

Nota: Questo documento è parte di *Mercato&Imprese* 2006, Opinioni e prospettive dall'industria del largo consumo, allegato alla rivista *Largo Consumo* n. 02/06. Poiché si tratta di un documento per valutarne l'acquisto, non sono riportati le risposte al manager intervistato, e i dati numerici di tabelle e grafici. Il fascicolo ha un costo extracopertina, per i non abbonati di 18 euro. Per maggiori info: www.mercatoeimpreses.info

► Pentolame antiaderente

Fare tendenza innanzitutto

Un approccio di intelligente ottimismo e di fiducia nelle proprie capacità sembra essere la ricetta per creare nel nuovo anno la svolta economica, che tutti si attendono. Nel mercato del pentolame antiaderente, Tvs, leader qualitativo e riferimento italiano di settore, ha fatto proprio questo atteggiamento positivo che ha dato all'azienda una forte spinta per creare nuovi prodotti, per innovare dal punto di vista organizzativo, per competere con il giusto spirito emulativo. *Mercato & Imprese* su questi e altri temi si è intrattenuto con Gastone Bertozzini, presidente di Tvs.

L'economia italiana anche nel 2005 non ha presentato dati positivi, soprattutto a livello di consumi. Come sono andate le cose nel vostro comparto e soprattutto quali sono le prospettive per il 2006?

Lei opera in un'azienda a forte connotazione esportativa. Che giudizio dà sulla situazione del mercato italiano, come politica di prodotto, livello di innovazione, utilizzo della comunicazione, paragonata ad altri mercati europei?

Le ricerche dicono che gli italiani, pur vivendo una situazione economica pesante, non sono disposti a rinunciare alla qualità. Lei, come manager di un'azienda che ha fatto della qualità la sua bandiera, che cosa può dire in proposito?

Come hanno reagito le aziende del suo comparto in termini di politiche commerciali e di prodotto per fronteggiare questo scenario complesso anche a livello internazionale?



Gastone Bertozzini

L'aggiornamento professionale è determinante e dovrebbe essere una delle attività seguite più da vicino e con costanza dalle aziende.

Anche nel 2005 la grande distribuzione per fidelizzare i propri clienti ha fatto propria la formula "convenienza ogni giorno". Come hanno risposto le aziende del suo comparto a una politica di prezzi spesso molto aggressiva?

Le aziende del suo settore nel passato hanno accusato la gdo di scarsa considerazione per i casalinghi di pregio. La situazione è mutata o è tutto rimasto come un tempo?

Nota: Questo documento è parte di *Mercato&Imprese* 2006, Opinioni e prospettive dall'industria del largo consumo, allegato alla rivista *Largo Consumo* n. 02/06. Poiché si tratta di un documento per valutarne l'acquisto, non sono riportati le risposte al manager intervistato, e i dati numerici di tabelle e grafici. Il fascicolo ha un costo extracopertina, per i non abbonati di 18 euro. Per maggiori info: www.mercatoeimpreses.info

Estratto dal n. 2/2006

Pentolame antiaderente ◀

SCHEDA MERCATO

Dimensione / Trend del mercato Pentole

	a.t. nov. 2005	% var.	a.t. nov. 2004
Quantità (000 unità)			
Valore (000 euro)			
Allocazione geografica e per tipologia (% sulle vendite in quantità)			
	Area 1 - super+iper		Area 2 - super+iper
	Area 3 - super+iper		Area 4 - super+iper
Importanza dei segmenti (% sulle vendite in quantità)			
	antiaderente		acciaio+alluminio
Rank dei produttori/marche (quantità)			
1	██████████	5	██████████
2	██████████	6	██████████
3	██████████	7	██████████
4	██████████	8	██████████
		9	██████████
		10	██████████
Intensity index vol. 8,6			
Fonte: AcNielsen - anno terminante novembre 2005 - Canale: super+iper			

A suo avviso, in questo settore ci si devono attendere accorpamenti e fusioni aziendali per far assumere alle imprese dimensioni più competitive?

La produzione

Nel 2004 il valore della produzione di casalinghi in metallo è aumentato dell'1,7%, e nel 2005 si mantiene sullo stesso livello.

		2003	2004	2005	var. % '04/'03	var. % '05/'04
Produzione	000 euro					
Esportazioni	000 euro					
Esportazioni/produz.	%				-	-
Occupazione	unità					
Investimenti	000 euro					
Utilizzo impianti	%				-	-
Prezzi	%				-	-
Fonte: Anima - posateria, coltelleria, pentolame, caffettiere e vasellame in metallo						

Oggi anche nel comparto dei casalinghi appaiono concorrenti che vengono dall'Est europeo oppure dall'Oriente. Secondo lei come si deve reagire a questa situazione, che sta mettendo in crisi diversi distretti industriali italiani?

I consumi

I prezzi

Le esportazioni

Le imprese