

Continua la scalata dell'ARREDO OUTDOOR

di Paola Cassola

FATTURATI IN CRESCITA E MARGINALITÀ SODDISFACENTI PER I PRODUTTORI DEI MOBILI DA ESTERNI. L'OUTDOOR CRESCE SULLA SPINTA DELLE COMMESSE CONTRACT E DELL'HOSPITALITY, DAGLI ALBERGHI ALLA RISTORAZIONE DI LUSSO. TIENE IL RESIDENZIALE PRIVATO

L'arredo da esterni rappresenta un settore in costante crescita, grazie alla richiesta in aumento dal mondo del contract e del residenziale privato. A confermarlo è lo studio di *Pambianco Strategie di Impresa* sui bilanci delle aziende specializzate, in un ambito che sta sempre più attraendo i produttori di mobili indoor; un segno, quest'ultimo, che conferma la percezione di un andamento crescente del business, tale da spingere i marchi più prestigiosi del made in Italy a inserire collezioni dedicate agli spazi esterni. Ultimo, in ordine di tempo, Cassina che ha presentato la sua proposta all'ultima edizione di Imm Cologne. Una concorrenza, quella dei produttori da indoor, che finirà per essere particolarmente stimolante perché, secondo la visione degli specialisti dell'outdoor, punterà ancor di più i riflettori sui mobili da esterno, trainando la domanda e portando i consumatori più sofisticati a scegliere chi è in grado di offrire garanzie aggiuntive ovvero coloro che hanno l'outdoor nel proprio dna.

I TOP 5 ARREDO ESTERNI PER FATTURATO CON EBITDA (Valori in milioni di euro)

Rank	Ragione Sociale	2017	2018	Var%	Ebitda 2018	Ebitda% 2018
1	Nardi	45,4	46,9	3,3	13,5	28,7
2	Emu Group	28,4	30,3	6,4	2,4	8,0
3	Paola Lenti	27,7	28,9	4,5	3,1	11,0
4	Roda	16,3	16,5	1,6	1,0	6,0
5	Varaschin	12,1	13,3	9,3	1,3	9,8

Fonte: Pambianco

* Il fatturato fa riferimento ai soli ricavi e proventi della gestione caratteristica (voce A1 del conto economico)

** Nel calcolo dell'Ebitda, per omogeneità di confronto, sono stati inclusi i proventi diversi

NARDI SI CONFERMA LEADER

Leader italiano dei mobili da esterno si conferma anche nel 2018 **Nardi**, azienda vicentina protagonista di un ulteriore incremento del fatturato rispetto al 2017, salito da 45,3 a 46,9 milioni di euro, 51 i milioni registrati nel 2019, e di un buon risultato in termini di redditività: l'ebitda è stato di 13,5 milioni, con un'incidenza del 29% sulle vendite totali. "Le aspettative e i primi feedback del 2020 sono buoni - afferma **Anna Nardi** CEO, direzione commerciale e amministrativa - certo la situazione congiunturale mondiale attuale impone cautela nelle previsioni. A livello industriale, entro febbraio 2020 Nardi completerà un vasto progetto di informatizzazione della logistica che garantirà all'azienda performance ancora più efficienti. Mentre entro la fine del 2020 sarà ultimata la ristrutturazione di uno dei siti produttivi storici dell'azienda con l'introduzione di presse ibride di ultima generazione ad alto risparmio energetico e la realizzazione di un nuovo impianto di raffreddamento per migliorare l'efficienza e diminuire ulteriormente l'impatto ambientale". Nardi precede in classifica **Emu Group**, secondo sul podio anche lo scorso anno, a 30,3 milioni di euro, e **Paola Lenti**, terza a 28,9 milioni, dei quali circa l'80% legato all'export. "Il mercato più importante è

sicuramente quello degli Stati Uniti, seguito dall'Europa e dal Sud America - afferma **Anna Lenti** CEO di Paola Lenti -. La richiesta è legata in primo luogo al settore residenziale, ma sono altrettanto interessanti i riscontri che vengono dal settore contract, in particolare dalla nautica e dall'hospitality". In merito alle performances del fatturato, il CEO conferma il "trend positivo di questi ultimi anni che testimonia la stabilità del marchio Paola Lenti anche in un periodo sfavorevole a livello mondiale".

A seguire, nelle prime posizioni della graduatoria, compaiono **Roda** con 16,5 milioni, in crescita a 18,3 milioni nel 2019 e **Varaschin**, new entry nella top five con 13,3 milioni al posto di Talenti. E se nel 2017 le prime cinque realtà specializzate nell'outdoor fatturavano complessivamente 128 milioni di euro, la cifra nel 2018 è aumentata fino a raggiungere quota 136 milioni.

TOP PER CRESCITA

La crescita più importante, in termini percentuali, è quella registrata dalla new entry **Varaschin** che mette a segno un +9,3% seguita da **Emu Group** (+6,4%), **Paola Lenti** (+4,5%) e dal primo della classifica fatturati con un incremento sull'anno precedente del 3,3%.



Sopra, immagine di Austin Forbord di DZine, punto di riferimento di architetti e designer della baia di San Francisco

DZINE, HUB PER LA COMUNITÀ

DZine è un distributore multibrand di base a San Francisco, di recente acquisito da Lifestyle Design Group (ex Poltrona Frau Group) così come era accaduto con Luminaire oltre due anni fa. Ed è cambiato molto dalla sua apertura, nell'ottobre 2004. Oltre all'espansione dello spazio espositivo e di vendita, ha aumentato nel tempo anche il numero di brand con cui collabora e grazie all'ingresso in azienda di Austin, fratello di Eve Forbord (fondatrice e presidente di DZine), si è aperta sempre più al mondo dell'arte. Austin Forbord è anche videoartista, videomaker, performer, film maker, fotografo e coreografo. Il mondo dell'arte è sempre stato parte del suo dna e il brand ne ha senza dubbio tratto beneficio. "Ho iniziato a lavorare con mia sorella sette anni fa – racconta – e avendo un background legato all'arte, è stato naturale per me portare le mie radici all'interno di questo spazio. Prima del mio arrivo, DZine era focalizzato sulla vendita di prodotti d'arredo, specialmente le collezioni legate al nome di Piero Lissoni. Da allora abbiamo fatto molta strada e abbiamo cambiato un po' direzione. Il nostro

focus rimane la proposta legata principalmente al design italiano, ma abbiamo aggiustato il tiro per accontentare la richiesta del mercato, che a San Francisco è sorprendentemente ancora conservativo dal punto di vista estetico. Stiamo cercando di 'educare' il pubblico, che è ancora orientato verso linee e texture più legate al mondo luxury. Abbiamo introdotto brand come Baxter e le collezioni di Paola Navone, che stanno avendo un riscontro molto positivo e sono seconde in termini di vendita solo a Paola Lenti. In aggiunta a questo aspetto, ho lavorato per portare al centro della nostra offerta la mia visione legata al mondo dell'arte". Nato originariamente come rivenditore di design europeo contemporaneo, e in particolare di prodotti italiani, DZine oggi rappresenta anche produttori locali, artisti e una vasta gamma di produttori di accessori. La società crea occasioni di incontro tra queste realtà e il pubblico attraverso eventi organizzati in showroom tra cui mostre e conferenze, eventi e happening site specific. Inoltre, l'acquisizione da parte di Lifestyle Design Group si è rivelata



Un tocco di **colore** per SPAZI OPEN AIR

EVOCANO LUOGHI ESOTICI, HANNO FORME ACCOGLIENTI E MATERIALI RICERCATI. TESSUTI SINTETICI DALLE TONALITÀ VIVACI VESTONO POLTRONE E DIVANI DA COMPORRE A PIACERE

PRATIC



PAOLA LENTI



VONDOM

PRATIC Le lame della Pergola Bioclimatica Brera si compattano creando una copertura retrattile. Brera Premium è la versione full-optional con tende verticali Raso Zip e vetrate scorrevoli Slide Glass.

PAOLA LENTI Bench è un sistema di sedute per esterni altamente componibile. Il punto di partenza del progetto è una panca, una semplice base rettangolare proposta in due diverse larghezze in legno di Accoya, da comporre con cuscini.

VONDOM Vasi Suave disponibili in tre grandezze, creati da Marcel Wanders e fabbricati con resina di polietilene tramite stampo rotazionale.