DORSO ESTRAIBILE — Le congiunture dei settori e le storie delle imprese

La settimana del design. Il mercato globale cresce del 3% ma in Italia consumi fermi

L'arredo da ufficio rinvia la ripresa di due anni

L'export continua a correre: bene Usa e Medio Oriente

Giovanna Mancini
MILANO

Ripresa dei consumi rimandata al 2017 per il mondo dei mobili per ufficio, almeno per quanto riguarda il mercato italiano che, in questo caso, non beneficia nemmeno degli effetti del bonus arredo (legato alle ristrutturazioni edilizie in casa) e dopo il crollo degli ultimi anni resterà stagnante ancora nel 2015 e 2016. A dirlo sono le previsioni di Csil sul settore (protagonista quest'anno all'interno del Salone del Mobile in corso a Milano fino a domenica), che alle aziende italiane presenta tuttavia buone prospettive sui mercati globali che, nel 2015, dovrebbero crescere del 3%, con un consumo di 47 miliardi di dollari.

Come per l'arredo in generale, spiega Mauro Spinelli, analista di Csil, anche per l'ufficio i mercati più dinamici saranno l'Asia (+4,5%) e il Nord America (+3,8%), mentre l'Unione europea continuerà a segnare il passo (-0,1%). Sono dunque i Paesi extra-europei che traineranno le esportazioni di mobili per l'ufficio made in Italy, cresciute del 2% nell'anno appena trascorso e per le quali Csil prevede tassi di crescita anche maggiori nei prossimi due anni, soprattutto attraverso il canale del contract.

«Dopo il tracollo del 2009 (-29%, *ndr*), il mercato globale dell'ufficio ha visto una progressiva ripresa, però lenta e discontinua rispetto ad altri settori», osserva Spinelli. Questo sia perché si tratta di un settore molto legato alle grandi forniture, per loro natura discontinue e difficilmente prevedibili. Ma anche perché i mercati più interessanti (Medio Oriente, Nord Africa, Russia, Cina) devono fare i conti con situazioni di instabilità politica ed economica che non consentono uno sviluppo dell'export stabile e uniforme.

Per questo il mondo italiano dei mobili per l'ufficio guarda con particolare ottimismo alla ripresa eclatante del mercato statunitense, dove le esportazioni di made in Italy sono cresciute nel 2014 del 70% (a quota 29 milioni di euro) e dove le aziende italiane possono contare su una rete presenza più duratura e strutturata, oltre che su una situazione politica ed economica più stabile. Analogo discorso vale per la Gran Bretagna, che in Europa rappresenta il mercato più dinamico, con un balzo del 22%

Le migliori opportunità per le aziende italiane andranno cercate comunque anche in Medio Oriente, cresciuto molto negli ultimi due anni, anche se in modo discontinuo perché molto legato al contract. O nell'Africa subsahariana, che ha un buon potenziale sul medio-lungo, soprattutto in Paesi come Nigeria e Angola. In Asia si parla soprattutto di Cina, dove tuttavia occorre fare i conti con una produzione locale che è la prima in assoluto nella classifica mondiale.

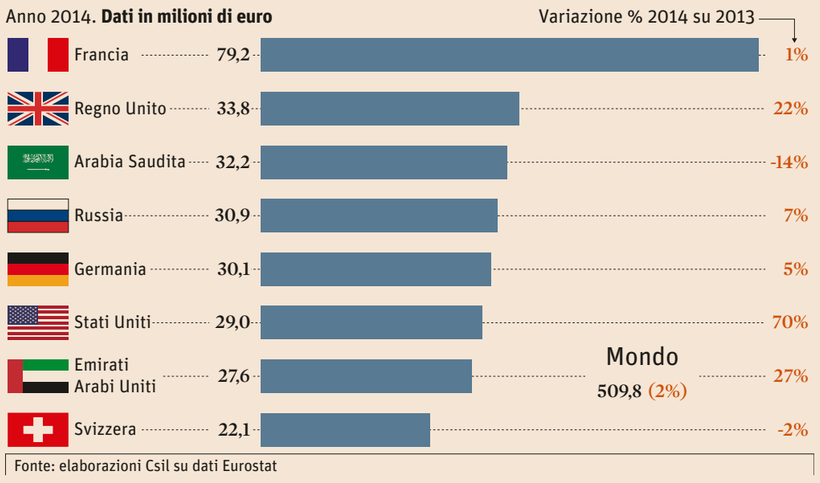
Proprio Medio Oriente e Stati Uniti sono le aree con cui storicamente lavora di più l'azienda brianzola i4Mariani, specializzata in arredi da ufficio di alta gamma. Con un fatturato di 8 milioni e una quota export del 75%, l'azienda opera sui mercati esteri prevalentemente attraverso il canale del contract: «La figura dell'architetto conta sempre di più – spiega il responsabile commerciale, Valerio Mariani –. E noi dobbiamo diventare sempre più flessibili e rapidi per essere competitivi».

Il fattore tempo è cruciale soprattutto su un mercato «cattivo e molto selettivo» come quello americano, spiega Franco Caimi, ad dell'azienda Caimi Brevetti, che esporta il 40% della produzione soprattutto in Europa e Usa, puntando molto su innovazione e ricerca tecnologica dei prodotti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Al lavoro Uno stand di Workplace3.0, il Salone dell'ufficio all'interno de «iSaloni» organizzati da FederlegnoArredo, in scena alla Fiera Rho di Milano fino a domenica

L'export italiano dei mobili per ufficio



Fonte: elaborazioni Csil su dati Eurostat

Il caso. Circa un terzo delle commesse per le grandi forniture proviene da istituzioni, musei, centri di ricerca e biblioteche straniere

Il contract vince con gli appalti all'estero

Laura Cavestri
MILANO

Scuole, biblioteche, ministeri, grandi banche e istituzioni. L'arredo italiano d'alta gamma fa affari con il settore pubblico. Ma quello altrui. All'estero. In Cina come in Kazakhstan, negli Stati Uniti e nella Penisola arabica. Ma anche nel quieto Nord Europa, tra Stoccolma ed Helsinki.

Secondo l'indagine elaborata da Co.Mark – società di consulenza di export management cui fanno capo 80 professionisti – su un campione di 100 società del legno-arredo nazionale che operano nel segmento contract, nel 2014 il 27% delle commesse internazionali per le grandi forniture è giunto proprio dal settore pubblico, inteso come università, biblioteche, musei, centri ricerca, ministeri e istituzioni varie. Il 20% dei progetti deriva dal comparto alberghiero e dell'ospitalità, il 17% dal segmento commerciale (negozi e aree commerciali), il 14% dai ristoranti, il 10% da uffici privati, il 7% dalle residenze di lusso e il 5% dall'allestimento di aerei e navi.

Il mercato del contract e delle grandi forniture rappresenta per il mobile italiano una fetta crescente del business. Un dato difficile da quantificare, perché il flusso può essere gestito dalle aziende, dagli studi di architettura, dagli stessi distributori esteri o da retailer che stringono accordi con developer e contractor, talvolta anche all'insaputa dell'azienda fornitrice. Per questo gli ultimi dati elaborati da Csil (Centro studi industria leggera) hanno stimato, nel 2013, il segmento contract in 800 milioni di ricavi per le sole imprese italiane, ovvero l'11% del mercato europeo.

Non solo: in tutta Europa la produzione di mobili per il contract e le grandi forniture è aumentata in tre anni del 4%, raggiungendo i 9 miliardi nel 2013, grazie soprattutto al traino (+2%) dei mercati extra-Ue. Un comparto cresciuto anche negli anni di maggiore crisi, quando l'industria dell'arredo perdeva.

«La divisione contract in un'impresa è spesso un'azienda nell'azienda — ha spiegato Massimo Lentsch, presidente di Co.Mark –. Organizzata, poliglotta, capace di selezionare i progetti in base anche alla propria reale capacità produttiva e organizzativa. Per l'ufficio, ad esempio, deve possedere le certificazioni di ergonomicità dei prodotti che sono richieste soprattutto negli Usa. Rapida in fase di offerta e di esecuzione, ma anche capace di gestire la fase successiva: assistenza e post-vendita».

Tempistica e servizi che non soddisfano ancora Jiang Tao, presidente di EllèMore, società di retail e interior design a Shanghai mercato con 10 milioni di euro di fatturato: «Il brand italiano non si discute. Faccio contract per ville top level. Ma i tempi di consegna non sono quasi mai rispettati. Slittano anche di tre mesi e il post-vendita va migliorato in loco».

«Facciamo contract da 45 anni – spiega Monica Pedrali, direttore commerciale di Pedrali (65 milioni di fatturato per il 90% da contract all'estero e 190 addetti) – attraverso rivenditori specializzati e studi di architettura. Noi li supportiamo nella fase di sviluppo, ma sono loro ad assistere poi il cliente, dal montaggio al post-vendita. Abbiamo arredato il ristorante della Tour Eiffel e il centro ricerche Google di Dublino. Il futuro? L'ufficio. Ma anche biblioteche, musei e hotel».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I NUMERI

800 mln
La stima
Secondo le elaborazioni Csil è il valore dei ricavi da contract per le sole imprese italiane nel 2013

27%
Commesse «pubbliche»
Secondo un'indagine Co.Mark quasi un terzo delle commesse di arredo-contract delle aziende italiane riguarda il "settore pubblico": ministeri, centri ricerche, biblioteche, aeroporti

How to Spend it

Quando la creatività rompe gli schemi

di **Nicoletta Polla Mattiot**

«Per disegnare oggetti di successo occorrono due qualità: essere un po' fanatici e un po' miopi, non vedere altro al di fuori di quel che si sta progettando». Il "fanatico" in questione è Jonathan Ive, vice president di Apple, l'uomo che considera la tecnologia «una questione personale». È una delle interviste con cui How to Spend it ha scelto di guardare il mondo della creatività. Prospettive atipiche e personaggi che rappresentano un concetto di design a tutto campo. Mentre il Salone del Mobile dà spazio alle novità, il mensile del Sole 24 Ore è un viaggio in quella camera dei segreti, dove l'invenzione si traduce in manualità e diventa prodotto. Una Wunderkammer al servizio però dell'utile. «Creare è un'operazione molto concreta. Altrimenti ci si ferma a sognare» dice Alexander Wang, talento della moda, alla sua prima esperienza nell'arredo con Poltrona Frau. «Automatismo e piacere: sono i due estremi fra cui oscilla la sfida del design», spiega Walter de Silva, numero uno dello stile del gruppo Volkswagen. La sintesi di tanta ricerca estetica e plastica è una riflessione che porta il nome di un giudice e non un designer, Livia Pomodoro: «La bellezza è un antidoto al male e al pessimismo».

ENTI BILATERALI - CISAL

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

Agenti di commercio, le proposte per rilanciare la categoria. Fisco, previdenza, accesso alla professione, questi i nodi da sciogliere

Federagenti, associazione tra le maggiormente rappresentative degli agenti e rappresentanti di commercio sta promuovendo all'interno della Categoria un Referendum relativo agli interventi da richiedere alle Istituzioni per il rilancio della categoria.
Secondo Luca Gaburro, Segretario generale dell'associazione, "la crisi di questi ultimi anni se da un lato ha comportato la perdita di decine di migliaia di posti di lavoro dall'altro deve aver lasciato evidentemente indifferenti le Istituzioni, forse più interessate ai lavoratori dipendenti (ci riferiamo al "bonus" di 80 euro) o alle battaglie ideologiche (il famoso art. 18 dello statuto dei Lavoratori tanto per fare un esempio) piuttosto che ai lavoratori autonomi, tra cui gli agenti di commercio che intermediano circa il 65% del Pil italiano.
Ritenendo sia ormai il momento di far sentire forte la nostra voce avendo atteso inutilmente un cenno di attenzione, dopo esserci confrontati con tantissimi colleghi in occasione degli incontri promossi sul territorio nazionale, abbiamo pensato ad una serie di proposte, sulle quali stiamo chiedendo il parere agli agenti di commercio prima di ufficializzarle al Governo ed ai partiti politici. Tra le misure in discussione, l'innalzamento dei limiti di deducibilità per l'autovettura ad almeno 40.000 €. (la soglia è ferma dal 1998 a 25.822 euro), l'abolizione della assoggettabilità ad Irap per gli agenti operanti in forma individuale (tramite apposita norma di legge) e l'abolizione degli studi di settore, strumento non solo inutile – le fatture delle provvigioni emesse dagli agenti verso le mandanti costituiscono per queste ultime un elemento di costo interamente deducibile, eliminando alla fonte qualsiasi rischio di evasione – ma anche dannoso perché costituisce motivo di continuo contenzioso rispetto a previsioni sulla carta ormai contraddette dalla recessione che limita fortemente la capacità di guadagno dell'agente/rappresentante di commercio.
Non parliamo però solo di provvedimenti

Luca Gaburro

di natura fiscale – continua Gaburro – infatti riteniamo urgente intervenire anche attraverso l'istituzione di ammortizzatori sociali – oggi non previsti per la categoria - ed una revisione del regime pensionistico. Relativamente al primo punto, ipotizziamo un sussidio di disoccupazione che verrebbe erogato dall'Enasarco per gli agenti che perdano tutti i mandati per cause a loro non imputabili attraverso i "contributi di assistenza" versati dalle mandanti e dagli agenti costituiti in società di capitali. Quanto all'aspetto previdenziale, riteniamo doveroso che sia concessa la portabilità dei contributi Enasarco in altra gestione pensionistica qualora si perdano tutti i mandati oppure si cambi professione, a prescindere da quando l'iscritto abbia iniziato a versare.
Occorre anche – conclude il Segretario generale - semplificare le regole di accesso alla professione di agente di commercio, rendendole uguali su tutto il territorio nazionale. Infatti a seguito della Direttiva Bolkestein sulla liberalizzazione delle professioni, le Camere di Commercio hanno eliminato i Ruoli senza però eliminare tutti i requisiti richiesti per l'accesso alla professione. In questo quadro, attualmente, ci sono alcune camere di commercio che continuano ad organizzare a pagamento corsi abilitanti alla professione, creando una sostanziale difformità di situazioni sul territorio nazionale che non assicura uguali possibilità di accesso alla professione".

CCNL Amministratori di condominio: uniti per il rinnovo

Quest'anno scade il Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro degli Amministratori di condominio e il rinnovo avverrà con un quadro economico e normativo notevolmente cambiato.
La crisi ha continuato la sua lenta progressione, le incombenze legalmente previste per gli Amministratori condominiali sono molto aumentate, il fatturato per unità amministrata è diminuito.
Sin dal 2009, nel tentativo di superare la divisione tra le Associazioni di categoria e di costituire una Rappresentanza Sindacale Unitaria, è stato costituito il Saci (Sindacato Amministratori Condominiali e Immobiliari). L'idea dei Fondatori era di raggruppare in tale rappresentanza gli Amministratori iscritti alle diverse Associazioni. I campanilismi hanno limitato il decollo di tale progetto e oggi vi sono Associazioni che hanno sottoscritto un inapplicabile Contratto con le controparti sindacali Filcams/CGIL, Fisascat/CISL e Uiltucs/UIL, disperdendo i loro Amministratori di condominio nel grande mare del Terziario, ove non trovano alcuna difesa ai problemi di Categoria. Viceversa, ANACI ha aderito al progetto del Saci, sostenendo il Sindacato in tutte le sue iniziative.
Sarebbe oltremodo importante che anche le altre Associazioni di categoria ora aderissero al Saci in modo da creare una Rappresentanza Sindacale Unitaria che sottoscriva il rinnovo del CCNL, che diverrebbe il Contratto dell'intera Categoria, dando la possibilità di realizzare la Rappresentanza degli Amministratori presso tutti gli Organi Istituzionali preposti. La scelta del CCNL da applicare ai propri Dipendenti è di esclusiva competenza del Datore di lavoro, il quale la determina attraverso l'adesione all'ANACI o al Saci.

Franco Ravazzolo, *Vice Presidente Enbif*

Perciò, un Amministratore che aderisce a un'Associazione diversa dall'ANACI, attraverso la parallela adesione al Saci, potrà applicare integralmente e legittimamente il CCNL sottoscritto da Saci, come oggi già avviene per diversi casi. Con l'iscrizione al Saci, l'Amministratore aderirà anche all'ENBIF (Ente Bilaterale Federale di Categoria), potendo così ottenere i benefici riservati agli Iscritti, quali: allineamenti retributivi e d'inquadramento in caso di passaggio da altro CCNL; le certificazioni dei piani formativi degli Apprendisti; le certificazioni dei corsi di formazione sulla sicurezza e l'igiene del lavoro; la sottoscrizione degli eventuali Accordi di 2° livello; la sottoscrizione di accordi tra Amministratore e Lavoratore al fine d'evitare contenzioso; l'assistenza sanitaria integrativa per i propri Collaboratori; la consulenza contrattuale. L'Ente inoltre fornisce l'interpretazione autentica delle norme pattizie.In vista del rinnovo contrattuale, tutti gli Amministratori potranno inviare suggerimenti alla Commissione incaricata di predisporre le bozze del nuovo CCNL indirizzandoli a: certificazione@enbif.it .

Franco Ravazzolo *Vice Presidente ENBIF*

En.Bi.C. Ente Bilaterale Confederale istituito dalla Cisal
e dalle Organizzazioni datoriali ANPIT, CIDEC, CONFAZIENDA, FEDIMPRESE, UNICA nel settore commercio, logistica, servizi, terziario e turismo

En.Bi.F. Ente Bilaterale Federale istituito dalla Cisal Terziario
con ANACI E SACI nel settore degli Studi professionali
o Società che amministrano condomini e patrimoni immobiliari

Sede: Roma, Via Cristoforo Colombo 115 | 00147 Roma | *tel.* **06 88816384/5**
Siti: **www.ebic.it** | **www.enbif.it**

Il ruolo degli Enti Bilaterali costituiti dalla Cisal risponde alle richieste sulla sicurezza sul lavoro. Obiettivo la qualificazione degli RLS e RLST.

La Direttiva Quadro Europea 89/391, volta a promuovere il miglioramento delle condizioni di sicurezza e di salute negli ambienti di lavoro, ha richiesto quali misure di tutela per la gestione della prevenzione, la partecipazione attiva del lavoratore e del rappresentante per la sicurezza (Rls). Nell'ottica della prevenzione, tale partecipazione costituisce un valore aggiunto per una evoluta cultura della tutela della salute e della sicurezza aziendale, finalizzata a condurre tutti i lavoratori verso il cambiamento di comportamenti pericolosi.
Importante in questo contesto il ruolo che la legge demanda agli Organismi paritari, in quanto la consapevolezza dei lavoratori, in materia di rischi alla salute e circa le misure di sicurezza, è la logica conseguenza di un processo bilaterale in base al quale i datori di lavoro e i lavoratori/rappresentanti dei lavoratori si confrontano quotidianamente.
In questa ottica i rappresentanti, soprattutto se territoriali o di sito produttivo (i c.d. RLST), costituiscono una risorsa importante perché, nei contesti caratterizzanti le piccole e micro imprese, possono segnalare tempestivamente l'insorgere di pericoli per la salute, fornendo agli imprenditori informazioni utili a prevenire i rischi nelle procedure di lavoro.
Affinché questo avvenga é necessario però che i rappresentanti siano adeguatamente formati ed aggiornati e, soprattutto, evitino di eccedere nei propri compiti, spostando la propria azione in ambiti di rivendicazione sindacale spettanti ad altre figure.
La sede degli Enti Bilaterali appare, quindi, quella più opportuna per garantire gli imprenditori ed i lavoratori sul contemperamento dei rispettivi interessi con l'obiettivo unico di limitare al massimo i rischi insiti nell'attività lavorativa.
Per tale motivo gli ENTI BILATERALI costituiti dalla CISAL con Il SACI

Fulvio De Gregorio

e l'ANACI (EN.BI.F), con ANPIT, CIDEC, CONFAZIENDA, FEDIMPRESE ED UNICA (EN.BI.C.) e con ANPIT ed UNSIC (EN.BI.M.S.) svolgono, anche in collaborazione con strutture formative esterne, attività formativa nell'ambito della sicurezza sul lavoro e mettono a disposizione delle Aziende iscritte RLST selezionati dalle apposite Commissioni di valutazione.
In proposito si ricorda che la Cisal, in quanto sindacato comparativamente più rappresentativo, fa parte con un proprio componente della Commissione permanente per la salute e sicurezza del lavoro istituita in data 4 luglio 2014, ai sensi dell'art. 6 del decreto legislativo 81/2008, con decreto del Ministro del lavoro e delle politiche sociali.
Sui siti degli enti ***www.enbic.it*** - ***www.enbif.it*** – ***www.enbims.it*** gli interessati possono trovare notizie in tempo reale sulle attività di formazione svolte o possono richiedere la validazione dei corsi.

Fulvio De Gregorio
Segretario Confederale Cisal