

# Vitrani, arrediamo anche i mega-yacht

Fatturato stabile a quota 12 milioni. Investimenti nel Golfo e nel Far East

di NICOLA COMELLI

**TRIESTE** Hanno passato le consegne ufficialmente qualche giorno fa, comunicandolo ai dipendenti. In realtà, Guglielmo e Miranda Vitrani già da una decina d'anni hanno affidato alla figlia Alessandra la guida dell'azienda che fondarono esattamente cinquant'anni fa, nel 1960. Ed è stata proprio Alessandra che recentemente ha portato l'impresa giuliana ad esplorare un settore, quello alberghiero, che sta regalando soddisfazioni importanti. "E nel quale - anticipa lei - contiamo di rafforzarci, attraverso lo sviluppo di una nuova linea di prodotti dedicati". In più, c'è la partita che fa riferimento all'arredo di yacht e mega yacht di lusso, così come al refitting, ovvero al rimessaggio di queste unità: molte, anche alla luce della crisi, vengono riadattate dai proprietari per essere affittate e rendere così i costi d'esercizio meno impegnativi. Non più, dunque, solo arredi per navi da crociera, settore nel quale la società è attiva fin dal 1970 e che per lungo tempo ha rappresentato sostanzialmente l'unico business.

Del resto, l'esperienza del Molino Stucky, il nuovo polo alberghiero veneziano della Giudecca, arredato per intero proprio dalla Vitrani, ha dimostrato che la piccola realtà muggesana è in grado di gestire commesse anche molto impegnative sotto il profilo quantitativo. I numeri della partita sono stati imponenti: 50mila metri quadra-



La famiglia Vitrani al completo

ti complessivi arredati, per un totale di oltre 400 camere, 10 aree comuni e un centro congressi. Il tutto, per un impegno che si è tradotto in oltre 2 anni di lavoro. Nel 2009, dei 12 milioni circa di fatturato fatti segnare, il 60% proveniva dal comparto navale, mentre il restante 40 dall'hotellerie. Un rapporto facilmente influenzabile dalla singola commessa ma che tendenzialmente, da qui in avanti, vedrà le due percentuali in sostanziale pareggio, a dimostrazione del peso crescente della dimensione alberghiera.

"I nostri prodotti di fattura artigianale ci hanno permesso di im-

porci su questo mercato in decisa espansione - spiega Christian Modolo, il direttore commerciale, facendo il punto della situazione -. E siamo convinti che mantenendo elevata la qualità, anche a discapito dei grandi numeri, riusciremo a consolidare la presenza su questo importante scenario". Paesi del Golfo e Far East sono le due macroaree dove la Vitrani punta per portare a casa ordini nei prossimi mesi e nei prossimi anni, sulla scia dei considerevoli investimenti che in quelle parti del mondo si stanno susseguendo. "Nel corso del 2009, fortunatamente, non abbiamo sentito in modo particolare la crisi (il fatturato rispetto al 2008 è rimasto sostanzialmente invariato, ndr) - prosegue Modolo -. Nel 2010 abbiamo già una serie di ordini ai quali fare fronte, in particolare per quanto riguarda delle unità di Fincantieri e P&O da arredare". Semmai, il vero cruccio per l'impresa è quello di trovare nuove professionalità all'altezza da inserire alle linee di produzione, per l'indispensabile turn over.

"L'età media nella nostra realtà è tutto sommato bassa, inferiore ai 40 anni - fa notare il direttore commerciale. Tuttavia, va detto che non è facile trovare giovani preparati decisi a fare questo tipo di lavoro. Non a caso, gli ultimi assunti sono stati sostanzialmente formati al nostro interno, grazie all'affiancamento con le maestranze più esperte". Oggi, i dipendenti della Vitrani sono una cinquantina.

© RIPRODUZIONE RISERVATA