salvarani. Siamo andati anche a vederla, io e Antonio Berloni (Berloni cucine, ndr). Ma alla fine abbiamo deciso che era meglio lasciar stare...».

Gli obiettivi aziendali quali sono?

«Abbiamo messo in conto di arrivare, dagli attuali 175 milioni di fatturato, a 200 nel giro di qualche anno. Una crescita che passa anche attraverso l'aumento della esportazione perché non ci sono solo Russia e Stati Uniti. Vano bene mercati anche vicino a noi, come la Spagna e la Francia. Direi che l'obiettivo è fattibile anche in breve tempo, soprattutto se torna ad essere vivace il mercato interno.»

Quali sono oggi i maggiori problemi per il settore?

«L'alto numero di produttori per cui la concorrenza è sempre più agguerrita. Noi la crisi l'abbiamo aggredita, ma anche noi l'abbiamo sentita. In questi anni abbiamo mantenuto le posizioni. Ma la legge delle aziende è una sola: o si torna indietro o si va avanti.»

dovuta anche al ricambio generazionale. Hanno chiuso i mobiliere ma hanno chiuso anche i terzisti che erano una grande forza del distretto.»

Alla Scavolini risolto il problema del ricambio generazionale?

«Sì, abbiamo deciso. Amministratore delegato è mia figlia Fabiana. Una scelta che abbiamo preso tutti quanti assieme, con gli altri figli e i nipoti.»

In tanti si sono sempre chiesti perché Scavolini non si quota in Borsa? Cosa risponde?

«Uno decide di quotarsi soprattutto per due ragioni. Una è quella di raccogliere denaro per avere una ulteriore espansione di mercato. L'al-

Dopo New York, ecco il negozio di Las Vegas

■ PESARO

LA SCAVOLINI conta in questo momento 1.300 punti vendita in ogni parte del globo. Ma solamente due sono alle dirette dipendenze dell'azienda di Pesaro: uno è il grande negozio di Soho, nel cuore della New York chic ed un altro a Shanghai, dove l'azienda pesarese sta ricostruendo la sua organizzazione dopo l'uscita del vec-

chio importatore.

L'avventura in grande stile della Scavolini negli Stati Uniti inizia nel 2010 quando acquista una intera palazzina nel quartiere di Soho, uno dei quartieri più chic della città ed anche location per alcuni telefilm.

Un impegno finanziario anche importante per un punto vendita che è il più grande store di

cucine di Manhattan, nel cuore della Grande Mela.

POI L'ESPANSIONE è arrivata a macchia d'olio fino all'ultimo tassello di un paio di settimane fa, quando il gruppo pesarese ha aperto uno grande store nella città del gioco d'azzardo per eccellenza al mondo, e cioè Las Vegas. Un negozio di oltre 400 metri quadrati.



STATI UNITI
L'ultimo store della Scavolini inaugurato recentemente a Las Vegas