

# Le maniglie Reguitti passano al colosso SchlegelGiesse

La storica spa di Agnosine ora venderà prodotti in 80 Paesi. Confermati tutti i dipendenti e i manager



La sede. Il quartier generale Reguitti a Agnosine

## Acquisizione

**AGNOSINE.** Le maniglie Reguitti aprono la porta al mercato internazionale dei serramenti. La storica azienda di Agnosine, specializzata nella produzione di maniglie di alta qualità per porte e finestre e complementi d'arredo coordinati venduti con i marchi Reguitti, Tropex Design e Jatec, è stata infatti acquisita da SchlegelGiesse, divisione internazionale di Tyman plc, multinazionale quotata alla borsa di Londra che fornisce prodotti tecnologicamente innovativi e di elevata qualità per porte e finestre.

La Spa valsabbina - attiva dal 1975 e conosciuta per lo sviluppo di una delle gamme più vaste e complete del settore, con più di 120 diversi modelli di maniglie per oltre 25.000 prodotti finiti - entra così in una nuova era, e si affaccia ad un mercato nuovo e decisamente molto più esteso. SchlegelGiesse vende infatti le proprie soluzioni integrate di hardware e guarnizioni in oltre 80 Paesi: ha stabilimenti produttivi, oltre che in Italia, anche nel Regno Unito, Germania, Cina, Brasile e Australia e sedi commerciali e logistiche in Argentina, Francia, Grecia, India, Spagna, Turchia ed Emirati Arabi.

«L'operazione, definita alla fine dell'agosto scorso e relativa a tutte e tre le entità legali riconducibili a Reguitti Spa, ci consente di portare avanti la nostra strategia di one-stop solution estendendo il portfolio di soluzioni hardware SchlegelGiesse a finestre, porte interne e porte d'ingresso in legno, alluminio e PVC», spiega il general manager di SchlegelGiesse Emanuele Belloni che sottolinea come l'acquisizione permetta di offrire ai clienti di

nuove opportunità integrate per il comparto del serramento, eccezion fatta per il cristallo e il vetro.

**I numeri.** Sotto il profilo economico i primi risultati di questo nuovo scenario internazionale per Reguitti sembrerebbero già vedersi. Sebbene per avere i numeri nero su bianco si dovrà attendere ancora un mesetto (essendo Tyman plc quotata, le bocche degli addetti ai lavori resteranno cucite sino al momento in cui verranno resi noti i dati ufficiali), le previsioni sul 2018 sono incoraggianti. La Reguitti chiuderà l'esercizio (che peraltro Belloni non stenta a definire come «a luci ed ombre») con una crescita del 6% sull'anno precedente, che aveva visto la Spa valsabbina fatturare poco più di 8,2 milioni di euro, di cui 4,6 milioni realizzati nel mercato interno.

**Il passaggio ad agosto.** L'acquisizione di fine agosto, precisa ancora il general manager di SchlegelGiesse, ha sancito l'uscita dalla società bresciana della proprietà (la presidenza era affidata a Claudia Reguitti) mentre ha visto il mantenimento di tutto il personale, middle management compreso: la Reguitti impiega una cinquantina di dipendenti diretti più una quindicina di lavoratori interinali, per un totale di 66 collaboratori.

Tra i prodotti forse più noti dell'azienda valsabbina vale la pena di ricordare la maniglia con protezione antibatterica Antigerma, particolarmente utilizzata in edifici pubblici e sanitari. // **A. DES.**

## Chiari (terziario Aib): aggregarsi unico modo per restare sul mercato



**BRESCIA.** «Il distretto bresciano delle maniglie, a partire dagli anni 2000 ha subito una forte ristrutturazione, complice la concorrenza asiatica e la dimensione troppo piccola delle aziende produttrici». A spiegarlo è Paolo Chiari, presidente del settore Terziario di Aib. «Ad oggi i produttori di maniglie del distretto bresciano sono una quindicina per un fatturato aggregato di meno di 50 milioni di euro. Anche se non mancano alcune realtà più strutturate, il numero medio di dipendenti per azienda è di 10-15 unità, un «nanismo» che

confligge in maniera evidente con la dimensione del mercato che ormai è diventata mondiale. L'aggregazione tra operatori è un fenomeno ineludibile. Reguitti stessa, ora oggetto di acquisizione, è stata protagonista qualche anno fa di una serie di acquisizioni in Italia (Tropex Design) e all'estero (Jado)». Secondo Paolo Chiari l'aggregazione è «l'unica chance che le nostre maniglie hanno per poter sperare di avere ancora un ruolo sul mercato. La dimensione è diventata ormai un fattore determinante per poter attrarre i grossi buyer o distributori internazionali».