

**Il caso/1.** I piani strategici: venti nuovi store aperti nel 2016 e forte potenziamento del canale contract

# Scavolini, svolta con le forniture top

PESARO

A trainare la crescita è soprattutto il canale del retail, su cui **Scavolini** investe da oltre dieci anni in modo sistematico, con l'obiettivo di rafforzare la rete dei monomarca, sia in Italia (che vale ancora l'80% dei ricavi del gruppo), sia all'estero.

Il 2016 si è chiuso per l'azienda marchigiana di cucine con una crescita dell'8% del fatturato, che ha raggiunto i 220 milioni di euro, grazie sia al buon andamento del mercato interno, sia all'espansione della presenza internazionale. Venti i punti vendita aperti in tutto il mondo nel 2016 e un fitto programma di inaugurazioni anche per l'anno in corso, come spiega l'amministratore delegato Fabiana **Scavolini**. «Il 2017 si è aperto con il piede giusto - spiega - e i risultati dei primi due mesi confer-

## IN CIFRE

**220 milioni**

### In crescita

Fatturato del gruppo nel 2016, in crescita dell'8% rispetto all'anno precedente

**300**

### Nel mondo

Showroom all'estero di **Scavolini**, che per i prossimi mesi punta soprattutto su Usa, Cina e Russia

**80%**

### In Italia

Quota del fatturato realizzato da **Scavolini** sul mercato interno

mano il trend dell'anno scorso». Nuovi negozi sono in arrivo in Italia, ma anche all'estero: New York, Santiago del Cile, Buenos Aires, Lima, Managua, Guadalajara, Sarasota sono le metropoli interessate, oltre a città in Cina ed Europa. Il gruppo conta mille punti vendita e 110 monomarca solo in Italia, oltre a una rete di 300 showroom nel mondo.

Di pari passo con la strategia retail, precisa però l'amministratore delegato, procede anche lo sviluppo del canale contract: «È un ambito nel quale crediamo moltissimo e stiamo investendo importanti risorse - conferma Fabiana **Scavolini** -. Ne è un esempio l'apertura, nel 2015, della nostra filiale a Londra, nata per sviluppare, oltre al canale retail, proprio il mercato del contract, attraverso il dialogo con i grandi

studi di architettura internazionali che hanno sede nella capitale britannica». E nella stessa direzione lavorerà il nuovo store di 600 metri che sarà inaugurato in maggio a New York, con una struttura interamente dedicata ad architetti e progettisti.

Gli Stati Uniti sono del resto uno dei mercati che sta dando i migliori risultati al gruppo, insieme con la Cina (dove sono in programma sette inaugurazioni entro giugno), la Russia e l'Europa. Negli Usa **Scavolini** ha infatti aperto, nel 2016, negozi monomarca a Boston, Naples (Florida) e Brooklyn. Inoltre, ha chiuso importanti commesse contract per due progetti residenziali di lusso a New York (One West End e The Grand) da mille appartamenti.

**Gi.M.**