

29 Maggio 2018

Mobili e arredamento, sfide e opportunità per un comparto da 257 milioni di euro a Bergamo

Le insegne indipendenti crescono in Bergamasca (soprattutto in città, dove registrano dal 2013 +19%).

"La sfida è quella di trasformare i mobili in arredamento" spiega Mauro Mamoli, presidente nazionale Federmobili, a Bergamo, tappa del tour nazionale



Convegno Federmobili

Il tour nazionale Federmobili Confcommercio “Quali sfide e quali opportunità per la distribuzione indipendente di arredamento” ha fatto tappa lunedì 28 maggio, a Bergamo. Al centro dell’incontro, riservato agli operatori del settore, l’impatto della crisi sul mercato, le prospettive di impresa 4.0, i possibili scenari di integrazione tra il negozio fisico e virtuale.

Un accento particolare è stato posto sui servizi che la distribuzione indipendente offre come vantaggio competitivo e sull’importanza di attribuire una valorizzazione economica agli stessi. I negozi di arredamento italiani sono circa 18 mila, impiegano 49 mila addetti e hanno una quota di export mondiale pari all’8%. Nella sola Lombardia, le attività sono oltre 2mila, con 15mila addetti. Il comparto a livello provinciale è in salute ed investe nell’aggiornamento e professionalità: “Il bilancio è positivo, grazie anche al bonus mobili commenta il presidente provinciale Federmobili **Lorenzo Cereda**. L’interesse per design e arredo è sempre alto, anche se le scelte d’acquisto sono sempre più ponderate. Le cucine trainano il mercato, meno il comparto notte e i soggiorni. Il web inoltre offre molte opportunità anche per i negozi tradizionali, ma nasconde insidie, dalla concorrenza sleale alla pubblicità ingannevole”.

A Bergamo, dati Ascom marzo 2018, i punti vendita sono 423, di cui 74 in città e 349 in provincia, in crescita, in particolare in città, rispetto al 2017 (a fine anno si contavano 421 negozi di cui 71 in città). Nel 2016 si contavano (dati Ascom al IV trimestre 2016) 417 attività, di cui 70 in città. Il trend è positivo anche negli ultimi 5 anni, soprattutto in città: il 2013 (dati Ascom I trimestre) si era aperto in Bergamasca con 418 negozi, di cui 62 in città. Il dato d’inizio 2018 segna quindi una crescita in città dal 2013 di 12 insegne (+19%). “L’incidenza della grande distribuzione organizzata nella vendita dei mobili nella nostra provincia è inoltre di gran lunga inferiore ad altri territori: in Bergamasca rappresenta il 10 per cento, contro una media che si attesta attorno al 30 per cento” ha aggiunto **Oscar Fusini**, direttore Ascom.

Il consumo di mobili nella provincia di Bergamo pro-capite è stato di 232 euro (Dati Centro Studi Industria Leggera 2017, riferiti al 2016) per un totale di 257 milioni di euro, un fatturato medio per punto vendita di 736 mila euro e un valore di vendite della distribuzione organizzata pari a 25,7 milioni di euro.

La professione è in costante evoluzione e cambiamento e impone un approccio innovativo per fidelizzare la clientela e conquistare nuove quote di mercato. “La rivoluzione d’ impresa 4.0 porta a



Mauro Mamoli, presidente
Federmobili

ripensare negozi e showroom- ha sottolinea **Mauro Mamoli**, presidente nazionale Federmobili-. La multicanalità è un'opportunità anche per i negozi indipendenti e si attiva ben prima che il cliente visiti fisicamente il punto vendita. Il negozio fisico nonostante tutto resterà una certezza, specialmente per un acquisto ad alto investimento emotivo come l'arredo, ma la tecnologia, dai i-beacon ai pannelli multimediali, offre opportunità d'assoluto interesse per migliorare



Laura Molla, direttore Federmobili

l'esperienza d'acquisto e le vendite”.

L'impegno della Federazione sarà quello di chiedere al nuovo governo di mantenere bonus e incentivi per gli acquisti: “Bonus mobili, bonus giovani coppie e agevolazioni come la riduzione dell'Iva sulla prima casa rappresentano strumenti importanti per sostenere i negozi e tutto ciò che ruota attorno alla casa e all'abitare- ha aggiunto **Laura Molla**, direttore Federmobili-. Ogni anno lavoriamo per scongiurare un ulteriore aumento dell'Iva e rinnovare il bonus che ha sostenuto il 12% in media delle vendite a livello nazionale fino a incidere per il 26% per molte nostre imprese”.

Il convegno ha rappresentato l'occasione per fotografare il comparto. Le previsioni di qui al 2020 sono di crescita per la distribuzione indipendente, seppur a piccole progressioni. La distribuzione tradizionale vale 7.983 milioni di euro (il 59,8% del mercato, dati Elaborazione Centro Studi Industria Leggera 2016), con una crescita rispetto al 2015 dell'1,2%. E-commerce e vendite on line registrano una crescita a doppia cifra: +48% nel 2016 rispetto al 2015 e 301 milioni di euro realizzati. “Dove serve alta specializzazione, come nella progettazione delle cucine, la distribuzione indipendente non perde il suo appeal- ha commentato il presidente **Mauro Mamoli**-. Prevediamo una crescita di un punto percentuale in media di qui al 2020”.

Il nuovo contratto

Per i negozi di arredamento è arrivato inoltre il nuovo contratto-tipo per la vendita, anche online. Il nuovo schema contrattuale, che aggiorna quello del 2005, è stato redatto in seguito all'entrata in vigore del Codice del Consumo, da Federmobili, Camera di Commercio di Milano Monza Brianza e Lodi e dalle Associazioni dei consumatori Codici, Assoutenti, Coniacut e Casa del Consumatore. A questo è dedicata la nuova pubblicazione Confcommercio, tra le Bussole per guidare le imprese. “Quindici clausole, grazie al lavoro di mediazione con le associazioni dei consumatori, tutelano tutte le parti, anche alla luce del nuovo Codice del Consumo- precisa Mamoli-. Ci auguriamo che questo schema contrattuale venga utilizzato dal maggior numero di rivenditori per differenziarsi e mettere in primo piano la

La Rassegna

<https://www.larassegna.it/mobili-e-arredamento-sfide-e-opportunità-per-un-comparto-da-257-milioni-di-euro-a-bergamo/>

professionalità”.

La revisione del contratto aumenta la trasparenza nel rapporto con i consumatori, a vantaggio anche dei rivenditori, soprattutto nei servizi offerti. Montaggio e installazione, per esempio, sono previsti nel contratto e il valore economico della progettazione è indicato con chiarezza. La stesura di un contratto specifico per la vendita on line, che integra prassi consolidate e norme del codice del consumo, offre agli acquirenti del web le stesse garanzie che ha chi compra in un negozio fisico. A questi strumenti si affianca un Codice Etico, a cui le imprese aderiscono contestualmente all’adesione a Federmobili. L’impegno- nero su bianco- è quello di fornire informazioni trasparenti su tutti i prodotti, garanzie e prezzi dei servizi, oltre ad adottare standard di qualità condivisi sulle pratiche di gestione dei negozi, dei dipendenti, sulla sicurezza sul lavoro, sulla gestione dei rapporti con i fornitori.

“La professionalità di chi presidia i negozi della distribuzione indipendente sta nel trasformare “mobili” in “arredamento”- spiega Mauro Mamoli, presidente nazionale di Federmobili-. Ciò è possibile grazie ai servizi che offrono, a cui spesso non viene riconosciuto alcun valore. Sta a noi valorizzare il nostro lavoro e indicare con trasparenza tutte le prestazioni professionali che possono avere una quantificazione economica, dal rilievo misure alla progettazione, dallo smontaggio ai lavori di laboratorio”. Il contratto-tipo è scaricabile dal sito www.ascombg.it.