

LA RASSEGNA/1. Archiviata l'esperienza a Brescia, la Biennale delle macchine e accessori per il tessile rilancia dalla Bassa

Fimast, nuova sfida da Montichiari

Al Centro Fiera del Garda, dal 17 al 20 settembre, la terza edizione: in vetrina novanta espositori Natali: opportunità per le imprese

Magda Biglia

Fimast, vetrina internazionale delle macchine e accessori per il settore tessile (riservata agli operatori e con un occhio di riguardo rivolto in modo particolare al mondo delle calzifici), si «sposta» e rilancia.

ARCHIVIATA l'esperienza a «Brixia Expo», il prossimo appuntamento è fissato al Centro Fiera del Garda di Montichiari dal 17 al 20 settembre, con la regia della Principepad presieduta da Gianpaolo Natali, società che ha già in portafoglio «Dentro Casa Design» e «Hosp & Food» oltre rassegne da «ricollocare»: contatti sono avviati con i vertici della sede espositiva della Bassa, impegnati a loro volta a definire

il futuro della struttura con il supporto dell'Amministrazione comunale, che figura tra gli azionisti della società di gestione con la Provincia. «È nostra intenzione dare un respiro più ampio al Centro Fiera», assicura Angelo Ferrari, consigliere comunale a Montichiari con delega per il polo espositivo che, nel breve periodo, darà spazio a Progetto Casa (20-22 e 26-28 settembre).

LA BIENNALE Fimast (giunta alla terza edizione) si presenta con numeri definiti «importanti»: 90 espositori provenienti complessivamente da 12 Paesi, il 30% in più del 2012; 1.500 operatori accreditati da 45 Stati, non solo europei ma dall'America, dall'Asia, dall'Australia. «Non abbiamo patrocinio, proponiamo un allesti-

mento uguale per tutti ed elegante, in acciaio e tessuto: vogliamo fare della rassegna un appuntamento di nicchia, offrendo alle imprese nuove opportunità», sottolinea Natali (è anche leader di Fimast). Il comparto legato al mondo delle calze soffre ma il 2013, come spiegato da Fabiana Colosio (della Cesare Colosio spa di Rezzato), si chiude alla pari; il 90% del business è sviluppato oltre confine.

SEGNALI incoraggianti pure per i produttori di calze da donna, per la prima volta rappresentati a Montichiari dal Centro Servizi Calza di Castel Goffredo (Mn) che riunisce sigle mantovane e del Bresciano ed è presieduto da William Gambetti: il volume d'affari delle aziende specializzate in questo ambito ammonta a 1,5 miliardi di euro ma, dal Duemila, il distretto vede ridimensionato in modo non indifferente il «peso» a livello europeo e mondiale. «È difficile fornire dati precisi, molti hanno delocalizzato», dice Gambetti. Al tavolo dei relatori, in



Da sinistra Gambetti, Ferrari, Natali, Cornali e Pezzotti al Centro Fiera

occasione della presentazione di Fimast 2014 anche Gianluigi Cornali di SG Electronics srl e Fabrizio Pezzotti di Sunrise, entrambe di Mazzano: la prima fornisce assistenza tecnica, la seconda alleata della taiwanese Da Kong Enterprise Co.Ltd per il mercato occidentale.

PROTAGONISTA in fiera sarà pure la Mil Meccanotessile Internazionale srl del gruppo Lonati di Brescia, testimonianza di

un primo «riavvicinamento» con il colosso del settore, in precedenza assente. Nel programma della rassegna, tra l'altro, convegni e workshop: il 19 obiettivo puntato sui finanziamenti alle aziende e sul programma «Horizon 2020» con Patrizia Toia (eurodeputato del Pd), Francesco Bettoni (leader Cdc di Brescia), Ilaria Bonetti (di Innovhub) e Marco Citterio (presidente Comitato Fimast). ●

LOPERAZIONE. Ceduto il controllo della srl

«Zinco Service»: il 60% del capitale a Gimeco Impianti

Ubiali: «Una scelta per espandere l'azienda nei mercati. E crescere»

Zinco Service srl di Brescia, attiva nel settore dei servizi della zincatura a caldo, passa sotto il controllo della Gimeco Impianti srl di Trezzano Rosa (Mi) tra i principali costruttori di zincerie in Italia. Fondata nel 1976 da Ermes Moroni, la società milanese vanta un fatturato di 25 milioni di euro l'anno e un business sviluppato in 40 Paesi nel mondo.



Mario Ubiali di Zinco Service

L'operazione, perfezionata all'inizio di settembre, si concretizza nella cessione del 60% della Zinco Service (2,29 mln il volume d'affari, considerate anche la controllata nordamericana Zinco Technologies Inc. e la «cassaforte» della proprietà intellettuale Zinco License Global Inc., coinvolte a loro volta nella «partita»). Per la famiglia Ubiali - che mantiene il 40% - la scelta ha come obiettivo l'espansione dell'azienda «nei nuovi mercati, in particolare di Russia, Nord Africa, Medio Oriente e Cina». Inoltre, rientrerebbe nel piano strategico di lungo periodo che permetterà la crescita e gli investimenti necessari per vincere sfide sempre più competitive. «Questo passaggio proietta la Zinco Service in un'altra dimensione - spiega Mario Ubiali, che con il nuovo assetto azionario manterrà la carica di amministratore delegato della srl - Negli anni abbiamo costruito un marchio caratterizzato da velocità, visione e innovazione. Un valore che oggi ci viene riconosciuto. Ora dovremo coniugare le nostre doti con una logica più ampia e su un terreno senza confine. Siamo pronti a esprimere l'eccellenza bresciana a livello mondiale».

Sulla stessa lunghezza d'onda Ermes Moroni, amministratore delegato e direttore generale di Gimeco Impianti. L'acquisizione di Zinco Service costituisce «un tassello importante di una strategia che vede il gruppo fortemente motivato a consolidare la leadership nel settore di riferimento - spiega Moroni - Non si tratta di semplice customer care, ma di una pagina nuova fatta di formazione avanzata, process management, servizi continuativi, revamping flessibile e personalizzato». Un potenziamento reciproco, dunque, che da un lato consentirà all'azienda di Brescia di operare pienamente sui contesti internazionali, dall'altro permetterà a Gimeco di affinare un'ampia gamma di servizi di progettazione, costruzione e diagnostica a tutti i livelli. Zinco Service manterrà la sede operativa nel capoluogo della provincia dove affonda le radici e continuerà a sviluppare i progetti di ricerca in cui è impegnata, senza dimenticare le sinergie in atto: come quelle con l'Università Cattolica e con la Loggia per contribuire alla riqualificazione del chilometro della bellezza, in pieno centro cittadino. ● **A.D.E.S.S.**

LA RASSEGNA/2. Contratto milionario tra imprese di Italia, Russia e Cile

«Airet» supera i confini e fa decollare il business

Francesco Di Chiara

Si chiamerà «Aquila.32»: sarà il nuovo aereo per passeggeri costruito grazie al contratto firmato a Montichiari, nell'ambito di «Airet», da tre aziende partner provenienti da Italia (Redam Progetti), Russia (Sibner) e Cile (Enaer).

Una sinergia cui si accompagna un business del valore «di 350-400 milioni di euro», spiega Emanuele Rimini, presidente di Airet Exhibitions srl che organizza la terza edizio-

ne della rassegna internazionale ricca di occasioni di «b2b» dedicata alle imprese ad alta tecnologia attive nei comparti aeronautico, aerospaziale e collegati. L'affare definitivo «non è l'unico e ciò testimonia la validità della scelta compiuta con questa nuova impostazione della manifestazione», aggiunge Rimini.

Il Park Resort Corte Francesco di Montichiari «si è rivelato il luogo adatto per incontri tra le varie delegazioni, provenienti da Russia, Serbia, Repubblica Cecca, Cile e Tunisia»,

spiega ancora il leader di Airet Exhibitions srl. La manifestazione - oggi è la giornata conclusiva - come già emerso, guardando all'anno prossimo prospetta una grande evento di portata mondiale puntando anche sull'aeroporto «Gabriele D'Annunzio» e sul Centro Fiera del Garda. Un'idea che sembra aver riscosso il plauso del ministro dei Trasporti Maurizio Lupi, intervenuto nella serata di gala che ha di fatto segnato l'avvio di Airet. Già nei prossimi giorni Emanuele Rimini si incontrerà con



Le delegazioni russa, cilena e italiana firmatarie del progetto Aquila32

la Giunta di Montichiari, guidata dal sindaco Mario Fraccaro, per delineare il piano di sviluppo per il 2015.

Tra i contratti internazionali siglati, sempre a Montichiari, vanno registrati quello tra Russia (Aerosila e Irkut) e Italia (Ili) - per un nuovo gene-

ratore a turbina per aereo (10 milioni di euro) - e quello tra la tunisina Fast ed il Centro Software di Bologna per l'utilizzo di un software speciale a supporto del Paese Nord africano nella produzione di componenti aeronautici. ●

NELLE FABBRICHE. Mandato dalle assemblee

Foma, verso l'accordo per il nuovo integrativo

A breve è attesa la firma per la sede di Bedizzole Alumecc, la Fiom all'attacco sulle condizioni per Rudiano

Concluse le assemblee, ottenuto il mandato dai lavoratori, è prevista a breve la firma tra proprietà, Fiom e Rsu dell'accordo per il nuovo integrativo allo stabilimento di Bedizzole della Foma (100 dipendenti): valido per il triennio 2014 - 2016, dal punto di vista economico prospetta un nuovo premio di risultato di 800 euro a regime (di cui 300 in parte fissa, il resto in parte variabile), un incremento del superminimo di 15 euro mensili per tredici mensilità e una Tana tantum di 200 euro.

Nella Bassa va registrata la decisa presa di posizione della Fiom in vista della prosecuzione del confronto con la Alumecc srl: la società, come confermato durante un incontro ai rappresentanti delle maestranze, intende rilevare definitivamente il ramo d'azienda

(che ora ha in affitto) della ALU-M.E.C. spa di Rudiano in liquidazione e fallimento, posto in vendita partendo da 5,17 milioni di euro. A breve è prevista la pubblicazione del bando di gara da parte del curatore Giovanni Rizzardi. La srl, che ha la prelazione e in carico 117 addetti (fino a fine mese alle prese con la Cigs) è pronta all'operazione in presenza di un accordo sindacale per il quale pone alcune condizioni, che però non vengono condivise dai metalmeccanici Cgil viste le incertezze «in tema di diritti sia per gli occupati, che per eventuali nuovi assunti. Il nostro obiettivo - sottolinea Paolo Franzoni, funzionario della Fiom provinciale - è di salvaguardare tutti i lavoratori, anche sulla base delle intese già sottoscritte». Dario Costabile, della segreteria Uilm di Brescia, a sua volta impegnato nella partita spiega che l'impegno e la discussione sono «finalizzati a tutelare l'intera forza lavoro». ●

L'AGGREGAZIONE

Gardalatte: è ok l'intesa con Montirone

È divenuta esecutiva a pieno titolo la fusione per incorporazione tra Gardalatte di Lonato e il Caseificio Sociale di Montirone, due fra le principali realtà del comparto lattiero-caseario bresciano.

A conclusione del processo di aggregazione, deliberato già lo scorso mese di gennaio, l'assemblea ha ratificato l'ingresso nel Cda di Gardalatte di due nuovi componenti espressione della cooperativa di Montirone, ovvero Giuseppe Modonesi e Mauro Toninelli. Quest'ultimo è stato in seguito nominato vice-presidente e amplia la squadra dei vice che vede già protagonisti Fausto Comaglio e Marco Baresi; insieme affiancano il presidente, Walter Giacomelli, nella gestione del nuovo soggetto.

L'unione fra le due imprese territoriali ha portato alla creazione della prima cooperativa di settore a livello provinciale, con un fatturato stimato in 60 milioni di euro. ● **C.A.**

LA SEMESTRALE

«Passadore» l'utile accelera a 10,799 mln

Banca Passadore & C. - presente anche a Brescia - archivia il primo semestre 2014 con un utile netto di 10,799 milioni di euro, in crescita del 53% su base annua: il progresso - spiega una nota - «è da attribuire, oltre che allo sviluppo operativo, anche a proventi non ricorrenti derivanti dal realizzo di plusvalenze a valere sul portafoglio titoli di proprietà», costituito soprattutto da obbligazioni del debito pubblico.

I finanziamenti alla clientela salgono a 1,4 miliardi di euro (+15%), il rapporto sofferenze nette/impieghi si riduce da 0,62% allo 0,56% confermandosi tra i più bassi nel contesto di riferimento. La raccolta diretta si attesta a 1,87 miliardi (+15%). Il nuovo indice di bilancio stabilito da «Basilea 3» e atto a misurare la solidità e la stabilità patrimoniale, denominato «CET1 (Common Equity Tier 1) ratio», al 30 giugno scorso è pari al 13%, «tra i più alti del sistema». ●

Dal 1967

Stanga & C

Cilindri Oleodinamici

Siamo in grado di realizzare cilindri con qualsiasi alesaggio e caratteristica e di qualsiasi diametro, con una corsa di 1 mm

<p>CILINDRI SALDATI</p>	<p>CILINDRI ISO-TPN PER TUTTI GLI USI</p>	<p>CILINDRI CORSA BREVE STAMPAGGIO</p>	<p>CILINDRI TELESOPICI MAX 100 BAR</p>
--------------------------------	--	---	---

Bedizzole (BS) - Via Gavardina 30 Traversa 1°
Tel. :+39 0306871348 - FAX: +39 0306870018
info@stanganc.it