



ALLEANZA
ASSICURAZIONI

Previdenza Complementare
Risparmio + Sicurezza
Protezione
Investimenti

Blogonomy
IL BLOG DI ECONOMY

Caem/ Il business sale sullo scaffale

22 Gennaio, 2009



Lo scaffale? Va dove lo porta il mercato. E in un'epoca di corsa al risparmio preferisce mostrare cibi scontati, prodotti economici, utensili per il fai-da-te. Oppure emigrare all'estero. In India, per esempio, dove Pantaloon e Reliance, le più grandi catene retail del Paese, hanno un bisogno continuo di arredare i loro nuovi store. È proprio grazie al fermento commerciale del subcontinente indiano che **Caem**, azienda aretina produttrice di scaffalature in lamiera, ha potuto registrare il picco nel fatturato 2007: 14 milioni di euro, contro i 12,5 del 2008. Un piccolo balzo indietro che dovrebbe

essere recuperato nei prossimi 12 mesi. «Per il 2009 è stato messo a budget un incremento del giro d'affari del 15%» precisa a Economy Andrea Magrini, nipote del fondatore e attuale amministratore delegato e direttore delle vendite del gruppo Caem. «Grazie al consolidamento dei rapporti con i grandi buyer e dell'acquisizione di nuovi clienti in settori strategici come le catene bargains e quelle di bricolage».

Senza dimenticare, però, l'alta gamma. «Investiamo continuamente sull'ingegnerizzazione del prodotto per offrire scaffalature che si adeguino al supermercato come alla stazione di servizio, al negozio di abbigliamento e alla farmacia» prosegue Magrini. «In più la filosofia progettuale della scaffalatura modulare ci consente di produrre rapidamente e a costi inferiori».

Altro obiettivo per il nuovo anno è l'avvio della produzione di Caem India. A Nagpur, nei 500 metri quadrati della filiale indiana (per il 51% in mano alla famiglia Magrini) per il momento si commercializzano solo scaffalature in legno. Ma da marzo un team di dieci designer indiani si occuperà anche della progettazione e realizzazione, con macchinari italiani, di quelle in metallo. Si dovrà aspettare un altro anno invece per veder uscire scaffalature anche dall'impianto di verniciatura di Caem Australia, la società con sede a Perth che vede i Magrini con una quota di minoranza ma con un accordo blindato per il quale saranno gli unici fornitori del materiale grezzo.

Questi impianti si aggiungeranno a quello di Subbiano e a quello inglese di Stoke-On-Trent. «Fu mio padre Nedo, negli anni Ottanta, a credere per primo nel mercato inglese e a decidere di andare a produrre lì. Così oggi nel Regno Unito ogni cittadina ha almeno tre negozi, tra piccoli supermercati e drugstore, con le nostre scaffalature» racconta Magrini. Da allora la vocazione all'internazionalizzazione ha contraddistinto le scelte imprenditoriali di famiglia. «Dei 22 milioni di tonnellate di scaffalature che produciamo in un anno, solo 3.500 tonnellate vengono vendute in Italia» conclude l'amministratore delegato.