



## PATTERN

L	Speciale 93ª edizione Pitti Uomo	MF fashion	martedì 9 gennaio 2018
---	----------------------------------	------------	------------------------

Alleanze

## Pattern, insieme a Roscini, vuole essere leader della modellistica

La società, a cui fa capo il marchio Esemplare, vuole raggiungere un turnover di oltre 30 milioni nel 2018. Nei piani, l'idea di passare da pmi ad azienda media, leader di mercato. **Barbara Rodeschini**

Innovazione e formazione sono le chiavi che riflettono il percorso intrapreso da **Pattern**, la società specializzata in progettazione e produzione di capi per prime linee che fa capo a **Franco Martorella** e **Fulvio Botto** da 26,5 milioni di euro che punta a chiudere il 2017 a quota 29 milioni di euro. Entrata a far parte a novembre 2016 del progetto **Elite** di Borsa italiana, **Pattern** guarda al futuro con la consapevolezza di essere tra le società più interessanti del comparto come ha confermato l'inserimento della sua case history nell'ultimo volume firmato da **Massimo Mascini**. *La chiave per crescere. Storie di innovazione e formazione d'impresa.* «Il 2017 è stato un anno formativo su diversi fronti: abbiamo ricevuto un finanziamento di 100 mila euro da **Fondimpresa** per potenziare la formazione legata all'innovazione del Cad 3D e siamo entrati nel vivo del business legato all'affitto del ramo d'azienda di **Studio Roscini** che ci porterà a creare il polo indipendente di modellistica per le prime linee uomo e donna livello internazionale», ha spiegato a **MFF**, il direttore generale **Luca Sburlati**,



Due giacche Esemplare

«Il biennio 2018/2019 ci vedrà invece impegnati nel raccogliere i frutti di questo processo trasformandoci di fatto da pmi a media azienda italiana leader di

mercato. Alla base del successo di **Pattern** c'è la costante esigenza di guardare avanti nel segno dell'innovazione tecnologica legata alla progettazione e alla produzione». A **Pitti immagine uomo** la società porta **Esemplare**, il marchio di outwear entrato a far parte del gruppo nel 2014, che si prepara a potenziare la sua presenza negli Usa grazie alla partnership con **Saks Fifth avenue**. Nell'acquisizione l'azienda aveva posto l'obiettivo di raggiungere un turnover di 5 milioni di euro nell'arco di un triennio. «Non siamo lontani da questa meta, tenendo conto che in questi anni abbiamo rifocalizzato l'etichetta, che non è più total look ma solo outwear, e l'abbiamo portata nei mercati più interessanti dal Giappone alla Corea passando per le country di lingua tedesca e naturalmente l'Italia. Da novembre poi abbiamo accelerato in Usa grazie al co-branding con **Saks** che oggi ci vede in 14 punti vendita, tra cui New York, Los Angeles e Honolulu, ma l'obiettivo è aumentare la nostra profondità già con l'estivo quando questo progetto si allargherà a nove modelli con cui puntiamo a raggiungere oltre 20 location sul territorio americano», ha concluso **Sburlati**. (riproduzione riservata)

