



► 01 Maggio 2016 - 60605

FIERE IH+HS

MARTELLATO



IMICHELE ALBERTIN,
sales export manager



ceria e stampi in silicone, vanta una gamma di settemila prodotti - molti dei quali in pronta consegna e personalizzabili - destinati sia agli appassionati della pasticceria casalinga, sia ai professionisti del settore Horeca: il 70% di essi, realizzati grazie alla collaborazione di 30 addetti, vanno all'estero. "Siamo presenti in tutto il mondo: tra i principali mercati evidenziamo Russia, Francia, Paesi arabi e Stati Uniti", ci dice **Michele Albertin**, sales export manager dell'azienda di Vigonza (PD). "Tra le molte novità presentate nei giorni della kermesse, "notevole successo hanno avuto la *Mini Meltingchoc*, praticità scioglitrice pensata per cioccolato (ma non solo), e lettere e numeri dedicati al cake design". (Con circa 18 milioni di euro di fatturato

è un centinaio di dipendenti, **Guardini** realizza a Volpiano (TO) stampi da forno, che, nel 2015, ha esportato per il 60% del totale prodotto (in aumento rispetto all'anno precedente). "La Francia al primo posto seguita da tutti i paesi europei, Russia, Turchia, area del Mediterraneo e stati emergenti dell'est": sono questi i principali sbocchi secondo **Alessandro Vicario**, export manager, e **Nadia Bisio**, communication manager dell'azienda piemontese. Che aggiungono: "Siamo iniziando a operare e puntiamo ad espanderci negli Stati Uniti e in Cina, mercati difficili per ragioni diverse: uno troppo maturo, l'altro troppo immaturo. Abbiamo però avuto modo di testare come siano pronti ad un'apertura nei

confronti di un marchio della tradizione made in Italy come il nostro".

Ecco perché per l'impresa, quella di Chicago è una fiera di fatto nuova, dove torna a esporre dopo una decina d'anni di assenza. Qui il management ha deciso di portare un'ampia gamma di prodotti, svariati materiali antiaderenti e numerosi colori, oltre a una vasta scelta di forme.

Tra di esse, ne spiccavano alcune tipiche del mercato statunitense, "il segno tangibile della nostra flessibilità e disponibilità ad adattarci alle esigenze dei diversi contesti nazionali, con le loro specifiche richieste e peculiarità".

QUALITÀ CHE FA SCUOLA

È **Rocco Igor Biscaglia**, amministra-

GUARDINI



INADIA BISIO,
communication manager



BISVA



ROCCO IGOR BISCAGLIA,
amministratore



tore della lucana **Bisva** - che destina all'estero l'85% della sua produzione - a descriverci i prodotti presentati a Chicago: "La nostra azienda realizza direttamente l'intera gamma di confezionatrici sottovuoto per uso domestico o professionale a marchio *Sico Kitchenware*® in Italia. Disponiamo infatti di reparti per lo stampaggio di materie plastiche, per la produzione di pompe e trasformatori e di altri componenti, al fine di garantire alla qualità e massime prestazioni delle confezionatrici. Vasta è l'offerta di buste professionali ad elevato spessore e di accessori per conservare sottovuoto". Presente alle più importanti fiere di settore Horeca, sia italiane che straniere, l'impresa di Tito (PZ) esporta tra l'altro in Svizzera, Svezia, UK, Belgio, Francia, Repubblica Ceca, Slovacchia, UAE, Au-

stralia, Filippine, Israele, Spagna, Finlandia, Danimarca, Olanda, etc. Design curato nei dettagli, mono-doppia-tripla saldatura, alti livelli di vuoto, pompe veloci, sistema di chiusura magnetico brevettato, un innovativo filtro per proteggere la pompa, uso continuo ed intensivo sia per la linea domestica che professionale: questi i punti di forza dei prodotti di Bisva secondo Biscaglia. **Edda Rigamonti**, co-amministratore di **Rigamonti Pietro & Figli**, ci racconta a sua volta qualcosa della presenza dell'azienda di famiglia in America, dove presentava tra l'altro la nuova *Mandolina PerFetta*: con 2,2 milioni di euro di fatturato (media degli ultimi 5 anni), 14 dipendenti, e il 30% della produzione di utensili da cucina destinata all'estero, sono "Stati Uniti, Rus-

sia, Nord Africa, Grecia, Spagna e Francia i mercati top per il nostro export, mentre qualità, funzionalità e la garanzia del made in Italy sono gli atout che offriamo ai nostri clienti".

Sono **Gianmarco Sirtoli**, direttore generale, **Karin Mioli**, marketing manager e **Cosimo Perrone**, direttore produzione, ad accoglierci nello stand di **Pavoni**, 20 milioni di euro di fatturato e 65 collaboratori. "Esportiamo il 70% del nostro prodotto - ci dicono - con Europa, Medioriente e Far East come approdi più importanti". Tra le novità presentate dall'azienda bergamasca in America, gli accessori della linea *Pavonidea*, tra cui il set di ciottoli *Atollo* di *Viviana Degrandi* - che si è aggiudicato il *Concept Design Award 2015* e il *Red Dot Award the*

RIGAMONTI PIETRO & FIGLI



EDDA RIGAMONTI,
co-amministratore



PAVONI



KARIN MIOLI,
marketing manager



best of the best - e Snake, un doccino per lavelli sempre della medesima designer. Per la tavola, invece, è stata presentata la linea Sweetable, all'insegna del romanticismo. "I nostri punti di forza? Innovazione, design, customizzazione di progetti e, consentitecelo, l'alta reputazione di cui la nostra azienda gode in Italia e nel mondo".

SE SON ROSE...

A Chicago abbiamo poi incontrato **Mattia Melocchi**, proprietario e amministratore unico di **Macom**, società milanese con un fatturato di 8,8 milioni di euro, 4 collaboratori e una percentuale di export ancora piccola ma destinata, nelle aspettative dell'imprenditore, a crescere nel tempo, anche grazie a

MESCOLIX Mescolatore universale, presentato alla fiera. "Con questo nuovo prodotto da noi ideato con brevetto internazionale contiamo di conquistare diversi mercati esteri, dopo aver puntato sempre a quello domestico, dove il nostro sforzo, premiato da una continua crescita, è sempre stato quello di introdurre articoli nuovi, di nicchia, smart e innovativi".

Con 30 collaboratori e una quota di export pari al 65%, la lombarda **Snips** esporta soprattutto in Francia, Germania e Middle East.

Qui a Chicago sono state presentate la centrifuga *Spin and Serve* e il *Salad Keeper*, le ultime realizzazioni di un'azienda nata nel 1973 con "le ormai leggendarie forbici Snips, quelle che 'tagliano tutto tranne le dita'", ci dice **Raf-**



MACOM



SNIPS



RAFFAELE PIACENZA,
managing director (a destra)



Raffaele Piacenza, managing director. "Da quel giorno, e da quell'idea tutta italiana, la gamma dei nostri prodotti è cresciuta ininterrottamente puntando, senza soluzione di continuità, su made in Italy, alta tecnologia, design ricercato ed innovativo".

L'export area manager **Deborah Vanni** di **TVS**, realtà marchigiana nata nel 1967 in costante crescita, specializzata in pentole antiaderenti, ci dice che il 65% della loro produzione va oltre i confini nazionali. Crescono molto gli Stati Uniti ma vanno benissimo anche Cina, Russia, Germania, quattro mercati dove sono presenti filiali dell'azienda. "Sono quattro le nuove linee che presentiamo in questi giorni: *Mito*,

Origine e *Splendida*, progettate per combinare l'induzione con tre nuovi rivestimenti interni, e *Vinci*, una gamma dalla straordinaria resistenza", conclude la nostra interlocutrice.

Da questa rassegna di alcuni operatori italiani presenti all'IH+HS emerge chiaramente l'importanza per molti di essi dei mercati stranieri, cresciuta nel tempo a motivo delle grosse difficoltà che ha attraversato a lungo quello interno, al netto di incoraggianti segnali di ripresa registrati nell'ultimo anno.

L'appuntamento è per la prossima edizione dell'International Home + Housewares Show di Chicago, in cartello dal 18 al 21 marzo 2017.



TVS



DEBORAH VANNI,
export area manager (a sinistra)



CASA & REGALO

TAVOLA • CUCINA • PORCELLANE • CRISTALLI • OGGETTISTICA

ANNO 59 - NUMERO 605 - APRILE/MAGGIO 2016

In caso di mancato recapito inviare al CMP di Milano Rosario per la restituzione al mittente. Prezzo pagamento resi.



Il pensatore di pentole.

Fantasia, buone idee, prodotti democratici. Eugenio Montini racconta **Mopita**, azienda giovane e in forte crescita.

FIERE
HOMI - M&O
AMBIENTE - IHH 2016

FOCUS:
PENTOLE E POSATE

I NOSTRI SONDAGGI:
COOKWARE

