



Tremila miliardi per sedersi sulla pelle

L'esportazione copre il 50%. Più di seimila i lavoratori direttamente occupati

Tra Puglia e Basilicata, nel distretto industriale del mobile imbottito: continua così il nostro viaggio tra le realtà del lavoro italiano. Diviso fra due regioni, la Puglia e la Basilicata, nel triangolo ai cui vertici si trovano i comuni di Matera, Sant'era e Altamura, in un'area che conta poco più di 130 mila abitanti, i quali arrivano a 200 mila se si considerano anche Gravina, Acquaviva, Gioia nelle Puglie, e, in Basilicata, Ferrandina e Pisticci dove anche ci sono insediamenti legati alla produzione del divano, il distretto conta 125 aziende ed oltre 20 impegnate nell'esportazione, alle quali andrebbero aggiunte quelle legate ai trasporti che tuttavia sono insediate principalmente a Bari. Il fatturato annuo del distretto supera i 3000 miliardi, con un'export che copre

la metà esatta di quella cifra: 1.500 miliardi. Equivalente è l'ammontare degli investimenti programmati e in fase di realizzazione. Più di 6000 sono i lavoratori occupati direttamente nel settore ai quali se ne aggiungono almeno altri 10 mila che lavorano nell'indotto. I primi insediamenti industriali impegnati nella costruzione del mobile imbottito risalgono alla seconda metà degli anni Sessanta, ma è solo negli anni Ottanta che la zona conosce un vero e proprio boom con tassi d'incremento del fatturato che nelle ultimissime stagioni si attestano fra il 20 e il 30 per cento annuo, con punte anche del 40 per cento. Si pensi per esempio che nei tre poli principali la presenza di agenzie bancarie è passata dalle 22 unità del 1989 alle 37 del 1994. Le tre principali aziende della zona -

Natuzzi, Nicoletti e Calia - figurano tra i primi 50 produttori europei del settore mobili e Natuzzi - che dal 1993 è quotata in borsa a New York - detiene la leadership mondiale nella produzione del divano in cuoio, vantando più del 22% della produzione mondiale in questo settore. Anche la Nicoletti si appresta all'ingresso in Borsa a Milano. L'80 per cento della produzione, secondo i dati della Camera di commercio e dell'Unione industriali di Matera, riguarda il divano in pelle, ma l'intera filiera della produzione del salotto si sta trasferendo nel distretto: ci sono aziende per la produzione e la trasformazione del poliuretano, falegnamerie, ditte specializzate nel trattamento e nel taglio delle pelli. Recentemente ha trasferito uno stabilimento all'interno del distretto delle Murge

anche la Chateau d'Ax. D'altra parte la Natuzzi, che qui ha il suo cuore e la maggior parte del busto (una dozzina di stabilimenti), conta anche una fabbrica di poliuretano a Quagliano nella periferia di Napoli, due ceramiche a Udine in Friuli e ad Arzignano in Veneto, una fabbrica di poltrone a Quarrata in Toscana. E proprio a quest'ultima città come ai principali centri della Brianza che il distretto delle Murge ha tolto il primato italiano nella produzione del mobile imbottito. La Natuzzi vende in 15 mila punti vendita sparsi in 144 paesi del mondo e in Italia, Spagna, Portogallo, Grecia e Venezuela in 90 negozi in franchising con il marchio «Divani & Divani». Produce 430 modelli con un campionario investimenti che conta 300 articoli tra pelle, tessuto e microfibra.

Fantasia e mani per fasciare il "nulla"

Nelle terre tra Bari e Matera alla scoperta del distretto del mobile imbottito

DALL'INVIATO

DANIELE PUGLIESE

MATERA È il distretto industriale che «non è». Sia chiaro: «c'è» - non è che non esiste - ma «non è». Non è un distretto, e non è neanche esattamente industriale. Non è un distretto perché in base alla legge che riconosce determinate aree geografiche votate a una determinata produzione - la sedia in Friuli, la lana nel Pratese, il biomedicale nei dintorni di Modena - e per questo beneficiario di una serie di agevolazioni e attenzioni, il distretto del mobile imbottito non ha tutti i requisiti richiesti dalla legge. E la deroga che avrebbe consentito di aggirare l'ostacolo per favorire in quel luogo crescita e sviluppo, il famoso decreto Bersani, si è arenata in Parlamento, tanto che finora i produttori del divano e della poltrona non hanno potuto appuntarsi sulla giacca quello stemma.

Parlando di aree geografiche, per questo distretto si aggiunge un'ulteriore difficoltà, perché a differenza di altri posti a vocazione monoprodottrice, questo territorio si divide non solo tra due province, quella di Bari e quella di Matera, ma tra due regioni, la Puglia e la Basilicata, tanto che i due principali stabilimenti della più grande delle aziende del divano - l'ormai mitica Natuzzi -, si trovano a lesce divisi da una strada che più che un confine naturale è un confine politico-amministrativo. E poi, dicevamo, anche quando sarà un distretto a tutti gli effetti, non sarà pienamente, completamente, definitivamente industriale, non almeno così come ci siamo abituati a considerare le industrie moderne, perché per quanti macchinari, computer, robot, tapis roulant si possano introdurre in quegli stabilimenti, la mano dell'uomo e della donna e anche la loro fantasia hanno un ruolo determinante nella produzione di divani e poltrone e difficilmente potranno essere sostituite.

È insomma un distretto industriale che porta nella propria anima la qualità, l'essenza di uno dei materiali fondamentali con cui vengono fatti quei divani e quelle poltrone: il poliuretano espanso. Magica sostanza chimica derivata dal petrolio e dal chiacchierato fosgene che - come mi racconta Saverio Calia, titolare con il fratello Giuseppe dell'omonima ditta -, è il cuore di queste produzioni e il parto di una geniale scoperta, quella di mettere insieme l'aria. In altre parole: la solidificazione del niente.

Ovviamente intorno a questo quasi nulla o poco più che niente, anzi anche dentro di esso, c'è ben altro: il legno dei fusti, la plastica delle fasce, il filo delle cuciture o il metallo delle borchie, e soprattutto la stoffa dei rivestimenti e, più che altro, la pelle. Sì, perché il segreto del distretto industriale di Santeramo, Altamura e Matera, di quel territorio dalla splendida natura che sono le Murge, sta prima di tutto nella pelle.

Qui, trent'anni fa, o ancora solo venti, non c'era nulla, nulla che avesse la pure embrionale forma di un miracolo economico. Tutt'al più un sogno, quello di tanta povera gente abituata a vivere di una florida terra su cui si rincorrono olivi per chilometri e chilometri. Non c'era un'antica tradizione, consolidatasi nel corso del tempo, magari di laboratori artigiani che pian piano sono diventati industrie e poi aziende con fatturati vertiginosi e addirittura quotazioni alla borsa di New York. Non c'era una materia prima a disposizione in loco, lavorando la

quale e affinando le tecniche, si poteva fare il salto che è stato fatto altrove. Qui si è dovuto creare dal nulla e metterci quello che ancora sembra essere l'ingrediente principale: le mani e la fantasia. Essendo così vicino nel tempo il momento della creazione, è ovvio che il mito della genesi raccoglie molte leggende, tutte forse vere, testimoniabili e magari anche dimostrabili. Saverio Calia racconta di quando suo padre girava con la 600 multipla portando in giro sul tetto il divano che aveva costruito e che andava a vendere nei mercati di paese.

Giuseppe Nicoletti - «Peppino», come pare lo chiamino anche i suoi clienti americani - ha un altro aneddoto: «Il primo divano l'ho venduto a mia sorella, il secondo al cognato di mia sorella. Il primo successo l'ho avuto nel 1967, alla Fiera dell'Oltremare a Napoli. Non avevo neanche i soldi per pagarmi lo stand. Portai cinque divani, ognuno di una tinta diversa. I tedeschi ne avevano solo due modelli e si poteva scegliere tra tre colori: nero, marrone, testa di moro».

E poi ci sono le leggende su Pasquale Natuzzi. Dicono che l'idea gli venne in mente vedendo come gli operai della Volkswagen costruivano i sedili del Maggiolino. Si racconta che all'inizio facesse il tappezziere a Taranto, che poi sia stato a far gavetta in Brianza - questa si culla di antica tradizione del salotto - emigrando come tanta gente da questa terra. Messa l'arte da

MAGICA SOSTANZA
Il Poliuretano espanso (ossia il niente solidificato) è il cuore di tutte le produzioni

parte, insomma avendo imparato il mestiere, nel 1967 se ne torna nelle Murge e apre uno stabilimento: ha una cinquantina di operai e fra questi due bravi falegnami, Beppino Nicoletti e Liborio Vincenzo Calia. Ma il grande salto lo fa solo nel 1982.

Racconta Giuseppe Desantis, giovanissimo e brillante vicedirettore della Natuzzi: «In quell'anno - dice - gli proposero di partecipare a una fiera a Montreal. Riempì un container di divani, comprò un biglietto chiuso in classe economica per risparmiare e quando fu sul punto di partire gli dissero che non se ne faceva più di nulla. "Vado lo stesso", disse caparbio e quando arrivò a Montreal si accorse che era stato meglio così: era solo una campionaria, ci vendevano le roulotte e anche le galline. E allora lui chiese: "Dov'è New York?"».

In giro per la Grande Mela, racconta ancora Desantis, Natuzzi andò a dare un'occhiata, come ogni buon turista italiano, da Macy's. «Rimase affascinato da quell'immensa esposizione di mobili nel department store. «Mai visto niente di simile in Italia», disse. Notò però che divani in pelle ce n'erano pochi e quelli che c'erano costavano 1999 dollari. Fece due conti e vide che era un patrimonio. Allora s'intestardì per parlare con un buyer di Macy's e finché non ci riuscì non mollò la presa. Ebbe fortuna, perché ne incontrò una italiana che lo prese in simpatia e lo mise in contatto con quello che si occupava di divani. «Vi andrebbe di vendere divani made in Italy a un prezzo stracciato?», chiese Natuzzi all'americano e quello senza far tanti discorsi gli chiese: «How much dollars?». Natuzzi sparò: 699 dollari». L'affare fu fatto. Da quel vicino-lontano 1982 l'indice di penetrazione del divano in pelle negli Stati Uniti è pas-



Qui sopra e nella pagina accanto alcune fasi della lavorazione nelle aziende del «distretto dei divani»

sato dall'1 al 15 per cento e il triangolo che unisce Santeramo, Altamura e Matera, se non proprio una miniera d'oro, certo un'isola o un salvagente nel sud che annega nella disoccupazione e nel mancato sviluppo.

E qui sta un fatto difficile da spiegare: perché quell'opportunità, quell'occasione non è stata colta dai fabbricanti brianzoli, o dai mobili di Quarrata, o da industrie di più antica tradizione, sparpagliate anche in altre zone del paese? Fatto sta che la Natuzzi è arrivata, con la Luxottica di Del Vecchio, ad essere una delle due aziende italiane che compaiono sugli schermi della New York Stock Exchange a Wall Street, e che il polo del mobile imbottito di Bari e Matera è cresciuto - come mi racconta il direttore dell'Unione industriali di Matera, Giuseppe Carriero - fino a contare 125 aziende produttrici di divani o parti di essi, 20 imprese esportatrici, 6

IL VIAGGIO A NEW YORK
Il primo affare fu chiuso da Macy's alla quota di 699 dollari per divano

milie occupati diretti dai produttori 10 mila dell'indotto, con un fatturato annuo di 3 mila miliardi ed esportazioni per 1500 miliardi. Sono questi i numeri che gli industriali di Matera e Bari sbandierano per ottenere il riconoscimento di distretto industriale previsto dalla legge 317. E per reclamare investimenti pubblici soprattutto sulla rete infrastrutturale.

Dice Gianfranco Manfredi, presidente della Camera di Commercio di Matera: «Si criticano giustamente gli interventi fatti in passato dalla Cassa per il Mezzogiorno, ma talvolta ci si dimentica che quegli interventi non sono stati aggiuntivi alla gestione or-

dinaria da parte dello Stato, ma sostitutivi. Permane un'arretratezza di infrastrutture che è inferiore del 25% rispetto alla media nazionale e fino al 75% se paragonata con il nord-est».

E lamenta la beffa di quei soli 5 chilometri a quattro corsie lungo i 45 chilometri che separano Bari da Matera e sui quali, racconta Angelo Bonerba, addetto alle pubbliche relazioni della Natuzzi, riferendo solo i dati che riguardano la sua azienda, viaggiano ogni giorno 70-80 container di prodotto finito, 150 di semilavorati fra le varie imprese della zona, oltre ai 3500 dipendenti tra i vari stabilimenti.

Rincarca la dose Filippo Serafino, manager della Nicoletti: «Telefoniamo, mandiamo fax, riceviamo posta elettronica tutti i giorni dal Giappone, da Israele, dall'Argentina, ma il nostro centralino può avere solo 4 linee Isdn e per le fibre ottiche chissà quanto ancora bisognerà aspettare».

Vecchie panchette di tappezzeria

Tutto iniziò con Liborio Calia

DALL'INVIATO

MATERA Nella ditta di suo padre, la Calia Salotti Spa di Matera, fondata da Liborio Vincenzo Calia alla metà degli anni '60, Saverio Calia ha iniziato a lavorare occupandosi di colori. Sceglieva i tessuti, aggiornava i campionari ed è ovvio che lì i colori sono il pane quotidiano. Eppure, ciò che colpisce intervistandolo, sono i suoi ricordi in bianco e nero. Tira fuori dei flash che arrivano come pugni allo stomaco. Racconta dei giorni di festa quando ci si riuniva davanti al forno a legna e le nonne e le mamme facevano i pasticcini e le schiere di ragazzini che ronzavano lì intorno, giravano senza mutandine e avevano lo scroto gonfio. Si viveva di agricoltura ma come in tutte le economie domestiche bisognava anche saper cucire o battere due chiodi: ecco le prime panchette con un rivestimento da tappezzeria. Il corredo si faceva in casa, tutt'al più si andava dalla ricamatrice che stava alla porta accanto.

Specializzazione zero: non erano botteghe artigiane quelle dove si producevano i manufatti, era il retro delle case. Di suo padre dice che cominciò quasi per gioco: «Era un maestro falegname ed era cresciuto a bottega. Iniziò con quelle panchette rivestite che allora si usava mettere negli ingressi. Poi cominciarono a chiedergli di allestire negozi, di realizzare stand per le fiere e così conobbe altre realtà. Aveva solo la quinta elementare, ma aveva occhi e orecchie aperti».

Liborio Vincenzo Calia, come la maggior parte di quelli a cui la miseria ha negato i libri e la scuola, ha fatto di tutto perché i figli studiassero. Giuseppe è arrivato al diploma di ragioneria e poi ha dovuto interrompere ed è entrato nell'azienda del padre. Saverio no, ha atteso più a lungo. Non solo ha atteso di laurearsi in architettura, ma è anche stato per un po' guardandosi intorno, cercando di capire quale fosse la sua vocazione. In un modo forse diverso da quello di suo padre, anche lui ha tesolo le orecchie e aguzzato lo sguardo. Viaggia, fa le sue esperienze, forse sogna, questa volta in technicolor. «Sono entrato in azienda dalla porta di servizio - racconta - all'inizio solo annusandone il profumo ed assaporandone l'umore. È stata una crisi totale, mi sentivo come un pesce fuor d'acqua. Avevo studiato tutto quel tempo per diventare un artista estroso...». Li invece c'era la ruvida consistenza dei fusti in legno dei divani. Dinanzi a quelle sagome sostanzialmente tutte uguali, benché ognuna con una forma e un rivestimento diverso, anche la fantasia sembra inaridirsi, non sboccia come per incanto fissandosi in un foglio di carta. «Mi ci sono voluti tre anni per cominciare a schizzare qualcosa di mio», dice Calia senza tanti infingimenti. Ora quella passione ha trovato il suo equilibrio che Saverio Calia riassume così: «Insegno la qualità, e mi riferisco a una qualità di vita, che deve essere intrinseca al prodotto». E in effetti il divano è nella quotidianità delle persone, un pezzo importante di qualità della vita.

«L'equilibrio l'ho trovato progettando prodotti che siano catalogabili per fasce di prezzo. È un modo di essere propositivi restando con i piedi in terra». Questo equilibrio per Saverio Calia ha avuto dei costi. Quando gli chiedo se a 43 anni, quanti ne ha, non avrebbe voglia, anche solo sognando, di mollare tutto e fare qualcos'altro, magari l'artista estroso in una soffitta di Parigi, risponde che no, si sente realizzato, e che in mezzo a tutte quelle grane, lui fondamentalmente fa l'architetto e progetta e disegna e crea. E poi no, quei 500 dipendenti e il loro futuro sono una responsabilità pesante che non ci si può togliere come ci si toglie una scarpa. E quello inoltre era il sogno di suo padre. «L'unico rammarico - dice - è che in casa ci sto poco, non ho assolutamente tempo per me, per le mie tre figlie e per mia moglie». Sono le 20.30 quando finisce l'intervista con Saverio Calia. «Be', ora andrà a casa dalle sue figlie e da sua moglie...», gli dico congedandomi e lui risponde che sta aspettando dei venditori belgi.

D.P.

