

**Operare con efficacia da questo Paese (che ha importato lo scorso anno 7.500.000 metri quadrati di parquet) significa anche potersi spingere in Olanda, Francia, Germania e nelle isole britanniche**

VALE LA PENA  
**INVESTIRE**  
**IN BELGIO?**

I CENTRI URBANI PIÙ IMPORTANTI DEL BELGIO, DOVE SI TROVANO GLI SHOWROOM DI PARQUET PIÙ "AUDACI", SONO BRUXELLES, BRUGES (CAPOLUOGO DELLE FIANDRE OCCIDENTALI), GENT (CAPOLUOGO DELLE FIANDRE ORIENTALI), ANVERSA (CAPOLUOGO DELLA REGIONE OMONIMA), LOVANIO INFINE HASSELT.



GIOVANNI CARLINI,  
CORRISPONDENTE ESTERO

**A**pparentemente "semplice", il Belgio - oltre a presentarsi con tre differenti anime culturali e quindi commerciali - rispetto ad altri Paesi dell'Unione Europea non è altamente ricettivo verso le iniziative comunitarie. Nonostante ciò, rappresenta un'importante base logistica per poter operare contemporaneamente sia nell'area del Benelux sia in Germania, Francia e nelle Isole britanniche.





**INDIRIZZI UTILI**

- Ufficio di rappresentanza a Milano per la zona di Bruxelles: [bruxelles-milano@bruxelles-milano.it](mailto:bruxelles-milano@bruxelles-milano.it)
- Ufficio di rappresentanza a Milano per la Fiandra: [milan@fitagency.com](mailto:milan@fitagency.com)
- Ufficio di rappresentanza a Milano per la Vallonia: [awex.milano@tin.it](mailto:awex.milano@tin.it)
- investire a Bruxelles: <http://www.abe-bao.be/Content/Publication/PubDetails.aspx?Guid=82f0288d-5d3a-443d-8253-2cef9f5ab06e> oppure: [www.investinbrussels.com/](http://www.investinbrussels.com/)
- Il portale del settore del legno in Belgio: [www.wood-it.be](http://www.wood-it.be)
- Fedustria, federazione del settore tessile-legno e industria del mobile, che raggruppa anche imprese delle Fiandre e della Vallonia: Allée Hof-ter-Vleestdreef 5 b 1 B 1070 Bruxelles  
Tel. +32(0)2 528 58 50 - [dir@fedustria.be](mailto:dir@fedustria.be) - [www.fedustria.be](http://www.fedustria.be)

Lo spirito di questo dossier è al servizio di due domande di fondo: vale la pena investire in Belgio? E cosa rappresenta questo Paese nei possibili flussi commerciali di parquet e prodotti annessi in Europa? Per rispondere ai quesiti vanno studiati in primo luogo i traspor-

ti e la collocazione del Belgio sulle grandi arterie di comunicazione continentali. In questo modo possiamo capire se è agevole o meno introdurre o far transitare merci e prodotti da quell'area.

Il fatto che il Paese qui descritto sia collocato in una zona prevalentemente pianeggiante (non a caso per ben due conflitti mondiali le pianure del Belgio hanno rappresentato il transito preferito dei diversi eserciti da e per la Francia) esprime subito il senso strategico di questa terra. Lo abbiamo detto: operare con efficacia dal Belgio significa potersi spingere in Olanda, Francia, Germania e quindi nelle isole britanniche.

Occorre però considerare anche l'aspetto sociale della Nazione, che è divisa in tre aree diverse tra loro, che hanno anche uffici e rappresentanze a sé stanti e con politiche non necessariamente coincidenti:

- *La zona di Bruxelles.* L'ufficio di rappresentanza a Milano, che si inca-

L'ATOMIUM È UNO DEI MONUMENTI PIÙ FAMOSI DI BRUXELLES, COSTITUITO DA 9 SFERE IN ACCIAIO CHE RAPPRESENTANO UNA MOLECOLA DI CRISTALLO DI FERRO INGRANDITO PIÙ DI 150 MILIARDI DI VOLTE. VENNE COSTRUITO IN OCCASIONE DELL'EXPO '58, L'ESPOSIZIONE UNIVERSALE DI BRUXELLES DEL 1958.

**BELGIO:**

**DATI CHIAVE 2008**

Popolazione: 10.666.866  
 Inflazione: 4,5%  
 Disoccupazione: 6,9%  
 Ore di lavoro settimanali: 37,2  
 Abitazioni finite: 70.300  
 Unità abitative rinnovate: 23.300

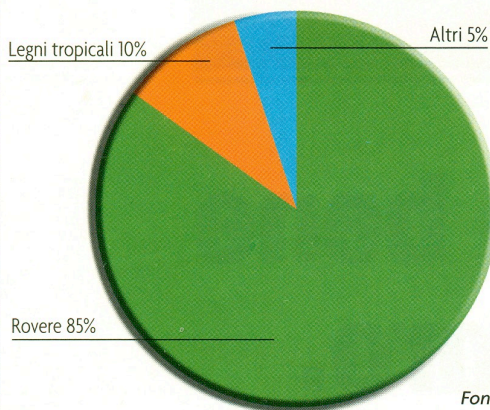




**COME ARRIVARE IN BELGIO DALL'ITALIA (ITINERARIO AUTOMOBILISTICO)**

- **Itinerario 1:** Roma - Milano - Como - San Gottardo - Lucerna - Basilea - Nancy Metz - Lussemburgo - Bruxelles (circa 1517 Km)
- **Itinerario 2:** Roma - Milano - Como - San Gottardo - Lucerna - Basilea Colonia - Liegi - Bruxelles (circa 1675 Km)
- **Itinerario 3:** Roma - Milano - Ivrea - San Bernardo - Losanna - Besançon Nancy - Metz - Lussemburgo - Bruxelles (circa 1518 Km)
- **Itinerario 4:** Roma - Milano - Aosta - Monte Bianco - Ginevra - Besançon Nancy - Metz - Lussemburgo - Bruxelles (circa 1652 Km)

**Belgio: le specie legnose più utilizzate (2008)**

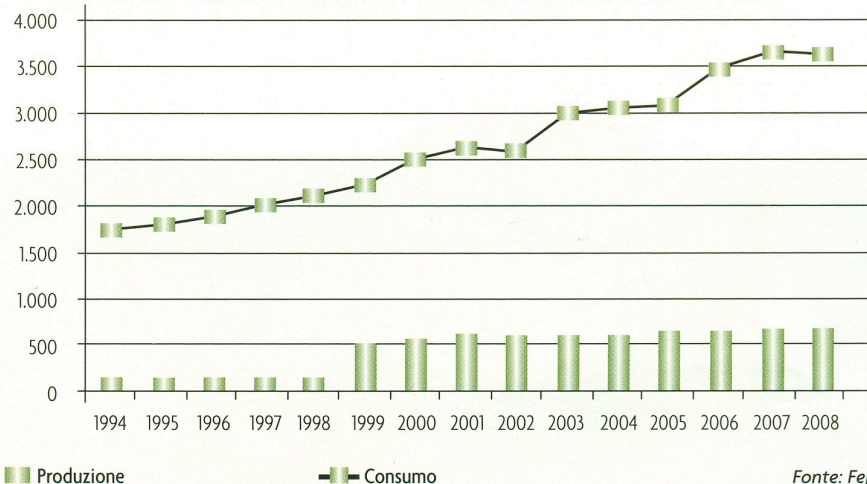


Fonte: Fep

rica solo di “spingere” i prodotti del Belgio in Italia (ma non di accogliere proposte per il loro Paese), è rintracciabile all’indirizzo mail: [bruxelles-milano@bruxelles-milano.it](mailto:bruxelles-milano@bruxelles-milano.it).

Nonostante questa loro “rigidità”, prima di ogni contatto - non solo per questo Paese, ma per tutti i mercati che puntualmente *Professional Parquet* offre ai suoi lettori - si deve sempre partire da un’agenzia che sappia indirizzare e consigliare. Il riferimento, allora, corre alla Camera di Commercio o agli Uffici economici dell’Ambasciata/Consolato. Il Belgio non rappresenta in ciò un’eccezione, per cui il passaggio presso le loro istituzioni è una tappa obbligatoria nella ricerca di interlocutore. Resta il fatto che la Pubblica Amministrazione del Belgio è un po’ più chiusa rispetto a quella tedesca, polacca o ceca, tutte particolarmente attive nel capire, ascoltare, consigliare, indirizzare. Già questo segnale è importante per chi dovesse pensare a *joint-venture* in Belgio o aprire attività in quel

**Belgio: andamento della produzione e del consumo 1994-2008**



Fonte: Fep

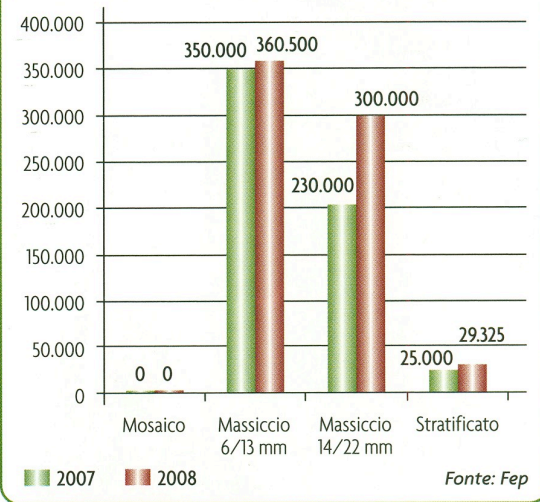


contesto, nonostante il ruolo strategico geografico già indicato.

Il consiglio da offrire ai nostri imprenditori rimane sempre quello di non andare da soli in Belgio (ma questo in realtà vale dappertutto), ma ricercare sinergie, sia con altri colleghi italiani sia con almeno uno locale.

- *Fiandre*: l'ufficio di rappresentanza a Milano è rintracciabile all'email: milan@fitagency.com.
- *Vallonia*: l'ufficio di rappresentanza a Milano è rintracciabile all'email: awex.milano@tin.it.

**Produzione di parquet in Belgio: 2007-2008**



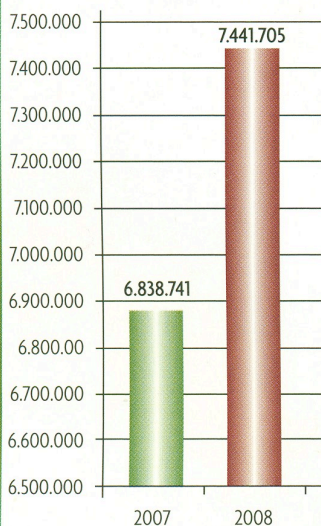
**BRUXELLES, FIANDRE E VALLONIA**

Di Bruxelles si dice che "il cuore dell'Europa batte in questa città". In realtà non si tratta soltanto di una grande città o di una semplice capitale, pur con la sua storia. La presenza di importanti sedi istituzionali a carattere europeo, come anche della Nato, ha comportato che non solo l'antico centro cittadino, ma l'intero centro urbano sia stato profondamente ristrutturato e "rinfrescato", con interi quartieri rivalutati e ricostruiti spesso da zero, per accogliere i nuovi cittadini.

Le Fiandre rappresentano la parte settentrionale del Paese, quella ricca di storia, arte e di un fortissimo richiamo turistico. Si tratta della stessa area dove il parquet è "culto", metodo e sistema di vita e dove è possibile proporre le qualità più ricercate per un pavimento in legno. I centri urbani più importanti sono visibili dalla cartina (dove si trovano gli *show-room* di parquet più "audaci"): Bruxelles, Bruges, capoluogo delle Fiandre Occidentali, Gent di quelle Orientali, Anversa, capoluogo della regione omonima, Lovanio, che governa la regione del Bramante Fiammingo, e infine Hasselt, a capo della zona di Limburgo.

Dalle Fiandre del nord si scende nella regione Vallona, a sud, che si allarga sulle Ardenne belghe. Il fatto di trovarsi in una regione collinare mal si concilia con i flussi di trasporto internazionali, ma denota sicuramente una maggiore incidenza di pavimenti in legno nelle abitazioni e uffici della zona. Ogni forma di presenza del parquet in Belgio non può che partire da questa zona, che è anche quella più disposta a spendere per capire e apprezzare.

**Importazione del 2007 e del 2008**





## LA VOCE DI FEDUSTRIA

Il consigliere Jan Dietvorst dell'associazione Fedustria (Federazione belga dell'industria tessile, del legno e del mobile) ha accettato di rispondere ad alcune domande poste da *Professional Parquet*.

### **Il Belgio è autonomo nel suo fabbisogno di parquet?**

**Jan Dietvorst:** Nel corso degli anni la produzione belga è andata diminuendo per effetto della globalizzazione. Oggi praticamente tutti i produttori e distributori locali devono per forza di cose integrare alla loro produzione un'abbondante fetta di importazione.

### **C'è sostegno istituzionale e bancario verso il settore?**

**Jan Dietvorst:** Non possiamo contare su qualche programma specifico. Noi in genere siamo a traino del comparto edilizio.

### **Come vede l'immediato futuro per il parquet in Belgio?**

**Jan Dietvorst:** È presto detto: una linea di produzione belga che si integri con quella europea (italiana, tedesca e francese) e infine cinese in quanto la Cina non rappresenta per noi solo un nemico, ma un fornitore. Curioso questo doppio ruolo che 10 anni fa era impensabile per qualsiasi operatore e oggi diventa la norma. Il mondo è cambiato!

### **Cosa si vende meglio in Belgio?**

**Jan Dietvorst:** Sicuramente lo stratificato, rispetto al massiccio, è il parquet più diffuso e popolare nel nostro Paese.

## L'INTERVISTA AL DISTRIBUTORE BELGA

L'azienda intervistata si chiama Van Looveren ([www.parketwerken.com](http://www.parketwerken.com)), chi risponde è mrs. Liesbet, responsabile di marketing della società.

Per questioni di tempo altri tre distributori di parquet belgi non sono riusciti a rispondere, li ricordiamo indicando i rispettivi siti web: [www.staquetsprl.com](http://www.staquetsprl.com), [www.diffusionmenuiserie.be](http://www.diffusionmenuiserie.be) e [www.mr-bricolage.be](http://www.mr-bricolage.be)

### **Da quanto tempo la Van Looveren è sul mercato?**

**Mrs. Liesbet:** Operiamo da 20 anni sul mercato del parquet e da 11 ci avvaliamo di diversi *showroom*, per meglio relazionarci con la clientela. Mio padre iniziò 19 anni fa nel garage di casa, quando noi figli eravamo ancora molto piccoli. Poco dopo giunsero i primi operai, quindi iniziammo a servire i primi cantieri. Dopo 17 anni mi sono messa in società con mio padre, che adesso aiuto nello sviluppo dell'impresa. Ovviamente spero di poter crescere bene e con determinazione.

### **Quanti appuntamenti avete al giorno e che orari avete?**

**Mrs. Liesbet:** Indicativamente abbiamo una media di 10 appuntamenti a settimana, per ogni *showroom* in attività sotto il nostro marchio, da realizzare a domicilio dal cliente. Siamo aperti 6 giorni la settimana, spesso solo il pomeriggio, dalle 14 alle 18. Il sabato facciamo invece orario continuato, dalle 10 del mattino alle 5 del pomeriggio.



**Qual tipo di parquet va per la maggiore e che prezzi praticate?**

**Mrs. Liesbet:** Per il 95% vendiamo il Rovere, il resto si divide tra Afrormosia, Teak e pochi altri. Non ho vendite per Ciliegio, Betulla e Frassino. Quanto ai prezzi, per il Rovere dipende dal prodotto, in linea di massima andiamo da un minimo di 17 a un massimo di 55 euro per mq. Ancora più impegnativo come prezzo è il legno esotico, che trattiamo a 60 euro al mq. Questi prezzi non includono le tasse.

**Cosa importate e cosa produce in Belgio e tra le tante produzioni qual è il fiore all'occhiello?**

**Mrs. Liesbet:** Principalmente importiamo dall'Italia, Francia, Germania e dall'Est Europa e compriamo solo prodotti di alta qualità. In Belgio abbiamo una buona produzione di Rovere, che rappresenta anche il miglior prodotto che abbiamo, con una variabilità di prezzi capace di collocarlo ai vertici.

**In Belgio il parquet è un pavimento apprezzato?**

**Mrs. Liesbet:** Non ho delle percentuali da offrire, ma so per certo che la maggior parte delle abitazioni del Belgio sono in parquet. Vorrei far presente un concetto: il pavimento in legno può essere moderno ma anche conferire agli ambienti atmosfere del tempo passato, a seconda del tipo di vernice che si utilizza. Ecco qual è il segreto di un buon parquet: la finitura.

**Se dividessimo il Belgio in aree diverse, qual sarebbe quella dove i pavimenti in parquet sono più diffusi?**

**Mrs. Liesbet:** Non me la sento di dire che la Vallonia usa più parquet delle Fiandre, perché sarebbe vero solo in parte. Forse nella prima zona c'è più "pregio", mentre nella seconda maggiore diffusione, questo sì.

**Se un operatore italiano le chiedesse di entrare in affari con lei, accetterebbe?**

**Mrs. Liesbet:** Lavoro già - e con grande soddisfazione - con un operatore italiano, Chimiver, ma il mio specifico interesse è quello di aprire contatti con chiunque desideri fare affari in Belgio nel campo del parquet, magari in altri segmenti di mercato.

**Vendete per mezzo di internet pavimenti in legno e con quali risultati?**

**Mrs. Liesbet:** Abbiamo iniziato a operare con l'uso del web diversi anni fa e dobbiamo riconoscere che ha rappresentato un successo. Indubbiamente è una nuova forma di commercio, da mantenere in vita per aumentare i contatti con i clienti. Le *newsletter* sono lo strumento principale che utilizziamo per attirare l'attenzione verso il nostro sito, da cui poi raccogliamo le diverse richieste ■

**Belgio: i numeri del parquet**

|                                  | 2008                     | 2007                     | 08/07   |
|----------------------------------|--------------------------|--------------------------|---------|
| <b>Totale produzione parquet</b> | 614.075 m <sup>2</sup>   | 605.000 m <sup>2</sup>   | +1,50%  |
| Lamparquet massiccio (6-13 mm)   | 360.500 m <sup>2</sup>   | 350.000 m <sup>2</sup>   | +3,00%  |
| Parquet massiccio (14-22 mm)     | 300.000 m <sup>2</sup>   | 230.000 m <sup>2</sup>   | -2,50%  |
| Parquet multistrato              | 29.325 m <sup>2</sup>    | 25.000 m <sup>2</sup>    | +17,30% |
| <b>Totale importazioni</b>       | 7.441.705 m <sup>2</sup> | 6.838.741 m <sup>2</sup> | +8,82%  |
| <b>Totale esportazioni</b>       | 4.340.780 m <sup>2</sup> | 3.737.361 m <sup>2</sup> | +16,15% |
| <b>Totale consumo parquet</b>    | 3.715.000 m <sup>2</sup> | 3.706.380 m <sup>2</sup> | +0,23%  |
| <b>Produzione pro capite</b>     | 0,06 m <sup>2</sup>      | 0,06 m <sup>2</sup>      | =       |
| <b>Consumo pro capite</b>        | 0,35 m <sup>2</sup>      | 0,35 m <sup>2</sup>      | =       |

Fonte: Fep