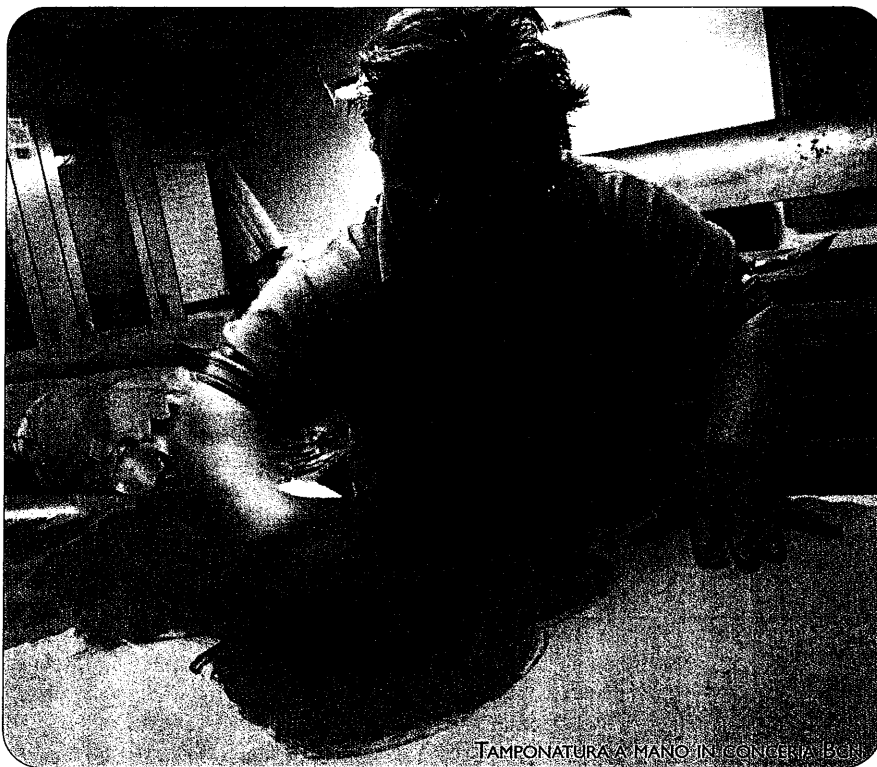




La ricerca ci va pagata

INVERNALE IN PIENO SVOLGIMENTO NELLE CONCIERIE TOSCANE: SI PREVEDE UNA CONCLUSIONE ANTICIPATA CON SUCCESSIVO SLITTAMENTO DELL'ESTIVO. CAMPIONATURE E SERVIZIO LE CARTE VINCENTI, MA TUTTO HA UN PREZZO



TAMPONATURA A MANO IN CONCIERIA BSN

Il reparto spedizioni della **Bcn** di Santa Croce è piuttosto affollato, ci troviamo nella zona dedicata alla misurazione e al controllo di qualità. Le pelli luccicano, sono vernici ottenute da vitelli tamponati a mano. Ma questi articoli non dovevano

essere sostituiti dall'opaco? «In realtà - risponde **Renzo Lupi** - siamo diventati un punto di riferimento in fatto di vernici. La tendenza generale è in calo eppure a noi, specie dall'estero, continuano a chiederle».

OLTRE LE ATTESE

Non c'è un materiale di punta tra le differenti tipologie seguite nel comprensorio toscano. Lo riconosce **Attilio Gronchi**, amministratore della conceria **Samanta** e specialista dello stampato rettile. «Noi lavoriamo soprattutto per pelletteria, perché le stampe si prestano molto di più per borsa che per calzatura. Oggi per una conceria è importante poter disporre di un articolo caratterizzante, perché il cliente manifatturiero si rivolge agli specialisti, che essi seguono il cromo o il vegetale. Perfino quegli articoli provenienti da un boom, come la vernice, sono tuttora richiesti» sostiene il presidente del Consorzio Conciatori di Ponte a Egola.

È un invernale superiore alle attese quello che sta affrontando il settore nella valle dell'Arno. Lo sostiene **Alessandro Francioni**, amministratore della **San Lorenzo** di Castelfranco di Sotto (specializzata nello shearling per abbigliamento) e presidente di Assoconciatori Santa Croce. «Si lavora, pur senza fare gli straordinari, e gli ordini abbondano fino a metà giugno. Se me l'avessero detto a inizio anno ci avrei messo la firma. Oltretutto le prospettive sono interessanti, perché abbiamo la percezione che i negozi ora stiano vendendo, non svendendo come lo scorso inverno».

La stagione per molti era iniziata in ritardo. Disastrosi i primi due mesi; poi a marzo gli scarichi al depuratore di Santa Croce, specchio abbastanza fedele della situazione produttiva, hanno fatto segnare un

thema

LEADER NEI SISTEMI
PER MOVIMENTAZIONE
ED ESSICCAZIONE PELLI

Thema System srl - via Kennedy 33/35 - 56020 Montopoli in Val d'Arno (PI) - tel 0571468342 - www.themasystem.it

apprezzabile (dato il periodo) -2% rispetto al 2008. Ad aprile si è lavorato, maggio è partito secondo le previsioni e in quadro di fiducia rafforzato dall'andamento dell'economia, dalle prospettive di ripresa dei consumi e dal dinamismo dei mercati finanziari. Ne beneficiano tutte le tipologie di prodotto, tranne il cuoio da suola che ha come stagione di riferimento l'estivo e che perciò dovrà pazientare ancora qualche mese. «La grande paura sta passando - sottolinea Francioni - anche se la vera ripartenza pare piuttosto lontana. La speranza è che per il 2010 si cominci a percepire un minimo di ottimismo. Abbiamo perso alcune aziende per strada, pertanto quelle in attività potranno conquistare ulteriori spazi». C'è chi teme una **conclusione anticipata** dell'invernale e quindi un vuoto di produzione per la prima metà di luglio, ma il presidente della San Lorenzo non è tra questi. «Ci sono tanti clienti rimasti alla finestra: questi potrebbero compensare nei

prossimi mesi i minori ordini degli altri». Allo stesso tempo, spiega Gronchi, le firme che anticipano a luglio i primi ordini dell'estivo potrebbero spostare più avanti questo avvio di stagione. «È probabile - afferma - che prima di settembre non se ne parli». Lo seguirà fin da metà giugno invece la Bcn, che sta raccogliendo i feedback sulla collezione presentata a Lineapelle. «Non sarà un estivo facile, ma dopo questo invernale io mi sento fiducioso e credo riusciremo a concludere delle buone cose» commenta Renzo Lupi.

BASTA REGALI

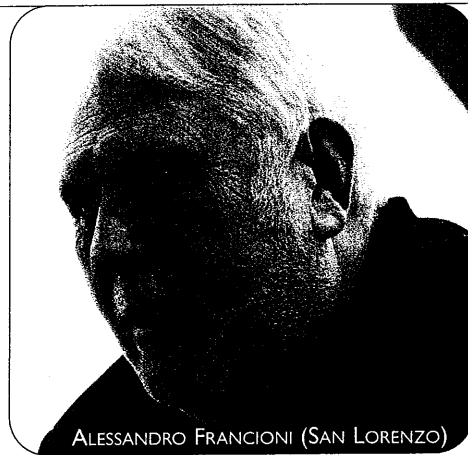
Francioni non ha mai creduto alla teoria della crisi strutturale. «Nessuna conceria toscana ha perso posizioni di mercato a favore di concorrenti esteri. Si è trattato di un momento difficile per i consumi e

noi lo abbiamo affrontato con inventiva e servizio. Ora però dobbiamo **farci pagare**: è impensabile che si metta a disposizione delle firme tutto il know how per poi magari non ottenere alcun tornaconto in fase di produzione. Non possiamo più regalare nulla. La conceria sta affrontando un passaggio da puro realizzatore a ricercatore e come tale deve essere retribuita».

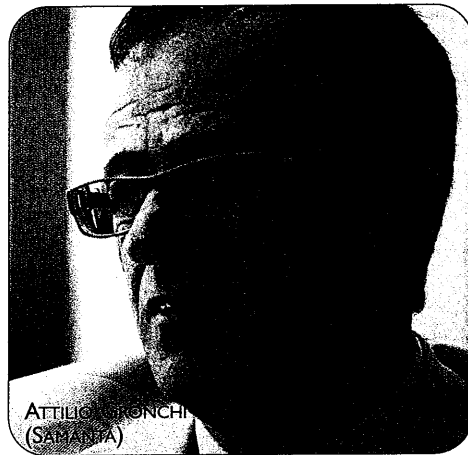
Questo significa che il lavoro di ricerca ha un prezzo, quindi le **campionature** si pagano. In Bcn, spiega Lupi, accade già da tempo. «Siamo stati tra i primi a valorizzare questo servizio, aumentando il prezzo ipotetico di produzione di un 20-30% - racconta - Poi se arriva un certo quantitativo siamo disposti a stornare il costo, dipende naturalmente dal tipo di cliente e dall'ordine che ne deriva. Comunque ricerca e servizio si pagano: vale per lo studio dei campionari così come per la consegna di quantitativi limitati». In questo consiste la differenza attuale tra concerie

venete e toscane. Le prime vanno incontro alle esigenze del cliente che non vuole far magazzino, mettendo a disposizione tanti colori in pronta consegna; le seconde si occupano di ricerca stilistica e di personalizzazione degli articoli, con cartelle colori su misura e assistenza a 360 gradi. «Le nostre aziende - conclude Francioni - sono come i ristoranti di lusso, quelli con un cameriere per ogni tavolo. È un **servizio** dai costi spaventosi, ma poi i risultati si vedono. Quando ho iniziato a fare lo shearling avevo una ventina di concorrenti, ora sono rimasto il solo nella mia fascia di prezzo e un motivo c'è: non ho mai lavorato sotto costo, chi l'ha fatto sta fuori. So che in giro ci sono firme che chiedono ai miei colleghi degli sconti sulla base del giro d'affari garantito nel 2008. Da me non passano, tanto lo sanno che

Ordini fino a giugno inoltrato, in attesa di quei clienti rimasti alla finestra



ALESSANDRO FRANCONI (SAN LORENZO)



ATTILIO GRONCHI (SAMANNA)



DA SINISTRA, ROBERTO E RENZO LUPI (BCN)

non concederei nulla. Ma a loro vorrei dire che sbagliano, perché così facendo risparmiano soltanto nell'immediato. Se un indomani il fornitore salta per loro costituirà un boomerang, specie in un momento caratterizzato da una così elevata personalizzazione degli articoli. Il rapporto con il fornitore è ciò che ti mette nelle condizioni di operare bene».



LEADER NEI SISTEMI
PER MOVIMENTAZIONE
ED ESSICCAZIONE PELLI

Thema System srl - via Kennedy 33/35 - 56020 Montopoli in Val d'Arno (PI) - tel 0571468342 - www.themasystem.it