

CENTRO NORD

Il Sole
24 ORE

SETTIMANALE PER EMILIA-ROMAGNA, TOSCANA, MARCHE E UMBRIA

Poste Italiane Sped. in A.P. - D.L. 353/2003
conv. L. 46/2004, art. 1, c. 1, DCB Milano

Mercoledì 25 Luglio 2007 - Anno 7* - N. 29
www.ilsole24ore.com

CONSUMI

Le famiglie frenano
sulla capacità di risparmio

Luigi Dell'Olio ▶ pagina 8

TRASFERIMENTI

La sanità delle Regioni
attende 3 miliardi dallo Stato

Michele Mengoli ▶ pagina 14

CULTURA

La Linea Gotica
si trasforma in museo

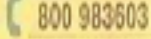
Servizi ▶ pagina 17

BELLARIA - Rimini Nord

www.domeniconi.com E-mail: info@domeniconi.com

Hotels
*** ROMA
*** LA PACE
*** CAPANNI



TEL. 0541 344225 - 347519  800 983603



UMERO
PERMANENTE

Distretti. Circa 20 aziende - Ricavi in crescita a 180 milioni

Il polo pratese dei materassi resiste alla concorrenza estera

Sara Monaci
PRATO

Se il distretto del tessile pratese ha complessivamente sofferto la crisi degli ultimi anni, alcuni suoi segmenti sono invece riusciti a stare a galla e a crescere nonostante la concorrenza internazionale.

Un valido esempio è il comparto dei materassi, la cui produzione si concentra in Toscana prevalentemente tra la provincia di Prato e Firenze.

Quest'area è la terza in Italia, dopo Milano e Bologna, con il 5% della produzione nazionale. La sua caratteristi-

EXPORT

Il 60-70% della produzione realizzata nell'area è destinata all'export soprattutto sui mercati europeo e statunitense

ca è la presenza di un vero e proprio micro-distretto costituito da 20 piccole aziende con 30 stabilimenti, di cui la metà di tipo industriale, per un fatturato complessivo intorno ai 180 milioni e circa 280 addetti.

Le esportazioni sono fondamentali per questa realtà, che negli ultimi anni è riuscita a mantenere un trend di crescita sui ricavi di circa il 4 per cento. Il 60-70% è infatti realizzato all'estero, sia in Europa che in America, dove gli imprenditori riescono comunque a farsi largo nonostante la concorrenza di grossi gruppi internazionali (soprattutto quelli Usa).

La zona pratese è contraddistinta dalla presenza di un'impresa trainante, la Magniflex, leader tra i prodotto-

ri nazionali (100 milioni di fatturato nel 2006 e una crescita prevista nel 2007 del 15%).

Fondata nel 1962, è oggi passata di mano alla seconda generazione. «La nostra caratteristica è di investire molto nell'innovazione del prodotto ma anche sul marchio, sulla comunicazione e sulla promozione», dice Marco Magni, amministratore delegato responsabile del reparto vendite.

La Magniflex negli ultimi anni è riuscita ad incrementare i ricavi diminuendo la quantità di materassi prodotti, grazie all'innalzamento della qualità, soprattutto quella dei tessuti interni ed esterni. «Siamo stati noi ad inventare la tecnologia del sottovuoto, che un tempo era riconosciuta soprattutto per l'economicità nel trasporto e che ancora oggi costituisce il nostro core business - prosegue Magni -. Ma adesso guardiamo anche all'innovazione dei materiali. Abbiamo anche lanciato recentemente un prodotto

realizzato con materiali completamente riciclabili».

Per l'azienda ben l'80% del fatturato è rappresentato dall'export, indirizzato verso 42 Paesi del mondo.

I loro più agguerriti concorrenti sono i principali 4 gruppi statunitensi del settore. Per quello che riguarda il distretto pratese l'opinione di Magni è che «le aziende tendono a svendere la qualità, erodendo i margini».

Ci sono anche le piccole imprese, che contribuiscono con il loro lavoro al rafforzamento del distretto di Prato. Ad esempio la Bacciflex, 3 milioni di fatturato e 22 addetti, guarda soprattutto alle nicchie di mercato, concentrandosi molto nell'innovazione di prodotto. «Ad ottobre lanceremo un nuovo materasso con una struttura interna realizzata con un derivato della soia - dice Riccardo Bacci, responsabile dell'area sviluppo e del commercio - per mantenere alta la qualità, studiamo prodotti di origine vegetale».



Specialità. A Prato la produzione di materassi ha una tradizione radicata

BREVI

Dalla Toscana

GROSSETO

La Cdc iscritta alla conciliazione

La Camera arbitrale e di conciliazione grossetana è risultata tra i primi tre enti camerale italiani ad aver ottenuto l'iscrizione nel registro tenuto dal ministero della Giustizia degli organismi di conciliazione accreditati e deputati a gestire tentativi di conciliazione.

L'accreditamento, fa sapere la Cdc, darà la possibilità a tutti gli utenti di usufruire di un servizio «potenziato».

MARKETING

Nuovo servizio per Promofirenze

Far crescere le aziende della Sambuca, la zona industriale di Tavarnelle Val di Pesa (Fi). Questo l'obiettivo della convenzione che vede protagonisti tre attori, la Banca del Chianti fiorentino, Promofirenze, braccio operativo per l'internazionalizzazione delle Pmi, della Camera di commercio di Firenze e Comitato Sambuca 2010. Promofirenze offrirà alle aziende assistenza per andare all'estero.

CREDITO

Accordo B. Etruria e Confidi Imprese

Accordo operativo tra Banca Etruria e Confidi imprese toscane, il Confidi espressione degli industriali toscani, allo scopo di esplicitare tutte le agevolazioni di cui le aziende socie dello stesso potranno beneficiare attraverso i prodotti "in convenzione". Tra questi c'è il Mutuo capital premium offerto dall'istituto di credito.