

# Shopping di casa per IteMa: acquisisce la Schoch di Ranica

## Accessori per tessitura

Continua lo shopping per IteMa, la società di Colzate, fornitrice di soluzioni avanzate per la tessitura, inclusi telai all'avanguardia, ricambi e servizi integrati, alla ricerca in questa fase di opportunità legate a lavorazioni di eccellenza.

Spesso la multinazionale del meccanotessile ha guardato in prima battuta in Bergamasca per le sue acquisizioni e così ha fatto anche stavolta, annun-

ciando di aver firmato ieri un accordo per il controllo del Gruppo Schoch di Ranica. IteMa acquisirà l'80% delle quote del capitale sociale, mentre il restante 20% resterà nelle mani della famiglia Schoch.

Oltre al quartier generale in Bergamasca, Schoch, che ha superato il secolo di vita (è stata fondata a Ranica nel 1907) ha una sede strategica per il mondo asiatico in India, ed è un'azienda leader nella fornitura di accessori per le macchine per la tessitura, come pettini e altri componenti.

L'operazione si inserisce nell'ambito del «progetto Galaxy», lanciato da IteMa nel 2017 con l'obiettivo di integrare, attraverso iniziative di diversificazione trasversali alla filiera del meccanotessile, competenze e risorse chiave nello sviluppo di componenti del telaio per la tessitura.

Nel giro di neanche due anni, dopo l'acquisizione di quote di maggioranza di Lamiflex di Ponte Nossola avvenuta nel 2017



L'a. d. di IteMa Carlo Rogora in mezzo ai fratelli Carlo e Matteo Schoch

e il recente accordo siglato con Ptmt (ex Panter) di Gandino, «l'accordo siglato con il gruppo Schoch - spiega la società - rappresenta un nuovo importante passo per lo sviluppo sinergico di accessori chiave delle macchine per la tessitura IteMa oltre che un significativo potenziamento della copertura commerciale dei prodotti Schoch».

Le formalità dell'operazione saranno perfezionate entro la fine di settembre.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

# Salone di Genova al via con il vento in poppa

## «Il 2019 ci dà fiducia»

**Nautica.** La kermesse ha aperto in un momento felice per il settore: 968 gli espositori e mille imbarcazioni. La fiducia delle 12 bergamasche: «Periodo brillante»

NOSTRO SERVIZIO  
**LUCA CUNI**  
GENOVA

Sulla cresta dell'onda per un'edizione numero 59 che si annuncia di successo, sia nei numeri che, si auspica di riflesso, nel business per le aziende nautiche tra le quali figurano 12 bergamasche agguerrite. Si è aperto il Salone Internazionale Nautico di Genova fino al 24 settembre, inaugurato dalla ministra dei Trasporti Paola De Micheli, crocevia delle rotte mondiali della nautica che conta, successivamente in affanno nelle annate dell'oblio recessivo 2009-2013, fino poi a riemergere, riconquistando la sua collocazione mondiale.

### Numeri da record

Numeri alla mano, quello di Genova, rimane il Salone più visitato del Mediterraneo con circa 180 mila visitatori attesi, 968 espositori (poco meno del 50% provenienti dall'estero), oltre mille imbarcazioni, 200 mila metri quadri di area espositiva dei quali 100 mila in acqua. «Il settore è in salute e i

numeri sono positivi da quattro anni - ha rimarcato Saverio Cecchi, numero uno di Ucina (Confindustria Nautica) -, con un trend positivo in primis per le imbarcazioni a motore e superyacht con un +8,9% del valore aggiunto e dell'1,9% degli addetti della filiera nell'ultimo triennio. Del resto numeri alla mano, l'Italia è leader nella produzione di superyacht, con il 46% del business mondiale».

Il pianeta della nautica pare rappresentare sempre più una delle leve strategiche nazionali come volano occupazionale con oltre 183 mila addetti e la Lombardia vera «locomotiva» con 2 miliardi e 208 milioni di euro di valore aggiunto.

«La Bergamasca si conferma un'eccellenza - spiega Luciano Paissoni, a.d. di Foresti&Suardi di Predore e consigliere di Ucina -: nel 2018 siamo infatti al sesto posto nazionale con 6.600 addetti, seppur si tratti di un territorio privo di sbocco al mare e annotiamo il quarto anno di segno più a due cifre del fatturato complessivo del settore, pari a 4,27 miliardi di euro, con un 10,3% sul 2017 e

con un 2019 che si annuncia brillante». «L'escalation delle aziende bergamasche, dai cantieristi agli accessoristi ha un unico comun denominatore - spiega Paissoni -: la ricerca maniacale di prodotti che rappresentino il meglio del made in Italy sui fronti della qualità, funzionalità e design, del «bello e ben fatto» che richiede investimenti e che il mercato globale pare apprezza sempre».

### La carica orobica

Dodici le aziende che hanno scelto di ormeggiare a Genova, tra cui due i costruttori di scafi, Rio Yachts di Chiuduno e Sessa International di Civate al Piano. Quindi il plotone di accessoristi e componentisti: Aemme Colori di Ranica, Besenzoni di Sarnico, Foresti&Suardi di Predore, Italviglia di Grumello del Monte, Italian Propellers di Telgate, LTF di Antegnate, S.G.Nautica Scaburri di Palosco, Rymyc di Parre, Onlyfor di Novello di Pontirolo Nuovo (con nuova sede a La Maddalena in Sardegna) e infine Monteisola Corde, che seppur con sede a Corte Franca



Uno scorcio dei modelli ormeggiati durante il primo giorno del Salone Nautico di Genova. FOTO ANSA

(Brescia), ha radici storiche nell'area del Sebino. Ha al contrario disertato il Salone di casa Ferretti Group e quindi Riva di Sarnico, con il Gruppo romagnolo battente bandiera cinese pronto a sbarcare in Borsa a fine ottobre, che ancora una volta ha trascurato Genova a favore di Cannes, dove fino al 15 settembre ha schierato un'«armata» di 26 imbarcazioni con novità mondiali e Montecarlo in calendario dal 25 al 28 settembre. Forfait, secondo Ferretti Group, da ricondurre a strategie commerciali, oltre alla lunga disputa tra Ucina (che organizza Genova) e l'associazione alternativa Nautica Italiana, di cui Ferretti fa parte.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### Reazioni all'annuncio

## Ferretti group va in Borsa? Ok per la filiera

Il Salone è una grande festa del mare anche se qualche dubbio rimane sulla complessità di far coesistere tre grandi eventi fieristici dedicati alla nautica nel Mediterraneo nel giro di un mese: Cannes, Genova e Montecarlo. Per Ucina, le vetrine possono coesistere, ma l'assenza di un Gruppo mondiale porta bandiera del Made in Italy come Ferretti Group e quindi del brand Riva

concede un briciolo di amarezza. E sullo sbarco in Borsa interviene Luciano Paissoni, consigliere di Ucina: «In questi anni il management Ferretti sotto la guida di Alberto Galassi ha dimostrato capacità più che evidenti, con risultati sia sul fronte delle performance economiche che dei prodotti di qualità presentati al mercato. C'è curiosità, ma credo che si tratti di una soluzione che darà futuro e prospettive per il gruppo e che di riflesso offrirà opportunità anche alla filiera». Trend di crescita che per Ferretti prosegue dal 2014, con ricavi passati dai 309 milioni del 2014 ai 609 del 2018. L.C.U.

# Prima stella dopo soli 3 mesi per Da Vittorio a Shanghai

## L'investitura Michelin

A soli tre mesi dalla sua inaugurazione, il ristorante Da Vittorio Shanghai, 75 coperti, i clienti possono gustare alcuni piatti simbolo della famiglia Cerea, come i paccheri alla Vittorio, oppure scoprire un'offerta variegata, dove la carta studiata dagli executive chefs Chicco e Bobo Cerea è realizzata con sapienza da Stefano Bacchelli, supportato da un team giovane e affiatato. Anche la cantina del ristorante rispecchia la volontà di esportare l'eccellenza vitivinicola italiana nel mondo: tra le circa 500 etichette disponibili, non mancano la Francia-corta, l'Amarone della Valpolicella, il Barolo e il Brunello di Montalcino.

Un traguardo importantissimo per la brigata guidata da Ste-

fano Bacchelli - già executive chef del Da Vittorio a Saint Moritz - che testimonia come la filosofia di cucina firmata Cerea soddisfa le aspettative dei palati più esigenti.

La famiglia Cerea festeggia con tutto lo staff in terra cinese l'inserimento nella guida gastronomica più prestigiosa del mondo: «Conquistare la stella in così poco tempo - dichiara per tutti Francesco Cerea - è motivo per noi di grande felicità. Deci-

dere di aprirci all'Oriente è stata una scelta coraggiosa, ma coerente col desiderio di portare nel mondo la nostra idea di cucina e ospitalità. Stefano Bacchelli col direttore Enrico Guarnieri e i ragazzi del team sono riusciti a tradurre il tutto in piatti e servizio d'eccellenza. Siamo orgogliosi di questo risultato».

Da Vittorio Shanghai è stato per lungo tempo un sogno nel cassetto per gli eredi di Vittorio Cerea, diventato realtà l'8 giu-

gno di quest'anno, quando è stato ufficialmente aperto il ristorante. Al Da Vittorio Shanghai, 75 coperti, i clienti possono gustare alcuni piatti simbolo della famiglia Cerea, come i paccheri alla Vittorio, oppure scoprire un'offerta variegata, dove la carta studiata dagli executive chefs Chicco e Bobo Cerea è realizzata con sapienza da Stefano Bacchelli, supportato da un team giovane e affiatato. Anche la cantina del ristorante rispecchia la volontà di esportare l'eccellenza vitivinicola italiana nel mondo: tra le circa 500 etichette disponibili, non mancano la Francia-corta, l'Amarone della Valpolicella, il Barolo e il Brunello di Montalcino.

Roberto Vitali



Una sala del ristorante Da Vittorio Shanghai fresco della prima stella