

Commessa da 16 milioni per la friulana QBell

Ordine da 130mila pezzi per l'azienda di Remanzacco, che impiega 180 addetti. E nel segmento delle tv a 32 pollici si impone sui colossi Sony, Toshiba e Sharp

► REMANZACCO

Da Remanzacco all'Olimpo dei produttori di schermi e tv. QBell continua la sua scalata al mercato del settore video acquisendo una nuova commessa da ben 16 milioni di euro e facendo sua una consistente quota di mercato in Italia. Pari, nelle ultime due settimane di agosto, all'8,2% e al 7,2% del segmento delle tv 32 pollici, percentuali che valgono all'azienda friulana un piazzamento prima di colossi come Sony, Toshiba e Sharp, fermi rispettivamente al 7,8%, 3,8% e 4,2%. Sono, questi, risultati lusinghieri che promettono d'essere bissati nel corso dei prossimi mesi grazie alla maxi commessa acquisita appena lunedì: si tratta di un ordine del valore di 16 milioni di euro che prevede la realizzazione di 130 mila pezzi con consegne programmate tra i mesi di gennaio e febbraio.

A farlo sapere è il presidente di QBell, Giuliano Macripò, che dà conto della buona salute dell'azienda: «Non ci trovassimo in una difficile situazione economica, QBell potrebbe



Giuliano Macripò, presidente QBell

esprimersi ancor meglio – dichiara – e stabilizzare via via le maestranze oggi assunte a tempo determinato». Anche sul fronte occupazionale, l'impesa di Remanzacco sta infatti dicendo la sua. Dall'inizio dell'anno sono state assunte con contratti a termine ben 140 persone portando la forza lavoro da sole 40 unità alle 180 di oggi.

Grazie alla commessa per la grande distribuzione acquisita nel corso del 2012 per complessivi 14 milioni di euro e la più recente da 16 milioni, il futuro prossimo dell'azienda pare assi-

curato. Il 2012 chiuderà con 500 mila pezzi prodotti e un fatturato di circa 60 milioni di euro, «in linea – continua Macripò – con quello del 2011». Quel che aumenta, in modo esponenziale, è la quota del mercato interno che pesa, sulle vendite di QBell, per circa il 55% e nell'anno in corso è aumentata del 40%. «All'aumento del mercato interno si contrappone la diminuzione di quello europeo – precisa il presidente –. Oggi contiamo solo su un 15% di vendite in Europa», mentre il resto degli schermi, fatta salva la quota Italia, per lo più finisce sui mercati asiatici. Il segreto dell'azienda di Remanzacco? «Il cliente apprezza il vantaggioso rapporto qualità-prezzo e l'aver a disposizione una gamma di prodotti che sono avanti di 5, 6 mesi rispetto ai grandi brand – conclude Macripò –. Questo grazie alla nostra estrema flessibilità, che ci consente di vuotare il magazzino rapidamente e progettare nuovi modelli, cosa che le case più blasonate non possono permettersi».

Maura Delle Case

CRIPRODUZIONE RISERVATA

HOME | CRONACA | SPORT | ITALIA E MONDO | TEMPO LIBERO | FOTO | VIDEO | RISTORANTI | ASTE E APPALTI | ANNUNCI | CASA | LAVORO | NEGOZI | MOTORI

Sei in: Archivio > Messaggero Veneto > 2012 > 09 > 18 > QBell ha un nuovo distrib...

QBell ha un nuovo distributore per l'Italia e ordini per 14 milioni

REMANZACCO Ancora un importante risultato ottenuto da QBell spa di Remanzacco con la definizione e l'autorizzazione di un nuovo distributore per l'Italia: Cominter Spa di Vigevano. QBell grazie all'accordo acquisisce così un'altra importante quota di mercato derivato dai clienti operanti nella Grande distribuzione specializzata (Gds) a livello centrale e quindi nazionale e il suo brand si è ormai affermato come sinonimo di qualità, garanzia e convenienza. Questo importante accordo – spiega il presidente del gruppo Giuliano Macripò – ha permesso di concretizzare un nuovo ordine, con consegne programmate per l'ultimo quarter del 2012, di circa 125 mila Tv, pari a circa 14 milioni. Per noi quest'ordine è in assoluto il più importante mai gestito e ancora più se si considera che è relativo a un solo cliente. Importante anche lo sforzo che il nuovo distributore ha sostenuto dal punto di vista finanziario, visto che già in agosto ha versato poco meno di 4 milioni come acconto sulle future forniture. L'importanza dell'operazione è stata sostenuta anche da parte di alcune banche e in particolare – continua Macripò – da Cassa di Risparmio del Fvg che, in pochi giorni, è riuscita a gestire tutta la parte documentale di trasferimento dei crediti verso le nostre fabbriche in Cina. Con Veneto Banca, invece, abbiamo gestito tutte le operazioni di cambio e protezione sul dollaro tramite l'opzione "Knock In Forward Europeo – Import" per circa 5,5 milioni. Il nuovo ordine porterà a un picco produttivo, che verrà distribuito su tre turni, e assunzioni di personale per circa 180 unità. Con l'occasione invito chiunque abbia necessità o interesse a collaborare con il nostro gruppo a presentare il proprio curriculum vitae. Il personale richiesto – conclude il presidente – dovrà essere impiegato sulle linee di assemblaggio. Tutto questo è reso possibile da una fiducia reciproca nata da collaborazioni di rilievo. E credo possa essere un vanto per il Friuli e per l'economia italiana.

18 settembre 2012 | sez.

TOPIC CORRELATI

PERSONE

ENTI E SOCIETÀ

LUOGHI

I COMUNI

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	
Amaro							Andreis						Artegna				Ampezzo									
Aiello del Friuli							Aquileia						Arta Terme				Arzene									
Arba							Azzano Decimo						Aviano				Attimis									

QUOTIDIANI LOCALI

Alto Adige
 il Centro
 il Corriere delle Alpi
 il mattino di Padova
 il Piccolo
 il Tirreno
 la Città di Salerno
 la Gazzetta di Mantova
 la Gazzetta di Modena
 la Gazzetta di Reggio
 la Nuova di Venezia
 la Nuova Ferrara
 la Nuova Sardegna
 la Provincia Pavese
 la Sentinella del Canavese
 la tribuna di Treviso
 MessaggeroVeneto
 Trentino

NETWORK

Repubblica.it
 Capital
 L'espresso
 DeeJay
 Kataweb
 m2o
 Limes
 ilmiolibro
 Storiebrevi
 Micromega
 Ristoranti

FEED RSS