

## ECONOMIA

Nella ditta di Arma di Taggia la quota esportazioni è salita al 47% sul fatturato totale

# Per gli arredi da barca Valdenassi export in 42 Paesi compresi gli Usa

### LETENDENZE

ENRICO FERRARI  
ARMADI TAGGIA

**A**viaggiare con il vento in poppa, giusto per utilizzare un'espressione marinara, è anche l'azienda ponentina di Emanuele Maria Valdenassi, con sede ad Arma di Taggia, che si è ritagliata uno spazio importante nel campo degli arredi esterni da barca.

Valdenassi, realtà sul mercato da 22 anni, ha un respiro sempre più internazionale: dal 2008, anno in cui la quota export pesava soltanto per il

22% sul fatturato complessivo per tre Paesi riforniti (i «vicini» Principato di Monaco, Francia e Olanda), nell'anno appena trascorso si è saliti a ben 42 nazioni, tra cui Russia e Stati Uniti, con una quota del 47 per cento. Percentuale di tutto rispetto, con una media di fornitura a 400 yacht l'anno. I Paesi che si riforniscono dalla ditta comprendono Germania, Gran Bretagna, Spagna, Portogallo, Grecia, Turchia, Egitto e Finlandia.

L'attività prosegue nonostante i limiti legati alla pandemia, come sottolinea il titolare: «Mentre i miei competitor sono costretti a ridurre l'attivo

circolante e il magazzino, io investo sul magazzino per assicurare tempi di consegna tempestivi, cosa che i cantieri apprezzano molto di questi tempi. Og-

**400**  
Yacht riforniti in media ogni anno dall'azienda di Emanuele Maria Valdenassi

gi migliaia di yacht navigano nel mondo con i miei arredi a bordo e ricevo un flusso ininterrotto di richieste da parte di

persone che mi dicono: ho visto i suoi mobili sullo yacht tal del tali che era ormeggiato a fianco al mio». Potenza del pas-saparola.

Prosegue Valdenassi: «C'è stata, fin dal 2008, una fortissima selezione nel settore dell'arredo; molte aziende, per la crisi prima e per la pandemia dopo, hanno chiuso o sono, pur formalmente ancora aperte, non in grado di assicurare forniture continuative né la presenza commerciale. Al momento ci sono enormi problemi di approvvigionamento: diversi componenti arrivano dall'Asia e a causa della penuria di container la merce viene imbarca-



Emanuele Maria Valdenassi al timone di uno yacht a Positano

ta con settimane di ritardo, per non parlare del costo dei noli marittimi».

Per la crescita commerciale riveste un ruolo importante il sito internet in italiano, francese e inglese, con foto prese a bordo, filmati, dati tecnici e modelli in 3D per i rendering, ma anche la presenza su portali nautici e la partecipazione a saloni nautici internazionali quali Cannes, Dusseldorf, Genova e Fort Lauderdale. Ancora Valde-

nassi: «Proprio per i clienti americani, con un investimento amministrativo, viene data la possibilità di ricevere una fattura in dollari e la possibilità di pagare con carta di credito a distanza senza commissioni». L'azienda ha appena investito 80 mila euro per un nuovo software gestionale che consente di gestire più velocemente un maggior numero di ordini e di aumentare le scorte di magazzino. —