“Salone a settembre non abbiamo ancora deciso, troppi fattori incerti”

La Provincia di Como del 6 maggio 2021, Marialuisa Valnegri titolare della “Corbetta Salvatore” di Molteno parla del Solone del Mobile 2021.



LA PROVINCIA
GIOVEDÌ 6 MAGGIO 2021

L'INTERVISTA MARIALUISA VALNEGRI. Titolare della “Corbetta Salvatore” storica impresa di Molteno specializzata in sedie e tavoli per locali ed eventi

«SALONE A SETTEMBRE NON ABBIAMO DECISO, TROPPI FATTORI INCERTI»

MARIA G. DELLA VECCHIA

Continuiamo a investire e a credere nell'azienda, ora attendiamo più informazioni e certezze per decidere se anche quest'anno parteciperemo al Salone del Mobile», afferma Marialuisa Valnegri, titolare della società “Corbetta Salvatore” di Molteno, impresa storica del Lario specializzato nella produzione e fornitura di sedie, tavoli e complementi per locali pubblici.
L'impresa, fondata nel 1958 a Cassago Brianza da Salvatore Corbetta, nel 1973 allarga i propri spazi a Molteno su un'area di 36.000 metri quadri, di cui 8.000 coperti. Sono anni di forte crescita dedicati al complemento d'arredo e al design di prodotti lavorati con acciaio, plastica, alluminio e legno oggi inviati in diversi mercati esteri. La pmi lecchese ha fornito sedie e tavoli per i locali mensa del World Economic Forum di Davos, per grossi enti di Ginevra e per hotel di lusso in tutta Europa e ora guarda al futuro con nuovi progetti.
Una realtà di eccellenza che, come moltre altre Pmi del distretto, guarda con attesa all'appuntamento di settembre, inedito nel format per far fronte ad arrivi dall'estero inevitabilmente limitati.

«Soprattutto export Primi mercati sono Francia e Nord Europa»

La sua azienda fornisce arredi e complementi anche per il settore horeca. Le nuove riaperture di bar e ristoranti anche all'estero si stanno facendo sentire con nuovi ordinativi?
Da tempo ci adeguiamo al mercato trovando sempre nuove strategie e soluzioni anche nei momenti di crisi. Serviamo numerosi settori, abbiamo diversificato parecchio nel corso degli anni puntando sulle forniture per locali e sedi di organizzazioni pubbliche, e ciò ci ha permesso di mantenere una base solida di lavoro anche nella crisi per pandemia. Per quanto riguarda l'horeca di certo non siamo ancora ai livelli di lavoro precedenti al Covid, ma stanno tornando nuovi ordini, seppure in una grande incertezza non solo in Italia ma anche in diversi mercati europei. Ad esempio, di recente, parlando con clienti francesi che non hanno ancora riaperto mi viene riferita molta incertezza, ma nonostante ciò mi chiedono numerosi nuovi preventivi, perché c'è voglia di investire e di guardare al futuro. Ovviamente la speranza è che scendano i contagi e che i locali pubblici ripartano a pieno regime.

Alcuni pezzi della “Corbetta Salvatore” di Molteno

Marialuisa Valnegri

Fino a non molti anni fa per la Corbetta Salvatore il mercato italiano era prevalente. Come sono cambiati oggi gli equilibri rispetto alle vendite estere?
Il mercato italiano oggi è fisiologicamente fermissimo, a fronte di alcuni Paesi esteri che invece hanno deciso di non chiudere. La nostra quota estero è arrivata al 65% del fatturato ed è ancora in crescita. Tradizionalmente abbiamo sempre puntato sul mercato italiano, lo abbiamo sempre coltivato con cura, e il fatto che ormai per noi l'estero sia prevalente non è nemmeno dovuto a una scelta precisa di volerlo sviluppare rispetto al mercato interno. Semplicemente, abbiamo dovuto guardare all'estero, e fortunatamente con risultati soddisfacenti. Ora il nostro mercato consolidato è soprattutto quello in tutta Europa, specialmente del Nord e della Francia, con alcuni progetti esplorativi e per ora un po' a spot sull'Arabia Saudita e Stati Uniti.

Parteciperà al Salone del Mobile che si terrà in settembre?
Come abbiamo sempre fatto, anche quest'anno pensiamo di partecipare, ci stiamo confrontando in questi giorni in azienda visto che ancora c'è tanta incertezza sulla manifestazione e sulla situazione generale. Per decidere serve una serie di informazioni che ora non ci sono, dal conoscere lo spazio dove sarà collocato il nostro stand alla chiarezza sullo stato della campagna vaccinale, che farà la differenza sulla partecipazione di aziende e visitatori professionali. È tutto molto incerto, vedremo.

Dalla plastica al metallo, al legno la sua azienda acquista diversi materiali primari per poter produrre. Come sta affrontando gli aumenti di prezzo delle materie prime?
In effetti noi utilizziamo plastica per gli accessori, poi legno e plastica per i tavoli e le sedie da esterno. E, in primis, metallo, che costituisce il core business della nostra produzione. Tutti i livelli di fornitura ora sono sotto stress, dal produttore di materia prima al finitore. Grazie al cielo ci difendiamo perché lavoriamo solo con fornitori della nostra zona e non importiamo nulla. In questo modo abbiamo stretto un tipo di collaborazione con fornitori storici grazie alla quale possiamo tamponare le oscillazioni di mercato e non sentire in modo molto forte la penuria di materie prime. Comunque gli aumenti ci sono su tutta la filiera, quindi li avvertiamo anche noi, ma crediamo nell'azienda e continuiamo ad investire e a migliorare la qualità di materiali e prodotti.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

[Download]