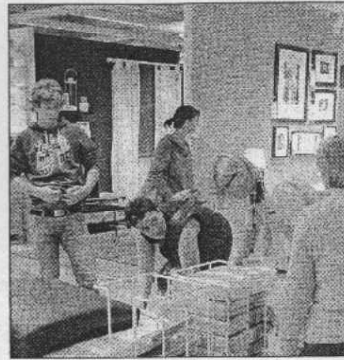


Manzano. L'apertura del nuovo megastore divide gli imprenditori. C'è chi cerca un altro sbocco industriale, ma il colosso svedese impone prezzi troppo bassi

Sedie modello Ikea, il Distretto punta alle sinergie

MANZANO. Le sedie di Manzano arretrano, e quelle svedesi avanzano all'Ikea, vicinissime allo storico Triangolo.

L'incognita, in un'area che ha perso in pochi anni perso 400 delle sue 1100 aziende echeggia fra le piccole imprese che oggi, tra crescite esponenziali di cassa integrati ed impervie trattative con le banche per ottenere liquidità, si trova pure a far fronte a un nuovo, tenuto concorrente: il megastore da 33mila mq a Villesse inaugurato pochi giorni fa. Il presidente dell'Asdi Sedia Giusto Maurig, interpellato da un quotidiano nazionale, aveva esposto una posizione ottimistica; l'augurio è che proprio partendo da Ikea il comparto riprenda: «L'aumento del traffico di mezzi pesanti sulle arterie del Distretto lascia ben sperare. Lì non entreremo - paventa invece il presidente di Cna Manzano Stefano Basso -, chi già del Distretto riforniva l'Ikea ha dovuto mollare. Prezzi troppo bassi ed industrializzati:



Alcuni visitatori al megastore Ikea aperto nei giorni scorsi a Villesse

il distretto purtroppo non può competere, non vedo come l'Ikea possa offrire possibilità ai nostri artigiani». Nessun beneficio, quindi, anzi, «più danni che vantaggi - aggiunge il sindaco di Manzano Lidia Driutti -. Chi ne soffrirà di più, soprattutto per i primi tempi, saranno i

nostri commercianti: ora la curiosità è grande e le famiglie saranno attratte dalla novità. E questo accade in un momento in cui stiamo già soffrendo per le problematiche strutturali del Distretto; forse in altri tempi avremmo potuto trarne vantaggi, ma oggi avere qui l'Ikea non è

un'opportunità». Rivenditori e commercianti del settore saranno penalizzati anche secondo Gianni Burlina dell'Api, meno invece le aziende locali: «Come imprenditore dico che la presenza dell'Ikea è ininfluente: non apporta né benefici né fastidi. Come rappresentante di categoria mi piacerebbe invece che si trovasse un canale di collaborazione, ma su questo ho forti dubbi. L'Ikea opera a livello globale e taglia prezzi in tutto il mondo: quasi impossibile competere. Certo, ci sono imprese locali, soprattutto nel padovano, che lavorano molto con Ikea, ma sono iper-attrezzati solo per fare quel tipo di prodotto». Anche secondo Matteo Tonon, presidente di Promosedia, l'approdo di Ikea non avvantaggerà il comparto dei produttori della sedia: «Le sue logiche di acquisto sono comuni sui vari territori: la politica, l'approvvigionamento, la distribuzione è uguale per tutte i punti vendita, che non hanno autonomia.

Rosalba Tello