

Comelit a Oriocenter, la domotica spiegata ai ragazzi

Dal 14 al 20 settembre l'azienda di Rovetta protagonista nello spazio Green Expo Point

Cuochi, giornata in risaia e concorso per il miglior risotto

Lunedì 7 settembre il quarto Trofeo Salera alla Cascina La Reale di Garlasco (Pv)

Scame si rafforza in Francia. Acquisito il controllo di Sobem N.G

L'azienda di Parre salita al 61,5% del capitale dello storico marchio che produce quadri elettrici ed è leader nel mercato transalpino

E intanto il titolo vola in Borsa

Balzo in Borsa di Italcementi dopo l'annuncio di ieri del passaggio in mani tedesche. Dopo non essere riuscita a fare prezzo nelle primissime fasi di seduta, piazza un progresso del 49,39% a quota 9,86 euro per azione, proiettandosi verso i 10,6 euro fissati per l'Opa dei tedeschi di Heidelberg. Sospesa Italmobiliare, la holding della famiglia Pesenti, che segna un teorico +36,56%. In evidenza tutto il comparto dei cementiferi, con Buzzi a +6,1% e Cementir a +11,41%.

La famiglia Pesenti ha raggiunto un accordo con HeidelbergCement per cedere il 45% della società a 1,67 miliardi di euro e l'operazione sarà realizzata entro il 2016. A seguire, HeidelbergCement, che ha ottenuto da un consorzio di banche un prestito ponte da 4,4 miliardi, lancerà un'opa obbligatoria sull'intero capitale di Italcementi al prezzo di 10,60 euro per azione, che incorpora un premio del 70,6% per gli azionisti. L'intesa darà vita al secondo operatore al mondo nel cemento in termini di capacità produttiva, il primo in termini di vendite nel settore degli aggregati e il terzo nel calcestruzzo.

**La reazione dei sindacati:
«Anche il Governo chieda
garanzie sul piano**

industriale»

Preoccupazione a Bergamo e a livello nazionale per la vendita di Italcementi alla tedesca Heidelberg

Giocattoli, casalinghi, riscaldamento. Rodeschini in prima fila da 80 anni

da sinistra: Riccardo Galati, Gianandrea Lecco, Ivan, Marina e Barbara Rodeschini

Ve li ricordate i “chiodini”? Le capocchie colorate da infilare su una tavoletta bianca creando infiniti disegni. La Quercetti, che li ha inventati e continua a produrli, ora anche nella versione pixel per riprodurre l’effetto fotografia, ha realizzato una speciale e personalissima edizione per gli ottant’anni della Figli di Pietro Rodeschini, che ora, debitamente composta puntino dopo puntino, campeggia all’ingresso della sede di Gorle.

Non poteva che essere un gioco a rappresentare il traguardo dell’azienda, che alla vendita all’ingrosso dei giocattoli deve la metà del proprio fatturato e con il grande showroom pieno di tutti i possibili balocchi, molti in esclusiva, è capace di lasciare a bocca aperta i bambini di ogni età.



Il “compleanno” è stato il 20 luglio. Ottant’anni esatti da quando, nel 1935, i giovanissimi fratelli Rodeschini fondavano la società che portava avanti in Valle Imagna l’attività ambulante dei genitori prematuramente scomparsi, vendendo nei mercati ferramenta,

casalinghi e articoli di legno.

Da allora di passi ne sono stati fatti, seguendo e spesso anticipando l’evoluzione sempre più veloce del commercio. Cambiamenti di scenario anche repentini che, se hanno spiazzato tanti, non hanno mai trovato impreparata la compagine bergamasca. Oggi la Figli di Pietro Rodeschini Spa è forte di 35mila referenze tra casalinghi, ferramenta e giocattoli e si colloca nella “top five” nazionale delle aziende di distribuzione di giocattoli. È inoltre attiva nel settore energetico, anch’esso ramo storico dell’attività, che dalla fornitura di combustibili è passata man mano agli impianti (dal teleriscaldamento in giù) e ai servizi di manutenzione, con un forte plus dato dalle certificazioni.

L’azienda ha chiuso il 2014 con un fatturato di 30 milioni, in crescita (addirittura del 27% per i casalinghi). Circa 2 milioni sono generati dalla ferramenta, 2,5 dai servizi di riscaldamento e condizionamento, il restante è suddiviso tra giocattoli (60%) e casalinghi. Anche le prospettive per il 2015 sono positive e parlano di un +6% nel primo semestre.

«Un settore in ampliamento è quello della ferramenta – evidenzia il presidente Ivan Rodeschini – sul quale abbiamo investito con nuove referenze e nuovo personale, compreso un agente di vendita che sta espandendo il mercato nel Nord Est con possibili sbocchi oltreconfine».



E dopo essere stata tra i pionieri degli acquisti in Cina (la prima missione è del 1982) non poteva mancare l'approdo, ormai da tre anni, nel retail on line, comprese le flash sales, le vendite a tempo, dal trend in forte crescita. La Rodeschini lavora oggi con colossi del calibro di Amazon. «Al canale on line cerchiamo di destinare prodotti appositamente selezionati – precisa il presidente – diversi da quelli dei negozi, che restano la nostra maggiore fetta di mercato, così da tutelarne l'offerta». «Il web è un settore schizofrenico, è difficile fare programmi e capire cosa funzionerà e per quanto tempo – aggiunge Riccardo Galati, che ha fatto il suo ingresso nell'azienda di famiglia nel 2012, mentre il padre Roberto è vicepresidente -. La nostra forza sta nell'assortimento e nella logistica, oggi che tutti cercano di non fare più magazzino, comprese le stesse aziende produttrici». «Avere un articolo e consegnarlo nel più breve tempo possibile è oro, soprattutto nel giocattolo», gli fa eco Gianandrea Lecco, che con Marina Rodeschini completa la quarta generazione impegnata in azienda. E di logistica la società s'intende, con cash and carry di 10mila metri quadrati gestito con il sistema della radiofrequenza.

La Figli di Pietro Rodeschini dà lavoro a 73 persone, 50 dipendenti e 23 in outsourcing. Con loro ed alcuni fornitori celebrerà il traguardo degli ottant'anni il prossimo 13 settembre al ristorante Da Vittorio di Brusaporto.

- [Figli di Pietro Rodeschini – Le tappe dell'azienda](#)
-

Birra, vino e bevande: i fusti nati a Bergamo alla conquista del mondo

Monouso e riciclabili piacciono all'industria delle bibite e della birra. Ora la PolyKeg di Grassobbio che li produce è pronta ad aprire impianti in Belgio, Nord America e Australia

ElettriCittà, il settore elettrico ha trovato la carica giusta

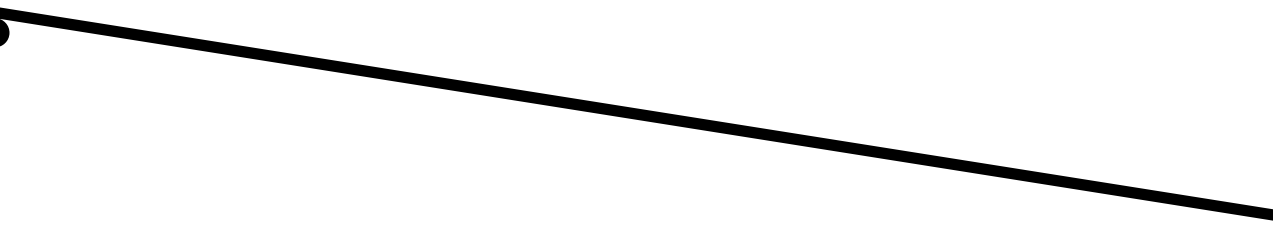
In crescita espositori e visitatori alla rassegna promossa da Barcella Elettroforniture

Commercio, i benemeriti e le attività storiche premiati dall'Ascom

«Imprenditori che in questi decenni hanno saputo far crescere le loro imprese, inserendole in mercati sempre più competitivi e globali e sui quali il nostro sistema confida per superare la pesantissima crisi attuale». Questa la motivazione con la quale l'Ascom ha premiato tre personalità benemerite del commercio nel corso dell'assemblea 2015, quella dedicata ai 70 anni di vita dell'associazione.

Le medaglie d'argento sono andate a Guido Barcella della [Barcella Elettroforniture spa di Azzano San Paolo](#), Piergiorgio Salvi della società di distribuzione alimentare [Fratelli Salvi srl di Gorle](#) e a Mario Lameri della [Lanzagomma Snc di Bergamo](#).

Come di consueto, l'Ascom ha anche consegnato una targa di riconoscimento ai negozi storici che hanno fatto il proprio ingresso nell'elenco regionale nel 2014: [Hosteria del Vapore di Carobbio degli Angeli \(1870\)](#), [Ristorante Trattoria Ca' Sabì di Palazzago \(1913\)](#) e [Macelleria Cazzaniga di Canonica d'Adda \(1918\)](#).



Questi i benemeriti premiati negli anni dall'Ascom

- Giovanni Cacciolo Molica – Orobica Pesca
- Maurizio Pradella – Cidia Centro distribuzione alimentare
- Marino Lazzarini – Lazzarini Dolciumi
- Dino Rota – Quattroerre
- Italo Poma – Mario Poma Ferramenta
- Andrea Betti – Betti e C. srl
- Ugo Corno – DIF Spa

- Guido Barcella – Barcella Elettoforniture spa
- Piergiorgio Salvi – Fratelli Salvi srl
- Mario Lameri – Lanza Gomma Snc di Bergamo

I negozi storici

In Bergamasca sono 95 i locali, negozi e ristoranti che fanno rivivere le tradizioni del commercio e con esse l'identità dei nostri luoghi e della città inseriti nell'apposito elenco regionale: tre insegne storiche di tradizione; 27 tra locali e negozi storici (16 in città e 11 in provincia) e 65 storiche attività (11 in città e 54 in provincia).

Elettroforniture Barcella, la crescita continua

La storia della Barcella Elettoforniture inizia negli anni del boom economico, quando Oreste Barcella decide di aprire in via Camozzi a Bergamo un negozio specializzato nella vendita di materiale elettrico ed elettrodomestici. Con la corsa a frigoriferi, lavatrici e dei primissimi televisori degli anni Sessanta, quando gli elettrodomestici rappresentano l'inconfondibile segno di un benessere economico mai raggiunto prima, l'attività si trasferisce in via Don Luigi Palazzolo, all'angolo con via Calvi.

Negli anni Ottanta, in un mercato completamente cambiato, Barcella decide di abbandonare la vendita di elettrodomestici per concentrarsi sulla fornitura di materiale elettrico, assecondando un settore sempre in fermento e vitale come

l'edilizia, oltre ad imprese artigiane e installatori.

Guido Barcella entra nell'azienda fondata dal padre nel 1990, imprimendo presto una vera e propria svolta, dalla logistica alla distribuzione. Barcella diventa un marchio di riferimento per il settore, pronto ad aprire punti vendita non solo in provincia – il primo a Gazzaniga – ma in tutta la Lombardia. Oggi Barcella Elettroforniture è una realtà



affermata in tutto il Nord Italia, con ben 23 punti vendita in Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna, dove con le due imminenti aperture a Bologna e Reggio Emilia – con un investimento di un milione e mezzo di euro – l'azienda arriva a coprire l'intera regione.

Nonostante la crisi dell'edilizia, l'impresa non ha mai smesso di investire e i bilanci positivi confermano la lungimiranza dell'aver colto in anticipo le nuove opportunità del mercato elettrico: «I settori emergenti sono senza dubbio quelli delle fonti rinnovabili, dal fotovoltaico all'eolico, e in generale il risparmio energetico, con lampade a led che ormai stanno soppiantando quelle tradizionali – spiega Guido Barcella -. La domotica prende sempre più piede e senz'altro in futuro la mobilità sarà sempre più elettrica, motivo per cui siamo pronti a supportare l'installazione di nuove colonnine per ricaricare le batterie delle auto ibride nel territorio».

Anche il mercato per rendere più sicure imprese, negozi e case non conosce crisi: «L'installazione di dispositivi antintrusione e videocontrollo è sempre più richiesta». In oltre sessant'anni di storia la Barcella Elettroforniture ha superato a testa alta crolli di mercato e crisi di settore, a partire dall'edilizia residenziale, tanto da riuscire a

segnare in un periodo congiunturale difficile una crescita del 7% del fatturato nei primi quattro mesi di quest'anno. La società, che oggi conta 200 dipendenti, deve il suo successo anche alla gestione della logistica, con consegne in tempi record: «Il quartiere generale di Azzano San Paolo conta su una superficie di 11mila metri quadri con 14 magazzini verticali con un transelevatore e macchine per il taglio rapido dei cavi – continua Barcella -. Se riceviamo un ordine alle 19, siamo in grado di garantire la consegna in qualsiasi nostro punto vendita alle 8 del mattino successivo, in poco più di 12 ore, grazie ai continui investimenti in informatizzazione e all'organizzazione del lavoro su due turni per la preparazione notturna dei materiali». Tra gli obiettivi futuri dell'azienda, l'apertura di nuovi punti vendita per consolidare la presenza di Barcella Elettroforniture soprattutto in Lombardia e in Veneto.