Rassegna stampa
29 agosto 2023

CONFCOMMERCIO
LECCO
Presenti, futuro

Economia

«C'è un calo di ordini La situazione è difficile»

Lecco
Mancano gli ordini dalla Germania
Si vende meno e i prezzi aumentano

«Nella situazione economica generale vedo un autunno ancora abbastanza difficile. Per gli ordini ricevuti in precedenza, su settembre in azienda siamo abbastanza coperti. È buio pesto invece su ottobre e novembre, cosa che non è affatto normale. La sensazione tra i colleghi e soprattutto fra i clienti è di pessimismo molto forte. La famosa ripresa che doveva esserci in autunno per ora non dà segnali -. Con l'aggiunta che in Germania a mio giudizio la situazione è allarmante: di fatto gli ordini mancano».

L'analisi è di Giulio Azzoni, proprietario dell'azienda di famiglia con sede a Lecco che commercializza in Europa ricambi meccanici per l'industria. «Un collega del Centro Italia in questi giorni mi diceva che i fornitori, le case produttrici, tendono a non abbassare i prezzi perché gli utili si stanno restringendo, per cui mantenendo un prezzo di vendita alto con costi di produzione inferiore si spunta una marginalità maggiore che permette di compensare le minori vendite: si vende di meno, a prezzo maggiore e si porta a casa lo stesso risultato».

Giulio Azzoni

Le Case forti non mollano sui prezzi, ma è un cortocircuito: non calando i prezzi, sottolinea Azzoni, ma calano gli ordini e il lavoro.

Di fatto vengono premiati dal mercato coloro che per forza finanziaria hanno la possibilità di produrre per magazzino e mettere a stock, ma anche in questo caso con misura: «Non esagerano comunque con la produzione – aggiunge Azzoni - in quanto anche loro considerano che comunque i prezzi possono ancora scendere. Il leit motiv è 'se hai la merce la vendi', quindi chi ha possibilità di produrre beni ripetitivi e metterli a magazzino è vincente rispetto a quelli che dicono al cliente che gli servono 15 giorni per produrre l'ordine. Seppure magari i beni pronti fra 15 giorni costino meno, la prospettiva di quel ritardo spinge subito a rivolgersi a un altro fornitore».

Quindi le aziende forti si rafforzano e quelle deboli si penalizzano: «Oggi è tutto da fare dall'oggi al domani: quello che hai subito lo vendi e quello che non hai rappresenta una perdita. E le richieste comunque sono decisamente in calo. Non è una bella situazione. Io per scelta ho da sempre un magazzino sovradimensionato, sono tranquillo ma non sto rimpiazzando prontamente tutto. Le aziende danno disposizione ai responsabili commerciali di comprare solo l'indispensabile». **M.Del.**