



OSSERVATORIO SULLE SITUAZIONI DI DIFFICOLTÀ OCCUPAZIONALE

SETTORE OCCHIALERIA

RAPPORTO DI MONITORAGGIO N. 6
NOVEMBRE – DICEMBRE 2009

Copertina provvisoria

A cura di **Sandra Simeoni**, esperta dell’Agenzia regionale del lavoro della Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia

INDICE

PRESENTAZIONE	5
1 IL DISTRETTO BELLUNESE DELL'OCCHIALERIA E IL CONTRATTO COLLETTIVO	5
2 IL QUADRO A LIVELLO NAZIONALE: LA SITUAZIONE DEI MAGGIORI PRODUTTORI.....	6
2.1 Luxottica.....	6
2.2 Safilo.....	7
2.3 Marcolin e gli altri grandi produttori.....	10
3 IL QUADRO A LIVELLO REGIONALE.....	11
3.1 La situazione degli stabilimenti Safilo.....	11
3.2 La situazione delle altre realtà produttive.....	12

PRESENTAZIONE

Il Sesto Rapporto di monitoraggio, che chiude il 2009 e si riferisce agli avvenimenti relativi ai mesi di novembre e dicembre, è organizzato in tre parti, di cui le prime due relative alla situazione del settore dell'occhialeria a livello nazionale, mentre la terza si concentra sulla dimensione regionale.

Nel primo paragrafo si evidenziano, in base agli articoli apparsi sulla stampa, lo stato attuale del distretto bellunese dell'occhialeria e le discussioni alla base del rinnovo del contratto collettivo. Nella seconda sezione si pone particolare attenzione alla situazione dei grandi gruppi produttori di occhiali: in particolare, per Luxottica, si evidenziano le modalità con cui il Gruppo sta implementando le strategie di espansione commerciale e gli investimenti dal punto di vista della comunicazione aziendale. Per Safilo, si aggiorna la situazione delle trattative col fondo di investimento olandese Hal, iniziate nei mesi precedenti: nell'ultimo bimestre dell'anno hanno visto sostanziali passi avanti, consentendo al Gruppo di superare il rischio di amministrazione straordinaria; del gruppo Marcolin si mettono in luce i risultati della gestione dei primi nove mesi dell'anno e il rinnovo di un contratto di licenza.

Per quanto riguarda la situazione delle imprese di occhialeria a livello regionale, la relazione si concentra sui lavoratori degli stabilimenti friulani della Safilo, il cui futuro dipenderà dal piano industriale triennale che Hal, il nuovo socio di maggioranza, presenterà nei prossimi mesi; intanto, alcune lavoratrici e alcuni lavoratori sono stati richiamati per prestare la propria attività negli stabilimenti veneti per alcuni mesi. Permangono le difficoltà anche di altre realtà produttive del settore, in particolare della Visottica di Nimis, interessata da un provvedimento di cassa integrazione straordinaria per cessazione di attività.

1 IL DISTRETTO BELLUNESE DELL'OCCHIALERIA E IL CONTRATTO COLLETTIVO

Nel bellunese, dove l'occhialeria rappresenta il comparto simbolo del manifatturiero, il 4 novembre le segreterie sindacali provinciali del settore si sono ritrovate per fare il punto della situazione. È emerso che la crisi dell'occhiale sembra meno drammatica di quella che ha investito altri rami del manifatturiero. Tuttavia, la difficile congiuntura ha comportato la perdita di lavoro per le categorie ritenute più fragili nel mercato del lavoro, vale a dire le donne, gli immigrati e i lavoratori precari. Per esempio, il ricorso a forme di lavoro a termine è quasi scomparso; fa eccezione Luxottica, dove tuttora rimane ampio l'utilizzo di contratti a tempo determinato che consente di far fronte ai picchi della domanda. Per quanto riguarda il contratto collettivo, gli esponenti sindacali ritengono importante superare il vecchio modello basato sui livelli, perché l'organizzazione aziendale è di fatto cambiata radicalmente (il contratto prevede livelli dal primo al sesto, ma nella pratica si utilizzano i livelli dal secondo al quarto). Viene segnalato che a breve alcune aziende bellunesi cominceranno una sperimentazione virtuale che prevede l'introduzione di nuovi parametri basati sulle capacità professionali del singolo, sulla sua capacità di occuparsi di più attività, spostandosi magari da un reparto all'altro, e sulla sua esperienza.

A dicembre, la stampa locale riporta la ricostruzione della situazione del distretto, vista da un esponente sindacale: in un articolo comparso sul Corriere delle Alpi il 3 dicembre, sostiene che l'industria bellunese del settore è basata su un sistema manifatturiero con basso valore aggiunto, che non prevede investimenti in ricerca, ma piuttosto la delocalizzazione e la flessibilità spinta della produzione; in questo contesto generale, poche aziende hanno davvero investito nel prodotto, nel processo e nei servizi. Viene proposta una classificazione delle imprese in quattro tipologie: le grandi che producono con un mix Cina/Italia; le medio-piccole che credono nel made in Italy e producono esclusivamente in Italia; le medio piccole che non credono nella tracciabilità e che sono ormai imprese commerciali che effettuano le produzioni interamente in Cina; le aziende artigiane di subfornitura. Sempre a livello generale, l'attuale debolezza del settore viene ricondotta a quella che viene definita la miopia con la quale è stata sfruttata la svalutazione della lira negli anni Novanta, a scapito di una visione strategica d'insieme, tipica di un distretto, che prevedesse il coordinamento delle aziende dal punto di vista organizzativo, produttivo, commerciale e di innovazione.

Negli ultimi mesi, continua l'articolo, molte aziende hanno cessato la propria attività e altre stanno utilizzando gli ammortizzatori sociali; le imprese che hanno chiuso erano essenzialmente terziste delle grandi aziende, ed erano nate come loro emanazione nel periodo in cui i dipendenti venivano incentivati a intraprendere iniziative imprenditoriali. Per quel che concerne l'occupazione, vengono segnalati 8.444 addetti occupati in poche grandi imprese industriali, 2.580 nella piccola industria e 630 nell'artigianato; in totale si tratta di circa 11.650 lavoratori, cioè di un valore inferiore ai 17.000 addetti che il settore contava fino a tempi recenti.

Infine, si segnala che il 16 novembre le organizzazioni sindacali e l'Anfao si sono incontrate a Treviso per definire i termini per il rinnovo del contratto dell'occhialeria. L'associazione di settore ha avanzato una serie di richieste che hanno lasciato perplessi i sindacati: fra queste, una moratoria di un anno per i contratti aziendali che per De Rigo e Luxottica scadono nel 2009; la proroga da 36 a 48 mesi dei contratti a termine, la richiesta di aumento delle ore di flessibilità, l'introduzione del pacchetto di straordinario obbligatorio; Anfao si è inoltre dimostrata perplessa nei confronti della costituzione dell'Ente bilaterale. I sindacati temono che l'atteggiamento tenuto crei interrogativi sulla volontà di rinnovare il contratto alla fine dell'anno.¹

2 IL QUADRO A LIVELLO NAZIONALE: LA SITUAZIONE DEI MAGGIORI PRODUTTORI

2.1 Luxottica

Le notizie relative al maggior produttore di occhiali riferite all'ultimo bimestre del 2009 riguardano la comunicazione on line, l'introduzione di una nuova piattaforma per ottimizzare la pianificazione e il controllo, e un accordo in esclusiva con una delle più importanti catene di grandi magazzini degli Stati Uniti per l'apertura di nuovi punti vendita.

Per quanto riguarda innanzitutto le strategie commerciali, un comunicato stampa di Luxottica del 4 dicembre annuncia la firma di un accordo con Macy's Inc, importante catena di grandi magazzini statunitense (ne ha oltre 850) per l'apertura di circa 430 punti vendita Sunglass Hut nei grandi magazzini Macy's negli Stati Uniti; l'avvio del piano è programmato nella primavera del 2010 e il completamento nella primavera del 2011. L'accordo prevede l'esclusiva: Sunglass Hut sarà il rivenditore esclusivo di occhiali da sole nei grandi magazzini Macy's, e Macy's sarà l'unica catena di grandi magazzini ad avere al proprio interno negozi Sunglass Hut. A seguito dell'accordo, il numero complessivo di negozi Sunglass Hut nei grandi magazzini Macy's raggiunge i 670. Si ricorda che la catena Sunglass Hut, la principale catena globale specializzata nel segmento sole, già nei mesi precedenti era stata rafforzata attraverso l'ingresso nel mercato delle Filippine (con un accordo con Meera Enterprise per l'apertura di otto punti vendita entro il 2010), l'espansione in Sud Africa (con la sottoscrizione dell'accordo con Edgars Department Stores per l'apertura di 24 nuovi negozi) e in Australia (grazie a un accordo con Myer, leader australiano nel settore della grande distribuzione di fascia alta, per l'apertura di 65 punti vendita). Nella vendita al dettaglio, Luxottica vanta circa 6.200 negozi in tutto il mondo, con marchi diversi: LensCrafters, Pearle Vision, Sears Opticals, Target Optical, Sunglass Hut, Optical Shop of Aspen, Ilori, O stores. Un'interessante novità su Luxottica riguarda le strategie di comunicazione on line adottate dalla multinazionale: per la prima volta, il suo portale ha ricevuto il premio Best improver nell'ambito del Webanking 2009 Italia Top 100 ed è stata nominata Best Climber europeo. Si tratta di una classifica annuale sulla comunicazione istituzionale e finanziaria delle società quotate, stilata dalla società svedese di consulenza Hallvarsson & Halvarsson, che mette in luce i siti che si contraddistinguono per trasparenza e utilizzo di best practices nella comunicazione on line. Il premio viene riconosciuto alla società che, rispetto all'anno precedente, si colloca in una posizione sensibilmente migliore: in pratica, Luxottica è avanzata di 53 posizioni, raggiungendo il decimo posto. Inoltre, il portale Intranet Retailer ha premiato il sito Sunglass Hut come uno dei migliori cento servizi di e-commerce; il premio è stato ricono-

¹ Il Corriere delle Alpi, 5 e 21 novembre 2009, 3 dicembre 2009.

sciuto ai portali capaci di reinventarsi, di generare profitto e di creare un rapporto positivo con i propri clienti, che nei periodi di crisi sono meno propensi ad acquisti on line.

All'inizio di dicembre, la stampa nazionale rende noto che Luxottica si è attivata per ottimizzare la pianificazione e il controllo a livello di gruppo e dei singoli mercati (dotandosi di una piattaforma di Epm basata su tecnologia Oracle Hyperion): è stato adottato un sistema dedicato alla pianificazione, alla consuntivazione e all'analisi dei risultati aziendali che consente di disporre di informazioni standardizzate su ogni mercato e brand e di lasciare comunque alle filiali la possibilità di gestire informazioni specifiche. In questo modo, è possibile disporre di un maggior livello di dettaglio nell'analisi dei dati di mercato per linea e per collezione e di un nuovo reporting, condiviso tra mercati e gruppo a diversi livelli di dettaglio; il nuovo sistema consente a Luxottica di migliorare la qualità del processo di pianificazione e controllo e di definire gli obiettivi in modo molto più accurato.

Infine, si segnala che negli stabilimenti bellunesi il rientro dalle ferie natalizie era previsto per il 7 gennaio, ma è stato anticipato al 4, in relazione agli ordinativi da evadere e alle attività produttive da svolgere².

2.2 Safilo

Preso atto, alla fine del mese di luglio del 2009, del mancato buon esito delle trattative avviate dalla Safilo con alcuni fondi di investimento internazionali per il loro ingresso nella compagine societaria (che avrebbe permesso di riequilibrare una posizione finanziaria particolarmente problematica e di contribuire alla ricapitalizzazione della società), la società ha avviato nuove trattative con Hal Holding, un fondo di investimento olandese, con il quale Only 3T e Safilo hanno sottoscritto un accordo vincolante di investimento, che è stato approvato dal consiglio di amministrazione di Safilo il 19 ottobre 2009.

In sintesi, i passaggi principali dell'accordo (descritti nel precedente Rapporto di monitoraggio) prevedono il lancio da parte di Hal di un'offerta sul 100% delle obbligazioni ad alto rendimento in circolazione (pari a 195 milioni di euro, con scadenza nel 2013 e rendimento al 9%) a un prezzo pari al 60% del valore nominale; il piano di ricapitalizzazione è subordinato al fatto che entro il 19 novembre venga raggiunta una percentuale di adesione pari ad almeno il 60%. Il prestito obbligazionario costituisce un rilevante scoglio per il successo della ristrutturazione societaria, come già si era evidenziato durante le trattative intercorse con gli altri fondi di investimento: le clausole dell'emissione del prestito obbligazionario prevedevano infatti un rimborso alla pari nel caso di cambiamento del controllo societario e per modificare tale clausola è necessario il voto della maggioranza assoluta. In occasione della presentazione dell'accordo, Safilo e Hal avevano comunicato di aver ottenuto la garanzia di adesione all'offerta da parte di una serie di obbligazionisti per il 38,76% del bond.

Nel caso di buon esito di questa fase preliminare, è previsto un aumento di capitale riservato di circa 13 milioni di euro, che verrà sottoscritto e versato da Hal; affinché ciò possa avvenire, è però necessario l'ottenimento da parte della Consob dell'esenzione dall'obbligo di offerta pubblica di acquisto. La terza fase prevede un ulteriore aumento di capitale offerto in opzione agli azionisti per un importo complessivo stimato di 250 milioni di euro; la quota di aumento di capitale eventualmente non sottoscritta dal mercato sarà garantita da Hal (fino a un massimo del 64,88%) e da Banca Imi e Unicredit (fino a un massimo del 35,12%). A seguito dei due aumenti di capitale, la partecipazione di Hal nel capitale della società sarà corrispondente a una percentuale compresa tra il 37,23% e il 49,99% (mentre la quota della famiglia Tabacchi si attesterà intorno al 10%). Successivamente, sono previste la ristrutturazione dell'indebitamento senior, attraverso un accordo con le principali banche finanziatrici, e la cessione di alcune catene di vendita al dettaglio. Il piano di ricapitalizzazione è subordinato, oltre che al successo dell'offerta lanciata sui bond e all'esenzione dall'obbligo dell'offerta pubblica di acquisto da parte della Consob, anche all'autorizzazione dell'Autorità Antitrust e all'approvazione degli aumenti di capitale da parte dell'assemblea degli azionisti di Safilo.

² Luxottica news e comunicati stampa disponibili sul sito della società; Il Sole 24 Ore, Il Gazzettino, Il Corriere del Veneto, Il Mattino di Padova.

Le notizie più significative degli ultimi due mesi del 2009 riguardano i risultati della gestione dei primi nove mesi della Safilo, l'esito della fase preliminare di offerta pubblica di acquisto del bond, i riscontri della Consob e della Commissione europea, le decisioni assunte dall'assemblea dei soci della Safilo, la vendita di una serie di catene retail, la proroga del finanziamento e la ristrutturazione del debito della società, il rinnovo di un contratto di licenza e la situazione del ricorso agli ammortizzatori sociali presso i diversi stabilimenti del Gruppo.

Per quanto riguarda i risultati della gestione dei primi nove mesi del 2009, si segnala che le vendite nette sono state pari a 774,7 milioni di euro (in calo del 10,5% rispetto allo stesso periodo del 2008) ed è stata registrata una perdita netta di 186,2 milioni (rispetto a un utile di 14,5 milioni di un anno prima); l'indebitamento alla fine di settembre è risultato sostanzialmente stabile, pari a 586,3 milioni. Per quanto attiene invece al terzo trimestre, i ricavi sono stati pari a 212,6 milioni (in calo del 7%) e la perdita netta consolidata di 50,1 milioni (nello stesso periodo del 2008 era stata registrata una perdita di 6,7 milioni di euro).

L'offerta pubblica di acquisto del bond ha vissuto diverse fasi: la prima scadenza per il raggiungimento del 60% di adesioni, fissata per il 19 novembre, è stata prorogata dapprima al 27 e successivamente al 30 del mese. Il procedere delle adesioni è stato infatti particolarmente difficoltoso: l'11 novembre la stampa ha reso noto che solo l'1,03% degli obbligazionisti aveva aderito all'offerta, e sommato alla precedente adesione del 38,76%, portava a un totale di circa il 40%. Alla prima scadenza fissata, la percentuale di adesioni raggiunta si era attestata poco al di sopra di tale valore; preso atto della situazione e del mancato raggiungimento del quorum, Hal ha deciso di prorogare l'offerta fino al 27 novembre, mantenendone comunque inalterate le condizioni: in particolare, il rimborso fissato al 60% del valore nominale e il raggiungimento del 60% delle obbligazioni in circolazione. In realtà, la stampa segnala che i fondi speculativi contavano su un aumento di prezzo da parte di Hal o sulla possibilità di essere fra coloro che, non avendo ceduto il titolo, avrebbero potuto beneficiare della sua rivalutazione a seguito degli aumenti di capitale. La stampa nazionale richiama quanto scrive l'editorialista del Financial Times, Paul Bett, che definisce "vandalismo societario" il comportamento di tali obbligazionisti. Tale considerazione si lega al fatto che più volte l'amministratore delegato della Safilo ha ribadito che se la ricapitalizzazione della società concordata con Hal non dovesse andare a buon fine, alla fine dell'anno la società non sarebbe in grado di onorare gli impegni assunti nei confronti delle banche finanziatrici e si avvierebbe verso una procedura di commissariamento (e quindi anche gli obbligazionisti si troverebbero in una situazione difficile).

L'offerta pubblica di acquisto ha avuto una seconda proroga, fino al 30 novembre, in ragione del fatto che alla vigilia della scadenza del 27, le adesioni avevano raggiunto circa il 43% del prestito obbligazionario in circolazione; non vengono comunque cambiate le condizioni dell'offerta. Il nuovo termine non potrà venire ulteriormente prorogato in quanto in tale data scade l'accordo di lock up siglato fra un gruppo di bond holder e Hal per la consegna in opa di un pacchetto pari al 38,76% del prestito obbligazionario in circolazione.

A questo punto, le possibilità per Safilo sono diverse, come le strategie che possono essere seguite dai soggetti dai quali dipende il suo futuro. Nel corso del mese di novembre, la stampa richiama l'attenzione anche sulla possibilità che Hal accetti il raggiungimento di un quorum più basso rispetto al 60% inizialmente previsto: sarebbe infatti sufficiente il raggiungimento della maggioranza assoluta delle obbligazioni (cioè del 50% + 1) per consentire la modifica delle clausole contrattuali che regolano la vita dell'obbligazione e impongono di rimborsare immediatamente il titolo al suo valore nominale in caso di cambio del controllo della società. In questa direzione sembra muoversi l'amministratore delegato di Safilo nelle trattative con il fondo d'investimento olandese; parallelamente, sembrano essere in corso anche trattative con i fondi di investimento che si sono impegnati a consegnare circa il 38% del bond, e che ne detengono il 54%, affinché consegnino una quota superiore a quella inizialmente concordata. È altresì possibile che altri obbligazionisti, di fronte alla possibilità di amministrazione controllata e al conseguente rischio che il valore del titolo scenda ben al di sotto del 60%, consegnino i propri titoli. Qualche analista fa inoltre notare che una quota di adesioni inferiori al previsto (50% +1 anziché 60%), comporterebbe per Hal una differenza di circa una decina di milioni di euro, e quindi non partico-

lamente significativo a fronte di un investimento previsto di 280 milioni di euro. Un'altra ipotesi ventilata è quella dell'ingresso di Luxottica.

La fase preliminare per l'avvio del piano di ristrutturazione di Safilo si è conclusa il 30 novembre, quando un comunicato stampa della società ha reso noto che il 50,99% dei detentori di obbligazioni ha aderito all'offerta e Hal ha deciso di rinunciare al raggiungimento della soglia minima del 60%, accettando le obbligazioni consegnate (il cui regolamento è previsto per il 4 dicembre 2009) e proseguendo nel piano di risanamento. È stata comunque raggiunta la quota di maggioranza del bond, che permetterà al fondo d'investimento olandese di modificare il regolamento che disciplina il. La decisione di Hal di accettare il quorum raggiunto e di non rilanciare sul prezzo delle obbligazioni ha altresì impedito la possibile speculazione sul titolo.

La prosecuzione dell'operazione di ricapitalizzazione della società risulta però ancora subordinata ad alcune condizioni: l'approvazione dell'operazione da parte dell'Antitrust, l'esenzione dall'obbligo dell'offerta pubblica di acquisto per il primo aumento di capitale da parte della Consob, la ristrutturazione del debito bancario, l'approvazione dei due aumenti di capitale da parte dell'assemblea degli azionisti.

Per quanto riguarda gli avvenimenti del mese di dicembre, si segnala che all'inizio del mese il management della società ha incontrato i principali licenziatari, che hanno dimostrato il proprio apprezzamento per l'accordo; Christian Dior sembra sarà il primo a rinnovare il proprio impegno con Safilo e potrebbero essere annunciate a breve nuove licenze.

In un comunicato della società del 4 dicembre viene annunciato che la Consob ha riconosciuto i presupposti per l'esenzione dall'opa obbligatoria e ha quindi esonerato il fondo di investimento olandese dal lancio dell'offerta pubblica di acquisto obbligatoria sul capitale di Safilo.

Una decina di giorni dopo, un'altra delle condizioni sospensive alla realizzazione dell'ingresso di Hal nel capitale di Safilo è stata sciolta: il 14 dicembre, in un comunicato aziendale, Safilo ha reso noto che la Commissione europea ha autorizzato la proposta di acquisizione di una partecipazione nella società da parte di Hal Holding. L'approvazione da parte della Commissione, che fa riferimento alle normative comunitarie in materia di concorrenza, non era scontata dal momento che Hal detiene già numerose partecipazioni in imprese operanti a livello internazionale nel campo dell'occhialeria e Safilo ha un'attività di produzione e di distribuzione operativa in 130 paesi; c'era quindi il rischio che venisse rilevata una concentrazione di imprese in grado di ostacolare il libero mercato e la libera concorrenza nello spazio economico europeo. La Commissione ha invece concluso che le sovrapposizioni tra le due realtà sono limitate e la concentrazione non è tale da ostacolare in maniera significativa la concorrenza effettiva nello spazio economico europeo o in una sua parte sostanziale, sostenendo che entrambe le realtà dovranno continuare ad affrontare un'intensa concorrenza per tutti i prodotti.

Il 15 dicembre si è tenuta l'assemblea straordinaria degli azionisti di Safilo Group (precedentemente prevista per il 24 e 30 novembre), che ha esaminato e approvato il piano di ricapitalizzazione della società e l'adozione di un nuovo statuto sociale; in particolare, sono stati approvati i due aumenti di capitale previsti dall'accordo sottoscritto da Only 3T, Safilo e Hal e approvato dal consiglio di amministrazione il 19 ottobre. Si prevede che l'esecuzione dell'aumento di capitale riservato e dell'aumento offerto in opzione ai soci avvenga nel primo trimestre del 2010. Il rilancio della società dovrebbe poi essere ratificato dall'assemblea dei nuovi soci con la nomina del nuovo consiglio di amministrazione entro marzo. Con l'ingresso del nuovo socio, la quota della famiglia Tabacchi scenderà attorno al 10% e sembra che nel nuovo consiglio di amministrazione sarà presente un solo membro della famiglia Tabacchi, Vittorio, in qualità di presidente onorario, mentre a un membro della famiglia Van der Vorm dovrebbe venir attribuito il ruolo di Presidente; l'attuale amministratore delegato, Roberto Vedovotto, verrà ricandidato. In un articolo comparso sulla stampa all'inizio di dicembre, Vittorio Tabacchi ripercorre le origini dell'attuale crisi della società, attribuendole in primo luogo al debito originato nel 2001 per l'acquisizione delle quote dei due fratelli, Dino e Giuliano, che volevano vendere la società; alcune scelte strategiche, come l'acquisizione delle catene di negozi, hanno poi aggravato la situazione, e la crisi globale in atto ha provocato ulteriori ripercussioni negative.

Alla fine di dicembre, altri aspetti definiti nell'accordo sottoscritto fra Safilo, Only 3T e Hal hanno trovato realizzazione: il 29 dicembre, in un comunicato stampa aziendale, Safilo informa di aver ceduto ad

Hal le catene di vendita al dettaglio che comprendono i negozi Loop Vision in Spagna, Just Spectacles in Australia e quelli nella Repubblica Popolare Cinese per un corrispettivo di 13,7 milioni di euro; il fatturato totale previsto per il 2009 relativo a tali attività è di circa 36 milioni di euro. Safilo mantiene le catene Solstice negli Stati Uniti (156 negozi) e, per il momento, Sunglass Island e Island Optical in Messico (59 negozi).

Nello stesso comunicato, la società rende noto inoltre che le banche hanno concesso la proroga al 30 giugno 2010 del pagamento delle rate del finanziamento in scadenza al 31 dicembre 2009 e che tutte le banche partecipanti al finanziamento denominato senior hanno approvato i contenuti dell'accordo di ristrutturazione del debito, già negoziati con Intesa Sanpaolo e Unicredit Corporate Banking, la cui efficacia è subordinata al completamento degli aumenti di capitale e all'esecuzione di un rimborso parziale dell'attuale finanziamento senior.

Oltre agli sviluppi dell'accordo di ricapitalizzazione della società, merita infine segnalare il rinnovo di un contratto di licenza e la situazione del ricorso alla cassa integrazione.

Il 10 dicembre, il Gruppo Safilo ha annunciato la sigla di un accordo di licenza globale con Tommy Hilfiger Group per il design, lo sviluppo e la distribuzione di occhiali da sole e da vista a marchio Tommy Hilfiger³ che saranno disponibili dall'autunno 2010; l'accordo ha validità fino al 2015 e prevede un'opzione per l'estensione di ulteriori 5 anni.

Il 19 novembre a Longarone si è tenuto un incontro fra azienda e sindacati, in vista della scadenza del provvedimento di cassa integrazione che riguarda circa 350 dipendenti su oltre 1.200 fino al 28 novembre. Durante l'incontro, è stato concordato che a dicembre non verrà fatto ricorso alla cassa integrazione e che all'eventuale calo di ordini verrà fatto fronte con l'utilizzo delle ferie. La stampa locale rende anche noto che presso gli stabilimenti veneti di Santa Maria di Sala, Longarone e Padova, dove sono complessivamente occupati oltre 2.700 lavoratori il ricorso alla cassa integrazione ordinaria è minimo⁴.

2.3 Marcolin e gli altri grandi produttori

Le notizie più rilevanti rese note sul Gruppo Marcolin riguardano i dati relativi alla gestione dei primi nove mesi del 2009 e il rinnovo anticipato di un contratto di licenza; per quanto riguarda gli altri grandi produttori, si fa cenno al lancio di una nuova e prestigiosa collezione di occhiali da parte del Gruppo De Rigo e all'ingresso di un nuovo professionista nello staff di Allison.

Il 10 novembre, Marcolin rende noto, attraverso un comunicato stampa, che il consiglio di amministrazione ha esaminato e approvato il resoconto intermedio di gestione del Gruppo al 30 settembre 2009. L'amministratore delegato ritiene positivi i risultati conseguiti nei primi nove mesi dell'anno, raggiunti nonostante il difficile contesto economico internazionale, e prevede ulteriori risultati positivi nell'ultima parte dell'anno, sia in termini di fatturato che di utile: ritiene cioè che il 2009 possa chiudersi con una limitata riduzione di fatturato rispetto al 2008 e con un significativo utile.

Nello specifico, il fatturato è stato di 130,9 milioni di euro (in calo del 7,5% rispetto ai 141,5 al 30 settembre del 2008) e un utile di 4,4 milioni di euro (rispetto ai 4,8 di un anno prima); la posizione finanziaria netta risulta negativa per 26,6 milioni di euro (era negativa per 29,0 al 30 settembre del 2008). Per quanto riguarda la distribuzione delle vendite per area geografica, si segnala un incremento del fatturato a livello nazionale, passato nel corso dell'ultimo anno (dal 30 settembre 2008 al 30 settembre 2009) da 26,171 milioni di euro a 27,128, e un aumento dell'incidenza percentuale del mercato italiano, cresciuta dal 18,5% al 20,7%. Il maggior mercato di riferimento del Gruppo rimane quello europeo, che assorbe il 36% delle vendite (anche se si dimostra in calo rispetto a un anno prima); il 23,9% del fatturato viene realizzato nel Nord America e la quota rimanente, pari al 19,4%, nel resto del mondo. Nel comunicato viene poi evidenziato che nel corso del mese di ottobre il Gruppo ha realizzato un fattura-

³ Il Gruppo Tommy Hilfiger ha come focus principale la creazione e la commercializzazione di collezioni di alta qualità, con linee di abbigliamento uomo, donna, bambino e denim; attraverso accordi di licenza, il Gruppo propone accessori, profumi e articoli d'arredo. La vendita avviene attraverso una vasta rete di negozi monomarca, boutique, grandi magazzini e altri canali distributivi.

⁴ Oltre ai comunicati stampa aziendali pubblicati sul sito della società, sono stati consultati i seguenti quotidiani: Corriere delle Alpi, Gazzettino, Corriere del Veneto, Messaggero, Il Sole 24 Ore, il Mattino di Padova, Repubblica.

to in aumento di circa il 10% rispetto allo stesso periodo del 2008 e che sono iniziate in modo significativo le consegne dei prodotti di alcune nuove linee.

In un comunicato stampa del 21 dicembre, Marcolin informa del rinnovo del contratto di licenza con il Gruppo Roberto Cavalli⁵ per il design, la produzione e la distribuzione a livello mondiale di occhiali da sole e montature da vista delle linee Roberto Cavalli Eyewear e Just Cavalli Eyewear, fino al 31 dicembre 2015. Cavalli è una delle licenze storiche del Gruppo Marcolin: la collaborazione fra i due gruppi è infatti nata nel 1999 e il recente rinnovo della licenza è avvenuto anticipatamente rispetto alla scadenza, che era prevista per il 31 dicembre 2010. Proprio nel 2010, ricorrerà il 40° anniversario della Maison Cavalli, in vista del quale i due gruppi stanno predisponendo un piano di sviluppo orientato a nuove possibilità di crescita.

Infine, per quanto riguarda le altre due grandi imprese produttrici di occhiali, si segnala che Allison ha comunicato sul proprio sito aziendale la nomina di un nuovo vice presidente senior delle vendite a livello mondiale, Giuseppe La Boria, cinquantunenne già direttore delle vendite Italia di Safilo e successivamente responsabile delle vendite della divisione ingrosso per Luxottica.

Il 24 novembre viene pubblicata sul sito www.eyesway.com un'intervista a Barbara De Rigo, responsabile dei marchi di proprietà di De Rigo Vision, a proposito del lancio dell'edizione limitata di occhiali da sole Lozza for Maserati, frutto di una partnership fra un marchio storico dell'occhialeria e uno tradizionale dell'auto, quello Maserati, appunto. Il debutto del modello avverrà al Mido anche se il nuovo prodotto è già in vendita in anteprima presso un prestigioso negozio milanese e verrà successivamente distribuito in 200 negozi in Italia. L'Italia sarà il fiore all'occhiello di questa nuova produzione, anche se alcuni mercati esteri dimostrano particolare interesse: in Russia e nei mercati medio-orientali, per esempio, il prestigio di Maserati è molto elevato.

3 IL QUADRO A LIVELLO REGIONALE⁶

3.1 La situazione degli stabilimenti Safilo

Per quanto riguarda gli stabilimenti friulani di Martignacco e Precenicco e i lavoratori coinvolti, si segnala, in linea generale, che il loro futuro è legato al piano industriale triennale che il nuovo socio di maggioranza di Safilo, il fondo olandese Hal, presenterà nei prossimi mesi. L'auspicio dei sindacati è che il piano si concentri anche su altre economie interne e non semplicemente sulla riduzione dei posti di lavoro, che potrebbe compromettere la sopravvivenza del sito produttivo di Martignacco; a novembre, la stampa locale rende anche noto che i dipendenti che attualmente vi lavorano denunciano il continuo trasferimento di macchinari verso la Cina.

Il 23 novembre si è tenuta un'assemblea sindacale a Precenicco, a seguito della richiesta aziendale della disponibilità di una quarantina di lavoratori da impiegare su due turni per circa tre mesi negli stabilimenti veneti di Santa Maria di Sala e di Longarone. Ai dipendenti in cassa integrazione che accettano il distacco temporaneo, l'azienda riconosce da 10 a 11 ore lavorative (rispetto alle 7-8 reali) e si fa carico delle spese di viaggio sia per quanto riguarda i mezzi che i pedaggi. La richiesta sembra avere diverse motivazioni: la necessità aziendale di eseguire in tempi brevi una commessa, il completamento di alcune fasi della lavorazione dell'occhiale, tra le quali il finissaggio e la rifinitura, il miglioramento della produzione nei due stabilimenti interessati.

In relazione alla richiesta aziendale, la stampa sottolinea il lavoro svolto dalle organizzazioni sindacali che si sono attivate con successo per evitare l'affidamento delle lavorazioni a terzisti o a lavoratori interinali, dal momento che centinaia di dipendenti degli stabilimenti di Precenicco e Martignacco sono in cassa integrazione e potrebbero essere richiamati al lavoro. L'azienda ha accolto la richiesta sinda-

⁵ Il marchio Roberto Cavalli è una delle griffe più conosciute e prestigiose della moda made in Italy; le linee di prodotto includono abbigliamento, accessori, calzature, occhiali, orologi, profumi, biancheria intima e costumi da bagno. Il Gruppo Cavalli conta circa 700 dipendenti e al 31 dicembre 2008 ha conseguito un fatturato aggregato superiore ai 224 milioni di euro.

⁶ Per la stesura della sezione relativa al contesto regionale, è stata consultata la stampa locale (Il Gazzettino e Il Messaggero Veneto) e sono stati realizzati incontri con esponenti sindacali del settore; si fa inoltre riferimento al Verbale di accordo di cassa integrazione sottoscritto da Visottica Industries.

cale di utilizzare il personale già in forza e quindi i lavoratori friulani in cassa integrazione. Inizialmente, i sindacati si erano dimostrati favorevoli a impiegare i lavoratori presso lo stabilimento localizzato in provincia di Venezia, ma erano scettici verso la possibilità di raggiungere quello bellunese, sia perché si tratterebbe per i lavoratori di affrontare quotidianamente un viaggio particolarmente impegnativo (circa 250 km al giorno), anche il considerazione delle difficoltà di trasferta in caso di neve, sia per non sostenere la politica del Gruppo che risulta orientata al trasferimento della produzione in Cina. La proposta sindacale era quella di impiegare presso lo stabilimento di Martignacco la ventina di lavoratori richiesti per Longarone: il loro inserimento presso la fabbrica friulana consentirebbe il consolidamento di alcuni reparti rimasti liberi e rafforzerebbe l'idea che lo stabilimento è necessario; inoltre, sarebbe sufficiente una decina di giorni per essere operativi. L'azienda non ha tuttavia accolto questa seconda proposta sindacale e si teme che una decisione in questa direzione confermi la volontà del gruppo di non potenziare il sito regionale.

Per quanto riguarda gli esiti dell'assemblea sindacale del 23 novembre, finalizzata appunto a verificare la disponibilità dei lavoratori ad accogliere la richiesta aziendale di distacco temporaneo presso gli stabilimenti di Longarone e Santa Maria di Sala, si sottolinea che già durante l'incontro una ventina di lavoratori ha dato la propria disponibilità, anche al trasferimento presso lo stabilimento di Longarone. In particolare, l'azienda ha stilato una lista dei 40 nomi scelti tra gli operai in base alle loro competenze, e durante l'assemblea ogni operaio ha compilato un modulo per indicare la propria disponibilità a sostituire coloro che, tra i segnalati, non dovessero accettare. Dal 1° dicembre, 18 tra lavoratori e lavoratrici hanno iniziato la propria attività presso lo stabilimento di Longarone; il 22 dicembre, la stampa informa che, a causa del maltempo, le trasferte sono state sospese fino al termine della pausa natalizia, per l'impossibilità di percorrere in sicurezza la rete stradale.

3.2 La situazione delle altre realtà produttive

Lo stabilimento Visottica di Nimis, che opera nel comparto della produzione di micro componentistica e produce componenti in metallo per occhiali rivolti ai grandi gruppi, si trova in una situazione di particolare difficoltà: dopo il ricorso alla cassa integrazione ordinaria che ha caratterizzato l'intero anno in corso, si è aperta a dicembre una procedura di cassa integrazione straordinaria.

In particolare, il 16 novembre, presso il Ministero del lavoro è stato sottoscritto l'accordo per la richiesta di cassa integrazione straordinaria per crisi aziendale per cessazione di attività presso lo stabilimento friulano. A questo proposito si richiama il fatto che la Visottica ha la sede legale e una unità produttiva a Susegana, dove lavorano 131 dei 201 dipendenti complessivi dell'azienda. La richiesta dell'ammortizzatore è conseguente al fatto che i produttori italiani di occhiali, principali clienti della società, hanno internalizzato quote di produzione precedentemente affidate all'esterno e hanno localizzato l'acquisto di componenti e semilavorati e prodotti finiti in Estremo Oriente. Per Visottica, ciò ha determinato il crollo degli ordinativi; inoltre, per quanto riguarda il futuro, non si prevedono miglioramenti, ma al contrario ulteriori contrazioni degli ordini. L'azienda ha quindi manifestato la propria decisione di cessare l'attività produttiva svolta presso lo stabilimento di Nimis, convenendo di fruire di un percorso di cassa integrazione straordinaria per cessazione di attività a partire dal 14 dicembre.

L'accordo sottoscritto prevede che i lavoratori siano sospesi gradualmente, in funzione al completamento delle attività tecniche e amministrative necessarie all'ultimazione delle lavorazioni in essere e delle attività connesse alla cessazione. Per quanto riguarda la durata, la cassa integrazione straordinaria può protrarsi per 24 mesi: più precisamente, dopo il primo anno, l'ammortizzatore è prorogabile per ulteriori dodici mesi solo nel caso di gestione positiva (ricolloccamento o mobilità) di almeno il 30% del personale. A questo proposito, si precisa che il piano di gestione degli esuberanti prevede diverse possibilità, fra le quali il ricolloccamento interno: l'azienda, entro il primo anno, si impegna a ricollocare parte del personale presso il proprio stabilimento di Susegana; darà inoltre mandato a Unimpiego, società di consulenza di Confindustria di Udine, per realizzare un programma di ricolloccamento esterno. Per quanto riguarda il contributo delle Amministrazioni locali, la Regione si è resa disponibile a inserire i lavoratori in specifici percorsi di formazione e riqualificazione professionale (all'interno delle attività

istituzionali destinate a lavoratori in cassa integrazione nell'ambito del Por Fse, Azione 17), e la Provincia di Udine, tramite il Centro per l'impiego di Tarcento, si è resa disponibile ad attivare percorso di politica attiva del lavoro a favore dei lavoratori. L'accordo prevede inoltre l'inserimento in mobilità dei lavoratori, subordinato al requisito della non opposizione, o finalizzato al ricollocamento, alla realizzazione di progetti di autoimprenditorialità o al raggiungimento dei requisiti pensionistici.

A livello locale, gli ultimi due mesi del 2009 hanno visto diversi momenti di confronto fra le amministrazioni locali e le organizzazioni sindacali: il 9 novembre si è tenuto un incontro fra i sindacati e l'Amministrazione regionale, con la presenza dell'Assessore regionale al lavoro, durante il quale è emerso l'impegno delle istituzioni per favorire il ricollocamento dei lavoratori (l'organico è prevalentemente femminile e di età compresa fra i 35 e i 40 anni, una sola donna è in età pensionabile). Inoltre, il 17 novembre i sindacati hanno incontrato l'assessore provinciale al lavoro; a livello comunale, gli esponenti sindacali hanno incontrato il Sindaco del Comune di Nimis e quello del Comune di Tarcento. Per il 12 dicembre, il Sindaco del Comune di Nimis ha convocato un consiglio comunale straordinario d'urgenza per discutere della crisi della Visottica, al quale sono stati invitati i vertici aziendali, l'Assessore regionale al lavoro, i Sindaci dei Comuni dove risiedono i lavoratori (Tarcento, Attimis, Faedis, Povoletto e Reana), le organizzazioni sindacali e i rappresentanti sindacali aziendali.

Infine, altre notizie rese note dalla stampa locale riguardano il fatto che all'avvio della cassa integrazione straordinaria è previsto che una ventina di lavoratori prosegua la propria attività per qualche settimana, al fine di esaurire le commesse; sembra poi esserci l'impegno di cercare un imprenditore in grado di avviare una nuova attività produttiva nel capannone.