

Africa

I nuovi ricchi opportunità di business

Dai mobili di lusso all'arredo ufficio, dal retail in Marocco agli showroom in Sudafrica. Spaziano ad ampio raggio le opportunità di business in Africa per le aziende italiane del settore arredo, secondo quanto indica FederlegnoArredo. Il valore dell'export italiano del macrosistema arredamento nei Paesi africani nel 2015 ha superato i 370 milioni di euro. Un dato in calo del 3,2% rispetto al 2014, ma comunque oltre 1,5 volte tanto le esportazioni in Sudamerica e quasi tre volte tanto le vendite in Australia.

Un fattore di traino della domanda indicato da FederlegnoArredo è l'esplosione di una classe di «nuovi ricchi», borghesia benestante attratta dal design italiano e disponibile a investire in prodotti d'alta fascia. I limiti stanno soprattutto nella debolezza della rete di infrastrutture e in quella che FederlegnoArredo chiama la «grande contraddizione» del continente africano: da un lato élite di acquirenti facoltosi, dall'altro sacche di povertà assoluta e

instabilità politica con ripercussioni su sicurezza e logistica.

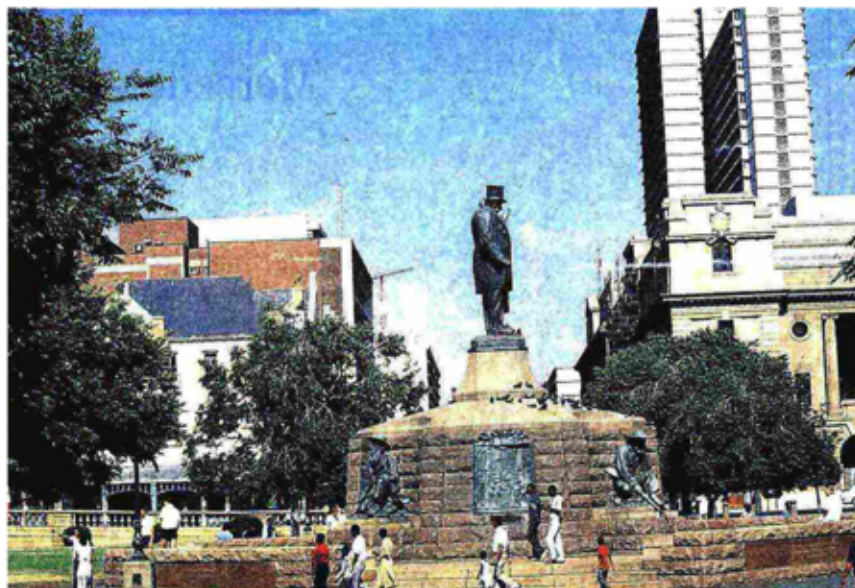
Quali gli sbocchi più interessanti? Nel Nord Africa FederlegnoArredo vede una ripresa promettente sui mercati come il Marocco e l'Algeria: il primo è dotato di una buona rete di partner, la seconda sta cavalcando la crescita del settore delle costruzioni. A sud del Sahara spiccano colossi come Nigeria, Angola e Sudafrica, resi attrattivi dalla presenza di minoranze di clienti abbienti nelle metropoli (Lagos in Nigeria, Luanda in Angola) o da una tradizione di design affine all'Europa (nel caso del Sudafrica).

Scavolini sta per arricchire la sua rete di 300 punti vendita con un nuovo store a Pretoria. L'inaugurazione, fissata a maggio, rientra in un'agenda di aperture che vedrà il gruppo (202 milioni di euro di fatturato nel 2015) intensificare la sua presenza in nuovi territori. Perché il Sudafrica? Come spiega Vittorio Renzi, direttore generale di **Scavolini**, «il prodotto italiano di marca, nel segmento dell'arredo, ha

un potenziale molto elevato nel target consumer alto spendente ed è a questo che vogliamo puntare. Il Sudafrica si posiziona in questo percorso». Uno scenario quello sudafricano tutt'altro che estraneo all'impresa brianzola i 4 Mariani, che esporta nel continente africano da più di 20 anni «a fasi alterne», come affermano in azienda. Il cuore delle vendite ruota intorno alle «collezioni di mobili per ufficio direzionali e dirigenziali - spiegano in azienda - che incontrano spesso il gusto dei Paesi in oggetto, in particolar modo negli ultimi anni in cui le nuove generazioni africane hanno imparato ad apprezzare linee più moderne». Sempre l'Africa rientra nelle strategie del gruppo Nobili (rubinetteria), sede centrale a Suno (Novara), 70 milioni di euro di ricavi nel 2015. L'azienda distribuisce i suoi prodotti in Sudafrica con un partner locale, ma l'obiettivo è introdurre direttamente il proprio brand sul mercato nell'arco di 2-3 anni e spingersi verso i Paesi dell'Africa centrale.

Alb.Ma.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Sudafrica. **Scavolini** sta per arricchire la sua rete di 300 punti vendita con un nuovo store a Pretoria (nella foto)