

Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!



Special

ePaper

01/2016



Entdecken Sie die Möglichkeiten des interaktiven ePapers von Wirtschaftsforum

IHR UNTERNEHMEN ODER IHRE LEISTUNGEN IM ePAPER

Rufen Sie uns an!
0049 5971 92164-0



Wirtschaftsforum ePaper

Die digitale Ausgabe von Wirtschaftsforum – exklusive Inhalte immer verfügbar. Ganz gleich, ob es sich um eine reguläre Ausgabe oder ein Themenspezial handelt. Nutzen Sie die erweiterten Funktionen der digitalen Ausgabe wie den direkten Link zu den Unternehmen oder die integrierte Email-Funktion.

Wirtschaftsforum:

NAVIGATION

Sie finden die Navigationsleiste am Ende jeder Seite im ePaper. Die einzelnen Symbole ermöglichen Ihnen eine komfortable Steuerung.

- « -> Erste Seite
- < -> Vorherige Seite
- ✉ -> Mitteilen
- 🔍 -> Suche
- 🔍 -> Zoom
- > -> Nächste Seite
- » -> Letzte Seite



UNSER INTERAKTIVES EPAPER AUF
www.wirtschaftsforum.de/epaper



Klick zum Vergrößern



Die Bildergalerie beginnt automatisch. Um einzelne Bilder zu vergrößern, klicken Sie auf das entsprechende Bild.



Mit Klick auf die Abspieltaste starten Sie die Wiedergabe von Videos.

INHALTSVERZEICHNIS

NAHRUNG UND GENUSS

Bosio family estates srl

Glokales Weingut mit zwei Seelen

Menz & Gasser S.p.A.

Keine halbe Portion

TEXTIL, MODE

Gesm Group S.p.A. Divisione Galvanica

Tiefenkompetenz an der Oberfläche

Seride SRL

Auf ganz eigene Art

PAPIER, DRUCK, VERPACKUNG

Roboplast srl

Die Mentalität der absoluten Qualität

AUTOMOBIL- UND FAHRZEUGINDUSTRIE

Donati Gomme Srl

Nicht unter die Räder gekommen

HANDEL

Homberger SpA

4 Handelsunternehmen und mehr

15

6

INDUSTRIELLE ZULIEFERER, SERVICES

TABU SPA

Furniere im Farbenrausch

16

9

METALLBE- UND -VERARBEITUNG

Berti & Salina Srl

10 Maßgeschneidert in Messing

18

GESUNDHEIT, MEDIZIN, PHARMAZIE

Bicasa Srl

12 Hightech-Labore aus Italien

19

14

IMPRESSUM

Herausgeber:

Wirtschaftsforum Verlag GmbH

Redaktion:

Sassestraße 14, 48431 Rheine

Bundesrepublik Deutschland

Tel.: +49 5971 92164-0, Fax: +49 5971 92164-838

info@wirtschaftsforum.de, www.wirtschaftsforum.de

Chefredakteur:

M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann

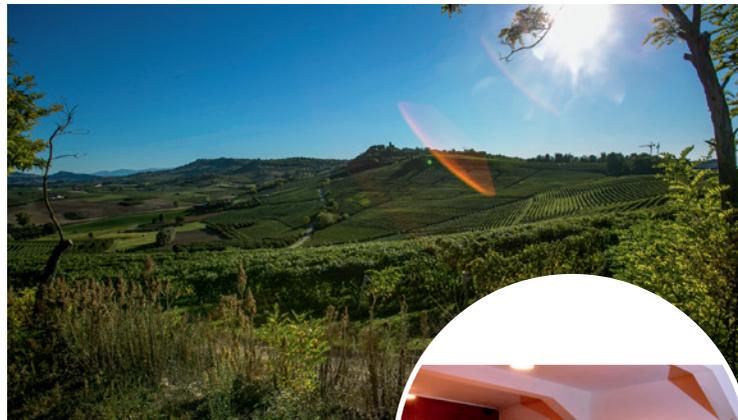
Glokales Weingut mit zwei Seelen

Die territorialen Gegebenheiten, der Boden und das Klima, spielen eine entscheidende Rolle für die Art, den Charakter und den Geschmack von Wein. „Das Terroir ist unser Erbe“, sagt Luca Bosio, Önologe und Sohn des Inhabers von Bosio Family Estates srl in Piemont. „Unsere Strategie ist global, global und zugleich lokal. Wir wollen unser Erbe bewahren und außerdem Weinliebhabern in aller Welt dieses Erbe zugänglich machen.“ Letztes Jahr hat Bosio mit der Übernahme eines Weinguts im Barologebiet das territoriale Erbe und das Angebot an ausgezeichneten Weinen deutlich erweitert.

„1967 gründete mein Großvater das Weingut“, sagt Luca Bosio. „Er begann mit einem Bauernhof und kelterte Weine aus Trauben, die er selbst angebaut hatte. Nach und nach arbeitete er mit Erzeugern zusammen. 1982 übernahm mein Vater das Weingut und setzte neue Akzente. Er führte moderne Technik ein und stellte das Ganze auf eine unternehmerische Basis. Zusammen mit meiner Mutter leitet er heute das Weingut mit einer Fläche von 500 ha, auf der vor allem Moscato und Barbera Trauben angebaut werden. Ich selbst bin seit 2012 im Unternehmen und habe mein eigenes Weingut, in dem ich typische Piemonteser Weine unter meinem Namen für den internationalen Markt herstelle.“

NEUE BASIS

2015 ist ein Meilenstein in der Geschichte des Familienbetriebs. Bosio erwarb das Weingut Belcolle in Verduno, im Barologebiet. „Heute sind wir auch Hersteller von Barolo Weinen und haben damit unser Angebot an territorialen Piemonteser Weinen deutlich ausgebaut“,



Das Bosio Weingut in Stefano Belbo und die Holzfässer, in denen der Barbaresco und Moscato Wein in den Kellern reift



„Mit den zwei Weingütern haben wir zwei Seelen unter einem Dach.“



Weinberge des Weinguts Belcolle mit preisgekrönten Barolo Spitzenweinen

betont Luca Bosio. „Da wir so zugleich unser Profil geändert haben, wurde das Unternehmen umbenannt von Bosio in Bosio Family Estates. In Zukunft wollen wir diese Strategie weiterverfolgen und mehr und mehr Anbauflächen in Piemont erwerben.“

PREMIUMGENUSS

In den beiden Weingütern bietet Bosio eine Vielfalt an bekannten Weinen aus Piemont, alle D.O.C.G. Weine in Premiumqualität. Im Weingut Belcolle werden vor allem Barolo und Barbaresco Weine erzeugt, Spitzenweine mit jeweils drei Gläsern im Gamberetto Rosso. „Der Barolo aus dem Gebiet Monvigliero ist ein Barolo, der sich weniger durch Stärke als durch Eleganz und Finesse auszeichnet“, erklärt Luca Bosio. „Der Barbaresco aus dem Roncaglio Gebiet hat einen nicht zu stark strukturierten, eleganten Körper und eine sehr hohe Lebensdauer. Die Arneis Weißweine aus Roero sind frisch, fruchtig, mit hoher Konsistenz. Der Barbera d’Alba aus dem Bosio Weingut ist ein sehr strukturierter, langlebiger

Rotwein. Die Trauben dazu werden in Stahl vinifiziert, reifen 18 Monate in Barrique und werden dann in Flaschen abgefüllt. Dieser Wein ist besonders in Deutschland, Dänemark und den Niederlanden sehr beliebt. Der Barbera D'Asti ist die frischere, fruchtigere Version, er reift sechs Monate in Holzfässern. Der Moscato d'Asti ist ein süßer Weißwein mit einem Bouquet von reifer Frucht, Salbei und Kräutern.“

NEUE NOTE

Der neue Tropical Moscato bietet ein ganz neues Geschmackserlebnis. „Vor fünf Jahren hatten wir die Idee, Moscatowein mit Frucht zu verbinden“, sagt Luca Bosio. „Jetzt gibt es den Wein in vier Geschmacksrichtungen: Maracuja, Mango, Litschi und Guave. Es

wird nur die natürliche Frucht dazugegeben, kein Zucker und keine Aromen. Der Wein ist prickelnd und wir haben ein sehr positives Feedback aus den USA, Kanada und Japan.“ Zurzeit gehen 70% aller Weine ins Ausland, vor allem in die USA und nach Europa. Die Kunden sind Fachgeschäfte, Weinstuben, Sternerestaurants oder in den USA high-end Supermärkte. „Wir nutzen die Datenbanken von Importeuren und präsentieren unsere Weine auf der Vinitaly, der Prowein und der London Winefair oder organisieren Verkostigungen für Medien und Önologen. Auch in Zukunft wollen wir die Tradition bewahren und immer neue Schritte gehen ganz nach Anforderungen des Marktes.“



Höchster Weingenuss für jeden Markt, typisch Piemonteser Premiumweine von Bosio Family Estates



BOSIO FAMILY ESTATES

BELCOLLE
VINO ITALIA

BOSIO

LUCA BOSIO
VINEYARDS

Bosio family estates srl
- santo Stefano belbo winery:
Frazione valdivilla, strada borelli 10
12058 Santo Stefano Belbo (CN)
Italien

+39 0141 847149

- verduno winery:
Borgata castagni 56
12060 Verduno (CN)
Italien

+39 0172 470196

info@bosiovini.it
info@belcolle.it

www.bosiofamilyestates.i

Keine halbe Portion

Wer im Hotel morgens beim Frühstück sitzt, schwelgt meist in einem reichhaltigen Angebot. Zum Brötchen gibt es süße Brotaufstriche wie Marmelade, Nuss-Nougat-Creme oder Honig oft in handlichen Portionspackungen – und die stammen mit hoher Wahrscheinlichkeit von Europas Nummer eins in diesem Bereich, der im italienischen Novaledo ansässigen Menz & Gasser S.p.A. Die Firma, die auf eine 80-jährige Geschichte zurückblicken kann, ist bei Einzelhandelsketten und Private Label sowie als Dienstleister für Verpackung ein gefragter Partner.

Menz & Gasser S.p.A.
Zona Industriale 1
38050 Novaledo (TN)
Italien

☎ +39 0461 720600

☎ +39 0461 720690

✉ info@menz-gasser.it

🌐 www.menz-gasser.it



Die Herstellung von Konfitüren in Portionspackungen ist das Kerngeschäft des Unternehmens, das außer seinem Hauptsitz in Novaledo noch einen weiteren Produktionsstandort in Verona hat. Das weitere Produktportfolio ist äußerst umfangreich: Außer Konfitüren gehören auch Fruchtsirups, Fruchtmus und Halbfertigprodukte sowie Frucht- und Gemüsezubereitungen dazu. Dienstleistungen im Bereich Lebensmittelverpackung sind ein weiteres Standbein des Unternehmens, das 350 Mitar-

”

Wir sind aktuell der größte Hersteller von Portionspackungen für Süßwaren in Europa.

“

beiter beschäftigt und 2015 einen Umsatz von 125 Millionen EUR erwirtschaftete. Insofern deckt Menz & Gasser den gesamten Bereich von Produktion und Verpackung der süßen Köstlichkeiten ab und kann als Anbieter wie als

Dienstleister fast jeden Service bieten – ein Angebot, das von den Kunden, zu denen Konditoreien und Eisdielen sowie auch Private Label, die Lebensmittelindustrie und Einzelhandelsketten zählen, in großem Umfang angenommen wird. Dies schlägt sich unter anderem in einem stetigen Wachstum nieder: Vor allem auf seinen Auslandsmärkten verzeichnet Menz & Gasser stetigen Zuwachs. 50% der Produktion gehen in den Export hauptsächlich nach Deutschland, aber auch in die



Im Verpackungsbereich erreicht Menz & Gasser mit Formaten von 14 g bis 1.200 kg eine zunehmend hohe Flexibilität



Am Produktionsstandort in Verona fertigt das Unternehmen Halbfertigprodukte auf Frucht- und Gemüsebasis für Industrie und Handwerk

Schweiz, nach Österreich, Großbritannien, Frankreich, die Niederlande und Belgien sowie in 30 weitere Länder. Der aktuelle Fokus liegt auf dem Ausbau der Märkte außerhalb Europas, da beispielsweise in fernöstlichen Ländern ein starker Bevölkerungszuwachs in Verbindung mit einem immer breiter werdenden Mittelstand zu verzeichnen ist.

NEU DURCHGESTARTET

Seit 1974 ist das bereits 1935 in Lana bei Bozen gegründete Unternehmen in Novaledo in der Provinz Trento angesiedelt. 2002 zerstörte ein Brand das Firmengebäude. „Unsere Mitarbeiter haben

spackungen lag“, erläutert Michele Bernardi. 2006 kam außerdem eine neue Anlage zur Abfüllung in Gläser hinzu; bis heute werden die Anlagen im Schnitt alle sieben Jahre modernisiert, um einen gleichbleibend hohen Standard und einen Absatz zu sehr wettbewerbsfähigen Preisen zu gewährleisten. Das Resultat ist eine Umsatzsteigerung von 22 Millionen Euro in 2004 auf 125 Millionen Euro in 2015. „Dieses Wachstum war notwendig und ging schnell voran“, so Michele Bernardi. „Wir arbeiten inzwischen hauptsächlich für Dritte und Private Label, etwa für viele große Einzelhandelsketten in Europa und Italien. Darunter Marktgrößen wie COOP, die ital-

„ Was neue Technologien betrifft, sind wir sehr fortschrittlich. Wir investieren fortlaufend in unsere Anlagen. “

sich damals sehr eingesetzt und in von der Konkurrenz angemieteten Räumlichkeiten so lange in Extraschichten gearbeitet, bis die Firma wieder aufgebaut war“, sagt Marketingdirektor Michele Bernardi, der seit dreieinhalb Jahren für Menz & Gasser tätig ist. 2004 erfolgte der Neustart im neuen Gebäude; parallel wurde in Verona ein weiteres Produktionsgebäude angekauft und der Kurs damit klar auf Wachstum gesetzt. „Wir haben damit eine sehr hohe Produktionskapazität geschaffen. Ab Mitte der 2000er-Jahre haben wir zusätzlich sehr viel in neue Produktionslinien investiert, wobei der Fokus für uns auf den Portion-

ienische Bio-Kette Eco Natura Si und Eurospin, um nur einige zu nennen.“ 50% des Umsatzes werden so generiert. Obwohl der Fokus derzeit vor allem auf der Produktion für Dritte und Private Label liegt, ist das Unternehmen durch Investition in neue Packaging-Technologien auch im Verpackungsbereich gut unterwegs. „Wir können in sehr vielen unterschiedlichen Formaten, Formen und Materialien verpacken“, sagt der Marketingdirektor. „Hier haben wir eine hohe Flexibilität erreicht: von Formaten ab 14 g bis zu 1.200 kg ist alles möglich.“

>>>



Im Bereich Portionspackungen ist Menz & Gasser die Nummer 1 in Europa



Für den Horeca-Sektor bietet Menz & Gasser praktische Ausstellungsdisplays zur Präsentation der Produkte



In Verona wird auf einer Fläche von circa 10.000 m² produziert



Das Unternehmen zeigt auch auf der Anuga in Köln Präsenz

In Kürze

Kernkompetenz

Herstellung von Konfitüren in Portionspackungen

Zahlen & Fakten

- Gegründet: 1935 in Lana bei Meran (Provinz Bozen)
- Struktur: AG
- Niederlassungen: 2
- Mitarbeiter: ca. 350
- Umsatz: 125 Millionen EUR (2015)
- Export: über 50% und in 30 Länder. Hauptexportländer sind Deutschland, die Schweiz, Österreich, Großbritannien, Frankreich, die Niederlande und Belgien

Leistungsspektrum

Produktion von Frucht- und Gemüsezubereitungen sowie Soßen in Portionspackungen und als Halbfertigprodukte für Private Label und Industrie, außerdem Dienstleistung und Verpackung

Zielgruppen

Einzelhandels-/Supermarktketten, Private Label, Lebensmittelindustrie, Handwerk

Messen und Ausstellungen

Cibus (Parma), Sigep (Rimini), Marca (Bologna), Anuga (Köln), Sial (Paris), Gulfood (Dubai), Food Ingredients Asia (Bangkok), PLMA (Amsterdam), Fancy Food (New York)

Philosophie

Zufriedene Kunden, gesunde Produkte, Nachhaltigkeit und Umweltschutz in der Produktion



Die Halbfertigprodukte auf Fruchtbasis werden unter anderem in Bäckereien eingesetzt

Und von der Verpackung von Marmelade bis zur Verpackung von salzigen Saucen ist es nur ein kleiner Schritt, wenn man die Kompetenz einmal hat.“ Seit 2013 werden daher auch salzige Produkte in Portionspackungen hergestellt, etwa asiatische Saucen, Tomatensaucen und Dips.

NACHHALTIG EFFEKTIV

Menz & Gasser legt großen Wert auf die Schonung der Umwelt

durch Nachhaltigkeit: So wurde in eine Kraft-Wärme-Kopplungsanlage für Biogas, eine Photovoltaikanlage sowie jüngst in eine Kraft-Wärme-Kälte-Kopplungsanlage investiert. „Dank dieser Maßnahmen werden wir keinerlei CO₂-Emissionen haben“, sagt Michele Bernardi. „Wir haben eine Bio-Produktlinie, die wir ausbauen möchten. So gehen wir auch in der Produktion mit gutem Beispiel voran.“



Liebevoll dargeboten machen die Portionspackungen von Menz & Gasser das Frühstück außer Haus zu einem wahren Genuss

Tiefenkompetenz an der Oberfläche

Italien und Mode – zwei Dinge, die einfach zusammengehören. Italiens Fashion Industry hat große Namen hervorgebracht. Ihre Kollektionen stehen für Stil und Eleganz – bis in das kleinste Detail. Die Gesm Group S.p.A. aus Gavardo ist ein Spezialist für umweltfreundliche Galvanisierungsprozesse und hat sich als bevorzugter Partner der Modeindustrie etabliert – und als Pionier, der mit seiner auf Nachhaltigkeit basierenden Philosophie erfolgreich neue Wege geht.

Gesm Group wurde 1995 gegründet und konzentrierte sich zunächst auf traditionelle Galvanisierungsprozesse. Klassische Beschichtungen für Pfannen oder Besteck bestimmten anfänglich das Portfolio. Allerdings reifte schnell der Gedanke, Herstellungswesen zu überdenken und neue Märkte zu erschließen. „2000 führten wir ökologisch nachhaltige Galvanisierungsprozesse ein und waren damit die Ersten der Branche“, sagt Geschäftsführer Benedetto Magro. „Gleichzeitig



Knöpfe sind häufig das i-Tüpfelchen eines modischen Looks – und Kernprodukt der Gesm Group

Wasserhähne, Schrauben, Griffe, Scharniere und vieles mehr. Bei aller Vielfalt machen Modeaccessoires den Löwenanteil aus. „Unser Produktangebot ist breit gefächert“, sagt Benedetto Magro. „Deshalb erstellen wir zweimal jährlich ein Lookbook, präsentieren neue Galvanikprozesse – und hin und wieder neueste Modetrends.“ Kunden schätzen die sehr enge Kooperation mit Gesm Group und können sich auf kompetente Beratung und absolute Zuverlässigkeit verlassen. „Wir sehen uns ein wenig als Dekorateur im Bereich der Modeaccessoires“, erklärt Benedetto Magro. „Fehler können wir uns einfach nicht leisten. Ein einziger oxidiertes Goldknopf kann schließlich den Ruf eines ganzen Modehauses ruinieren.“

„Wir sind bewusst gegen den Trend geschwommen.“

haben wir unser Produktprogramm erweitert und uns verstärkt der Modeindustrie zugewandt.“ Damit untermauerte Gesm Group seinen Pionierstatus ein weiteres Mal. Wurden Accessoires wie Knöpfe oder Gürtelschnallen zu der Zeit vornehmlich in Asien verarbeitet, setzte Gesm Group stattdessen konsequent auf Made in Italy. „Wir sind bewusst gegen den Trend geschwommen“, so Benedetto Magro. „Wir haben in innovative Galvanisierungsanlagen investiert

und konnten so unser Angebot rund um Finishings für die Mode konstant ausbauen.“

FULLSERVICE IN ÖKOQUALITÄT

Heute bietet Gesm Group rund 400 verschiedene Finishings an – 200 sind mit dem Oeko-Tex® Standard ausgezeichnet, enthalten damit keine gesundheitsschädlichen Schadstoffe und sind auch für Kinder vollkommen unbedenklich. Die rund 65 Mitarbeiter arbeiten im Drei-Schicht-Betrieb, auch samstags und sonntags, um die Kunden rundum zufriedenzustellen. „Wir sind in einer schnelllebigen Branche aktiv und müssen uns dem Tempo anpassen“, so Benedetto Magro. „Dank unserer Fertigungskapazitäten können wir nicht nur schnell reagieren, sondern auch Fullservice-Leistungen bis hin zur Auslieferung mit eigenen Lkw bieten. Dieser Mehrwert unterscheidet uns vom Wettbewerb.“

GALVANISIERUNGSSPEZIALIST UND MODEDEKORATEUR

Mit den sich wandelnden Ansprüchen der Branche ist auch Gesm Group selbst gewachsen – von einem traditionellen Familienbetrieb zu einem managementgeführten Unternehmen. Der Umsatz liegt heute bei rund zwölf Millionen EUR; 15% macht der Export aus, der künftig gestärkt werden soll – insbesondere in deutschsprachige Länder. Sämtliche Unternehmensbereiche von der Produktion über Marketing, Forschung und Entwicklung und Sicherheit bis zu Human Resource sind mitverantwortlich für den stetigen Wachstumskurs. Kunden kommen heute aus den Bereichen Mode, Schmuck, Eisenwaren, Papierindustrie, Möbel, Elektronik, Automotive und Metall. Das Unternehmen beschichtet Knöpfe, Schnallen, Medaillen, Plaketten, Lederwaren, Gürtel,



Gesm Group S.p.A.
Divisione Galvanica
Via Giovanni Quarena, 187
25085 Gavardo (BS)
Italien

☎ +39 0365 330611

☎ +39 0365 330620

✉ info@gesmspa.com

🌐 www.gesmspa.com

Auf ganz eigene Art

Wenn man etwas ganz nach eigenen Vorstellungen gestalten kann, dann ist das Resultat immer etwas ganz Besonderes. Eine beliebte Methode der Individualisierung ist das Bedrucken von Textilien. Auf diesen Bereich hat sich Seride SRL spezialisiert. Das italienische Unternehmen setzt auf hochwertige Materialien und modernste Technologien und kann seinen Kunden auf diese Weise ein ganz exklusives Produkt bieten, das genau auf sie zugeschnitten ist. Auch die langjährige Erfahrung der Mitarbeiter fließt in das Endprodukt ein. Seit über 40 Jahren ist die Firma in diesem Segment tätig, nun steht ein Generationswechsel an.

Das Jahr 2015 war ein Meilenstein für Seride, der auch entsprechend gefeiert worden ist. „Meine Kinder haben zum 40-jährigen Jubiläum eine Riesenüberraschungsparty für mich organisiert“, berichtet Geschäftsführer Bruno Luraschi, der die Firma 1975 gegründet hat. „Mit allen Mitarbeitern. Sie haben mich auch von einigen Journalisten interviewen lassen und daraus ein Buch über meine Geschichte und die Geschichte meiner Firma machen lassen. Das war eine sehr schöne Überraschung.“

MADE IN ITALY

Bruno Luraschis ältester Sohn Stefano ist bereits seit 30 Jahren im Unternehmen tätig, seine Tochter Federica seit 20 Jahren und auch Nesthäkchen Matteo ist inzwischen bereits seit 14 Jahren

dabei. Nun sollen sie alle Schritt für Schritt die Firma übernehmen. So ganz will Bruno Luraschi aber noch nicht die Zügel aus der Hand geben. „Für dieses Jahr ist der Führungswechsel geplant“, verrät er. „Wir werden einen Verwaltungsrat gründen. Ich werde immer

”

Wenn der Kunde etwas Spezielles haben möchte, entwickeln wir das exklusiv für ihn.

“

noch alle Macht haben, aber meine Kinder können lernen, was es heißt, Unternehmer zu sein.“ Er legt Wert darauf, dass die Firma

Bruno Luraschi hat Seride eigenhändig aufgebaut



Seride SRL

Via Gorizia, 13
22070 Portichetto di Luisago (CO)
Italien

☎ +39 031 8820111

☎ +39 031 920657

✉ info@seride.it

🌐 www.seride.it

Die nächste Generation steht bereits in den Startlöchern

in vertrauten Händen verbleibt. „Als Familienunternehmen sind wir unabhängig“, betont Bruno Luraschi. „Fast alle unsere Produktionsgeräte sind intern. Das heißt, wir haben den ganzen Produktionsprozess unter Kontrolle.“

GANZ NACH WUNSCH

Seride bietet den Kunden in der Regel große und kleine Qualitätslabel, ein echtes Individualprodukt. „Wir stellen alles in enger Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Kunden her“, erläutert Bruno Luraschi. „Wir schlagen Design und Stoffe vor, aber dann wird alles personalisiert. Wir haben eine breite Produktpalette von Stoffen und eine enorme Qualität von neuen Designs. Wir führen Bearbeitungen durch, die Nischenprodukte sind und die keiner so herstellen kann.“ Auch bezüglich der Drucktechnik schränkt sich die Firma nicht ein. „Wir machen auch noch ein bisschen traditionellen Siebdruck“, verrät Bruno Luraschi. „Für sehr

spezielle Drucke, die man nicht anders herstellen kann.“ Diese Exklusivität ist der Grund, warum die Firma die Wirtschaftskrise gut überstanden hat. „Wir folgen der Strategie, die ich eigentlich schon immer hatte“, meint Bruno Luraschi. „Wir betreiben viel Forschung und investieren in digitales Know-how, um besondere Aufträge ausführen zu können. Wir setzen nicht auf den Preiskampf, sondern auf hochwertige Nischenprodukte.“ Mit dieser Qualität überzeugt Seride auf den entsprechenden Messen. Dieses Jahr steht vom 02.02 bis zum 04.02.2016 die Munich Fabric Start und vom 16.02 bis zum 18.02.2016 die Premiere Vision in Paris auf dem Plan.

DIE TOTALE EXPANSION

Mit einer Belegschaft von knapp 90 Mitarbeitern erreicht Seride einen Umsatz von 16,5 Millionen EUR. Die Exportrate liegt bei 65%; wenn man die indi-

Seride verfügt aktuell über eine digitale Produktionskapazität von an die 15.000 m pro Tag

rekten Exporte der italienischen Kunden hinzuzählt sogar bei 80%. Deutschland ist der wichtigste Markt, gefolgt von Großbritannien und Amerika. „Wir exportieren ein bisschen in die ganze Welt“, meint Bruno Luraschi. „Wir sind dabei, den englischen Markt auszuweiten. Interessant ist auch der chinesische Markt; allerdings muss man dort mit Vorsicht agieren. Es wird viel kopiert. Ferner ist auch der osteuropäische Markt interessant. Wir hatten auch schon Kontakte in Russland, aber aufgrund der momentanen politischen Lage ist dieser Markt momentan auch sehr schwierig geworden.“ Trotzdem hat Bruno Luraschi ein klares Ziel vor Augen. „Wir wollen die totale Expansion unseres Produktes erreichen.“

Jedes Design wird ganz exklusiv für genau einen Kunden verwendet



Die Mentalität der absoluten Qualität



Man muss nicht unbedingt immer der Größte am Markt sein, um die höchsten Standards zu setzen. Roboplast srl ist nicht nur der italienische Marktführer in den Bereichen Thermoformenherstellung und Extrusion von Kunststoffrollen. Vor allem ist das Familienunternehmen in der Branche die Referenzfirma im Hinblick auf die Qualität ihrer Produkte, ihren umfassenden Service und das überzeugende Preis-Leistungs-Verhältnis. Mit einer Kombination aus Flexibilität und Effizienz überzeugt die Firma Kunden in ganz Europa und der Welt von ihren hochwertigen Produkten.

„Roboplast war und ist ein Familienunternehmen, das aktuell von der zweiten Generation geleitet wird“, erläutert Paolo Clot, der als Kaufmännischer Direktor sowohl für den Einkauf als auch den Vertrieb zuständig ist. „Die drei Gesellschafter sind meine Ehefrau und Schwägerin, die Töchter des Firmengründers, und ich selbst. Meine Frau ist zuständig für das Operative, die Produktion, Logistik und das Rohmaterial, meine Schwägerin für Finanzen und Verwaltung. Begonnen hat die Firma 1976 als kleiner Betrieb mit wenigen Mitarbeitern. In den Folgejahren sind wir stetig gewachsen und haben dann 1990 mit dem Export begonnen, vor allem

in Europa. Die Diversifizierung der Märkte kam für uns vor allem dank unseres damaligen Hauptkunden Ferrero. Ferrero arbeitet seit vielen Jahren mit uns zusammen, anfangs in Italien, später auch in Frankreich, Belgien, Deutschland, Polen und weiteren Ländern. Das war der Beginn unserer Internationalisierung.“

EINE STETE ENTWICKLUNG

Der Erfolg führte dazu, dass sich auch der Betrieb weiterentwickelte. „Wir haben die Firma von einem reinen Familienunternehmen zu einem managementgeführten Unternehmen umstrukturiert“, erklärt Paolo Clot. „Mit Zertifizierungen und allem anderen, was man braucht, um international mit der

Lebensmittelindustrie zu arbeiten. Dann folgte die Ausweitung des Exports für Kunden außerhalb Europas.“ Dem Generationswechsel innerhalb der Firma während der 2000er-Jahre folgte ein weiterer

”

Wir sind mit der Mentalität der absoluten Qualität gewachsen.

“

wichtiger Schritt. „Seit 2008 leisten wir nicht nur die Transformation von Plastik in Verpackungsbehälter, wir produzieren auch unser eigenes Rohmaterial dafür“, erklärt Paolo Clot. „Damit haben wir alles unter Kontrolle und können

die Qualität garantieren.“ Zwei Drittel des Umsatzes wird durch Thermoforming erwirtschaftet, der Rest entfällt auf die Produktion von Kunststoffrollen und Rohmaterial für den Eigenbedarf und zum Verkauf.

WACHSTUM DURCH EXPORT

Die Entwicklung von der reinen Familienstruktur zu einem managementgeführten Unternehmen, vom nationalen zum internationalen Markt und vom Produkt hin zur Herstellung des dafür benötigten Rohmaterials hat dazu geführt, dass Roboplast bei einer Exportrate von 50% inzwischen einen Umsatz zwischen 28 und 30 Millionen EUR verzeichnet. „Um diese Quote aufrechtzuer-

Der Hauptsitz in Vignolo ist 2000 von Roboplast errichtet worden



Roboplast srl

Via I Maggio 7
12010 Vignolo (CN)
Italien

+39 0171 487032

+39 0171487035

info@roplast.com

www.roplast.com



halten und die hohe Nachfrage kosteneffizient zu bedienen, haben wir in Polen eine zweite Produktionsstätte eröffnet“, verrät Paolo Clot. „Wir beschäftigen 70

„Wir sind hauptsächlich für die Hersteller von Schokolade und Ähnlichem tätig“, erläutert Paolo Clot. „Also dort, wo die Verpackungsmaterialien direkten Kontakt

”

Wir können absolut alles tailor made für unsere Kunden herstellen.

“

Mitarbeiter in Italien, 20 in Polen, hinzu kommen Saisonkräfte. Im Durchschnitt haben wir um die 100 Mitarbeiter im Jahr.“ Zurzeit exportiert die Firma in 15 Länder. „Wir wollen aktuell unsere Präsenz in den deutschsprachigen Ländern erhöhen, damit unsere Filiale in Polen wachsen kann“, offenbart Paolo Clot. „Deswegen werden wir im September zum ersten Mal auf der Fachpack in Nürnberg ausstellen. Ferner ist für uns Nordamerika interessant. Für Südamerika bräuchten wir eine Produktionsstätte vor Ort.“

HÜLLEN FÜR SCHOKOLADE

99% des Umsatzes werden in der Lebensmittelbranche generiert.

mit dem Nahrungsmittel haben. In diesem Bereich sind wir einer der wichtigsten Verpackungshersteller. Da es auch in Deutschland viele große Schokoladenfabrikanten gibt, sehen wir in diesem Markt ein großes Potenzial. Auch Belgien ist deswegen eines unserer wichtigsten Exportländer.“

FLEXIBLE STRUKTUREN

Hohe Qualität zu einem guten Preis, das macht Roboplast aus.

„Wir verwenden recyceltes und recycelfähiges Material, das wir komplett intern produzieren“, betont Paolo Clot. „Dadurch haben wir niedrige Kosten und eine hohe Flexibilität bezüglich der Produktion, auch weil wir jederzeit

auf eine zweite Produktionsstätte zurückgreifen können, wenn die erste überlastet ist. Wir produzieren alles auf Bestellung, fertigen intern auch die Formen an, das heißt, wir können ein Projekt von der Idee bis zur Realisierung des

Endprodukts begleiten und durchführen. Alles komplett auf den jeweiligen Kunden zugeschnitten. Und weil wir alles innerhalb der Familie entscheiden, können wir auch entsprechend schnell Entscheidungen fassen und umsetzen.“



Roboplast begleitet den Kunden vom Entwurf bis zum Endprodukt



Die gesamte Produktion, vom Rohmaterial bis zum Endprodukt, findet vor Ort statt

Nicht unter die Räder gekommen

Ein moderner Landwirtschaftsbetrieb hat nicht mehr viele Ähnlichkeiten mit einem traditionellen Bauernhof. Um größtmögliche Effizienz und eine einträgliche Rendite zu sichern, setzen die Landwirte für die Bearbeitung ihrer Felder Hightech-Geräte und -Maschinen ein. Seit über 50 Jahren punktet Donati Gomme Srl aus dem norditalienischen San Polo di Torrile bei Parma als Hersteller von Qualitätsrädern für landwirtschaftliche Maschinen. In den kommenden Jahren will das Unternehmen seine internationale Marktposition vor allem über Innovationen und Speziallösungen ausbauen.

„Innovation hat bei uns Tradition. Mitte der 1990er-Jahre waren wir der erste Anbieter in Italien, der nicht nur Reifen, sondern Reifen auf Felgen angeboten hat“, so Geschäftsführer Giampaolo Donati, der das Unternehmen gemeinsam mit seinen Geschwistern Rosanna und Gianluca Donati führt.

SPEZIALITÄT: SCHMALE RÄDER

„Heute bieten wir ein breites Produktspektrum an Rädern für Traktoren, Sämaschinen und weitere landwirtschaftliche Maschinen an. Eine Spezialität von uns sind Räder für schmale Reifen, zum Beispiel für spezielle Traktoren

oder Maschinen für die Bearbeitung schwierigen Terrains.“ Neben einem umfangreichen Produktkatalog bietet Donati

”

Wir sind flexibel und schnell und können Speziallösungen anbieten.

Gomme auch Nicht-Standard- und Nicht-Serien-Produkte zu wettbewerbsfähigen Preisen an. „Der Trend geht immer stärker in Richtung Speziallösungen mit besonderer Performance“, beschreibt Giampaolo Donati die aktuelle Marktsituation. Zurzeit sind Ost- und Westeuropa sowie

der Mittlere Osten die wichtigsten Exportregionen des Unternehmens. Darüber hinaus ist man in Südamerika und Südostasien

aktiv. Giampaolo Donati ist zuversichtlich, dass das Unternehmen sein Potenzial international noch längst nicht ausgeschöpft hat. „Wir möchten vor allem stärker in Zentral- und Nordeuropa Fuß fassen“, erklärt er. „Wir haben ein besonderes Augenmerk auf Frankreich, Deutschland und Skandina-

vien gelegt und speziell für diese Märkte neue Produkte entwickelt. Im Vergleich zu Süd- und Osteuropa werden dort andere Maße mit größerem Volumen verwendet. Wir haben schon vielversprechende Kontakte knüpfen können und blicken zuversichtlich in die Zukunft.“

“

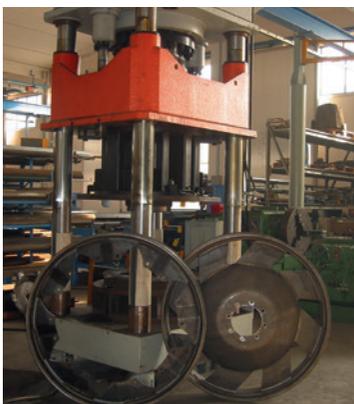
Donati Gomme Srl
Via del Lavoro 3
43056 San Polo di Torrile (PR)
Italien

☎ +39 0521 819329/819177
☎ +39 0521 819900

✉ info@donatigomme.it
🌐 www.donatigomme.it



Auch für Spezialmaschinen wie den B-Sprayer entwickelt Donati Gomme Lösungen



Die Presse 'Vista' ist ebenfalls mit Spezialrädern von Donati Gomme ausgestattet



Ein Blick ins Lager von Donati Gomme



Auftritte auf Messen wie der Lamiera, MEC SPE, SPS und Autopromotec sind mehr als reine Produktpräsentationen



Technisch ausgereifte Markenprodukte machen das Portfolio von Homberger aus

Handelsunternehmen und mehr

Als Schnittstelle zwischen international bekannten Produzenten und Kunden zu agieren, erfordert Flexibilität, Marktkennntnis und absolute Zuverlässigkeit – insbesondere wenn Marktbedingungen schwierig sind. Wie dies gelingen kann, zeigt eindrucksvoll die Homberger SpA aus Genua. Das Familienunternehmen feiert in diesem Jahr sein 110-jähriges Jubiläum.

Seit der Gründung 1905 durch die beiden Freunde und Kollegen Walter Homberger und Ubaldo Rollo hat sich bei der Homberger SpA einiges getan – an bestimmten Dingen wird jedoch seit jeher festgehalten. „Vor 110 Jahren begann das Unternehmen mit dem Handel von Industrieprodukten“, erklärt Mario Rossi. „Die beiden Gründer hatten damals Kontakte nach Deutschland und in die Schweiz und begannen ausgewählte Markenprodukte zu importieren. Das hat sich bis heute nicht geändert. Nach wie vor ist Homberger ein inhabergeführtes Familienunternehmen, das als Handelspartner vor allem mit Unternehmen aus Deutschland, der Schweiz und Österreich kooperiert. Im Laufe der

Zeit sind zudem japanische und französische Handelsprodukte hinzugekommen.“

ZWEI GENERATIONEN, EINE IDEE

Das Familienunternehmen wird heute in der dritten Generation geführt – und auch die vierte Generation ist seit einem Jahr im



Wir haben uns als loyaler, konstruktiver und kooperativer Partner einen Namen gemacht.

Unternehmen aktiv. Mit einem Team von 50 Mitarbeitern erzielt es in Italien einen Jahresumsatz von 16,5 Millionen EUR. Die drei Unternehmensbereiche

Motion Control, Getriebe und Spanntechnik erwirtschaften jeweils 33% des Umsatzes. Zu den Kunden zählen Betriebe unterschiedlicher Branchen und Größen, darunter Maschinenbauer, Fahrzeughersteller, die Verpackungsindustrie, Schiffsbauer, Luftfahrtunternehmen und die Nahrungsmittelindustrie. „Unser Vorteil

ist, dass wir als relativ kleines Unternehmen sehr flexibel agieren können und anders als Global Player auch die Wünsche von kleineren und mittleren Betrieben

Homberger SpA
Via Ippolito D'Aste, 1
16121 Genua
Italien
☎ +39 010 5765270
☎ +39 010 8562314
✉ info@homberger.com
🌐 www.homberger.com

erfüllen“, betont Mario Rossi. „So haben wir uns als loyaler, konstruktiver und kooperativer Partner einen Namen gemacht, der Lösungen gemeinsam mit dem Kunden entwickelt.“

MARKENPRODUKTE FÜR KLEINE UND MITTLERE KUNDEN

Homberger arbeitet mit renommierten Marken wie Trumpf, Ortlinghaus AMF und Kipp, führt unterschiedlichste Nischenprodukte und legt Wert auf kompetente Beratungen – ein Konzept, das in Zukunft von der vierten Generation weitergelebt wird.

Furniere im Farbenrausch



Furnier hat sich nicht erst in der Moderne zu einem beliebten Material entwickelt. Abbildungen auf Grabmälern und Keramiken deuten darauf hin, dass es bereits im alten Ägypten bekannt war. Eine Blütezeit erlebte Furnier schließlich in der Renaissance, im Barock und im Rokoko. Es wurde ausschließlich für dekorative Zwecke eingesetzt und nur Könige, Adlige und reiche Bürger konnten sich furnierte Möbel leisten. Heute ist Furnier deutlich erschwinglicher, zählt jedoch immer noch zu dem Edelsten, das man aus Holz herstellen kann – das beweist eindrücklich die TABU SPA. Das italienische Unternehmen setzt mit durchgefärbten Furnieren neue Maßstäbe.



100.000 m² stehen TABU am Standort Cantù zur Verfügung; neben der Produktion sind auch Logistik und Administration hier angesiedelt

Furnier ist ein universeller Werkstoff, der flexibel einsetzbar ist – vom Fußboden über Wandverkleidungen hin zum edlen Möbelbau. Darüber hinaus sind Furniere günstiger als Massivholz, formstabiler, ressourcenschonend, ästhetisch äußerst ansprechend und daher überaus dekorativ. Durch den sparsamen Umgang mit dem Rohstoff können auch exklusive Holzarten eingesetzt werden, die als Massivhölzer unerschwinglich wären. Das alles sind Vorteile, die TABU aus dem Effeff kennt. Ästhetik und Umweltfreundlichkeit sind für das Unternehmen seit jeher ausschlaggebend bei der Arbeit.

AUS EINEM BESONDEREN HOLZ

Seit 1927 beschäftigt sich TABU mit der Herstellung von Furnieren – und setzt dabei immer wieder spannende Akzente. Achille Tagliabue war Unternehmensgründer und Namensgeber. Er konzentrierte sich vor allem auf das Einfärben von Furnieren – ein Prozess, der enormes Know-how verlangt und sich bis heute konstant weiterentwickelt. TABU wuchs konsequent mit den Herausforderungen des Marktes; 1963 ist der traditionelle Handwerksbetrieb zu einem industriellen Fertigungsunternehmen herangewachsen, das

sich auf die Herstellung und das Färben von Furnieren konzentriert. TABU bietet natürliche und eingefärbte Echtholzurniere an

”

Die Furniere bewahren ihre natürliche Eleganz, Authentizität und Individualität.

“

liegt bei 25 Millionen EUR und wird zu 65% im Ausland generiert. Der Mittlere Osten, Südostasien, Singapur, China, Thailand und die USA repräsentieren wichtige Märkte in Übersee. In Europa bilden Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Polen die Kernmärkte. Im Zuge der anhaltenden Interna-

sowie aus mehreren miteinander verleimten Schichten eingefärbter Furniere bestehende Multilaminarhölzer. Heute wird das Unternehmen bereits in der dritten Generation geführt und zählt 170 Mitarbeiter, von denen 140 in der Produktion tätig sind. Der Umsatz

TABU SPA

Via Rencati, 110
22063 Cantù (CO)
Italien

☎ +39 031 714493

☎ +39 031 711988

✉ info@tabu.it

🌐 www.tabu.it

Furniere im Farbenrausch – 750 verschiedene Farbtöne werden von TABU angeboten





Aushängeschild von TABU: Furniervielfalt



Auf Messen wie der Interzum in Köln und der architect@work sucht TABU den intensiven Dialog mit Besuchern

tionalisierung hat TABU ein Büro in Shanghai errichtet; in anderen Märkten arbeitet man mit Vertriebspartnern.

Stämme gleichfarbig sind, sondern auch innerhalb eines Stammes ein gleichbleibender Farbton erreicht wird. Durch diese einheitlich

liche Schönheit von Holz“, sagt Diego Epifanio. „Architekten und Designer, mit denen wir zusammenarbeiten, wissen dies sehr zu schätzen. Ganz besonders kommt dieser Aspekt in unserer relativ jungen Kollektion ‘Luxury’ heraus. Diese Furniere spielen mit Formen und Farben und bewahren doch ihre natürliche Eleganz, Authentizität und Individualität.“ Doch TABU geht es um weit mehr als um einen außergewöhnlichen Designanspruch und die faszinierende Ästhetik von Naturholz. In Einklang mit der Umwelt zu agieren, ist

oberste Prämisse. Gearbeitet wird mit Farben auf Wasserbasis, die 100% formaldehydfrei sind – das dokumentiert das von TABU entwickelte Ecozero Label; die Hölzer tragen zudem das FSC-Siegel und stammen aus nachhaltiger Forstwirtschaft. TABUs Produkte überzeugen damit optisch und ökologisch. Sie werden für Möbel, als Wandverkleidungen und Bodenbeläge verarbeitet und sind Eyecatcher in Autos und auf Yachten – mit ihrer individuellen Oberfläche sind sie bei aller Homogenität immer auch Unikate.

„ Mithilfe innovativer Technologien sind wir in der Lage, Naturfurniere absolut gleichmäßig einzufärben. “

TABU nimmt seit langem eine führende Position im In- und Ausland ein. „Unsere Stärke ist, dass wir auf einen großen Erfahrungsschatz bauen können und immer wieder innovative Neuheiten entwickeln, die den Kunden einen Mehrwert bringen“, betont Marketingleiter Diego Epifanio. „Wir heben uns vom Markt ab, da wir ein Standardprodukt entwickelt haben. Mithilfe modernster Technologien sind wir in der Lage, Echtholzurniere absolut gleichmäßig einzufärben und so einen außergewöhnlichen Qualitätsstandard zu schaffen. Jedes Furnier kann in jeder Farbe bis zu einer Stärke von 2 mm durchgefärbt werden. Es gibt keine unterschiedlich hellen und dunklen Adern mehr, wodurch nicht nur verschiedene

wiederholbare Färbung haben wir Produkte standardisiert.“

BEI HOLZ KOMMT FARBE INS SPIEL

Das Unternehmen setzt bei der Färbung auf eine Technik aus dem Textilbereich, genauer der Seidenfärberei, und erzielt so Resultate, die lange nicht denkbar waren. Dank der innovativen, patentierten Technik sind 750 verschiedene Farbtöne möglich; die Furniere gibt es in Holzoptik, matt, seidenmatt und hochglänzend. Im Schichtaufbau erzeugen sie eindrucksvolle Fantasiedekore. Mit dieser Produktbreite setzt das Unternehmen sich klar vom Markt ab. „Die von uns gefärbten Furniere stehen bei aller Vielfalt für die einzigartige natür-



Als Wandbelag im Gastronomiebereich echte Eyecatcher – Echtholzurniere von TABU



Maßgeschneidert in Messing

Kleinteile aus Messing und Messinglegierungen sind die Spezialität von Berti & Salina Srl. Seit mehr als vierzig Jahren fertigt das italienische Familienunternehmen kundenspezifische Drehteile aus Messing für die unterschiedlichsten industriellen Anwendungen. Mit maßgeschneiderten Messingdrehteilen und kompletten Bauteilen gehört Berti & Salina Srl heute zu den Top 10 der Branche in Italien und ist weiter auf Wachstumskurs.

1969 gründeten Eugenio Salina und Giovanni Berti das Unternehmen als Zulieferer für kleine Drehteile aus Messing. 1975 bezogen sie die erste 500 m² große Fabrik, die mehrmals erweitert wurde auf heute 1.500 m². 1990 übernahm die zweite Generation, Geschäftsführer Bruno Salina mit 50%, Produktionsleiter Massimo Berti und Verwaltungsleiterin Giovanna Berti mit je 25%.

GANZ NACH WUNSCH

„Wir haben unsere technischen Möglichkeiten ständig erweitert“, sagt Bruno Salina. „Heute bieten wir Kunden maßgeschneiderte Kleindrehteile aus Messing in

unterschiedlichen Legierungen mit Durchmessern von 5 mm bis 60 mm. Ob Einzelstück oder Großserie, wir erfüllen jeden Kundenwunsch, prompt und flexibel. Zurzeit produzieren wir 4,5 Millionen Drehteile im Monat für Anwendungen wie Hydraulik,

„ Die Zufriedenheit der Kunden und meine eigene Zufriedenheit erfüllen mich mit Stolz.

Pneumatik, Gas, Elektrizität, sanitäre Anlagen, Auto und Motorrad, aber auch Verschlüsse für Grappa oder Düsen für Kaffeemaschinen. Wir haben uns bewusst breit aufgestellt, kein Kunde soll mehr als 20% des Umsatzes ausmachen.“

GUT GERÜSTET

Heute erzielt Berti & Salina mit 35 Mitarbeitern einen Umsatz von

acht Millionen EUR. „Wir machen kaum Werbung, die Kunden kommen zu uns, wir haben einen guten Namen“, erklärt Bruno Salina. „Bisher sind wir nur in Italien tätig. Wir arbeiten in drei Schichten und sind ausgelastet.

Um in Zukunft Kunden im In- und Ausland zu bedienen, wollen wir ein zusätzliches Gebäude errichten oder kaufen.“ Mit der erwiesenen Kompetenz bezüglich kundenspezifischer Messingdrehteile, einem modernen Maschinenpark, eigener Werkzeugfertigung und der erst jüngst erfolgten Erweiterung des Angebots auf gemeinsame Entwicklung, Oberflächenbehandlung und Montage von Komplettbauteilen haben die italienischen Spezialisten gute Voraussetzungen, ihr Wachstumsziel von 5 bis 10% zu erreichen.



Berti & Salina Srl

Via Montecastello, n. 40

13030 Bornate di Serravalle Sesia (VC)

Italien

+39 0163 450497

+39 0163 459977

amministrazione@bertisalina.it

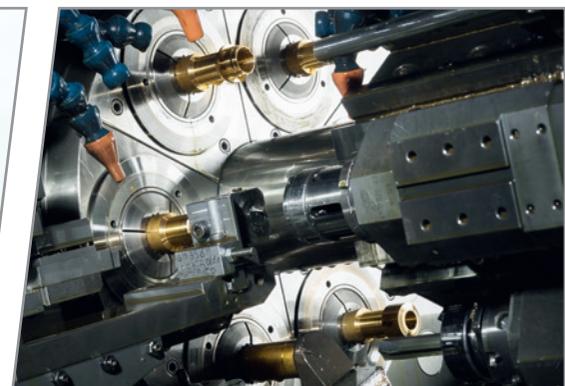
www.bertisalina.it



Fokus auf Qualität, die neue Waschanlage für Drehteile



Beispiele aus dem breiten Spektrum von Drehteilen aus Messing und Messinglegierungen



Mehrspindeldrehmaschine für Durchmesser von maximal 40 mm

Hightech-Labore aus Italien



Labortische aus dem Hause Bicasa sind ausgereifte Hightech-Lösungen

Labor ist nicht gleich Labor. Laboreinrichtungen sind hochkomplexe Angelegenheiten – die Anforderungen an Technik, Design und Sicherheit haben im Laufe der Zeit stetig zugenommen. Bicasa Srl aus Bernareggio meistert diese Herausforderungen seit Jahrzehnten mit Bravour. Das italienische Unternehmen ist ein ausgewiesener Experte für innovative Laboreinrichtungen – und das weltweit.

„Die besondere Stärke unseres Unternehmens liegt darin, dass es ein großes gemeinsames Projekt ist, das von allen getragen wird“, unterstreicht Präsident Ennio Biffi. „Jeder einzelne Mitarbeiter trägt auf seine Art und Weise zum gemeinsamen Erfolg bei. Die Mitarbeiter und ihre individuellen Talente und Fähigkeiten sind einfach das wertvollste Kapital, das wir haben.“ Es ist genau diese Überzeugung, die Bicasa zu einem international erfolgreichen Marktplayer gemacht hat. Das Unternehmen wurde 1947 gegründet; bereits damals stand die Herstellung von Laborartikeln im Vordergrund. Bis heute wurde das Angebot Schritt für Schritt erweitert; seit den 1960er-Jahren bilden Abzugshäuben einen Schwerpunkt.

MIT LEIDENSCHAFT, TEAMGEIST UND KNOW-HOW

Heute ist Bicasa mit der Zentrale in Bernareggio ansässig; in Dubai und Abu Dhabi gibt es Niederlassungen für die Betreuung der Golfstaaten sowie der Arabischen Emirate, die wichtige Absatzmärkte

„Die besondere Stärke unseres Unternehmens liegt darin, dass es ein großes gemeinsames Projekt ist, das von allen getragen wird.“

repräsentieren. „Wir exportieren 100% unserer Produkte, während sich unser Partner AHSI SPA,

mit dem wir seit 2002 kooperieren, um den italienischen Markt kümmert“, sagt Ennio Biffi. „Die Laboreinrichtungen gehen an Forschungszentren, Universitäten, Kliniken, Chemie- und Pharmaunternehmen und die Nahrungsmittelindustrie in der ganzen Welt. Eines unserer größten Projekte war die Laboreinrichtung der New York University von Abu Dhabi.“ Das 40 Mitarbeiter starke Unternehmen setzt rund 8,5 Millionen EUR um – in vier Jahren soll der Umsatz auf 15 Millionen EUR gesteigert werden. „Unsere Produkte sind echte Hightech-Lösungen, die auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind und durch ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugen“, so Ennio Biffi. „Wir bieten modulare und

personalisierte Produkte und erweitern laufend das Spektrum. Ich liebe meine Arbeit und mache sie mit großer Leidenschaft – das alles sind optimale Voraussetzungen für eine weitere dynamische Entwicklung.“

BICASA

Bicasa Srl
Viale delle Industrie, 33
20881 Bernareggio (MB)
Italien

+39 039 60291
+39 039 6093153

info@bicasa.it

www.bicasa.it

JEDE GRÖSSE IHR MÖCHTET

6000 Series mit 3,5", 4,3" oder 7" Farbdisplay



6200
SERIES



6300
SERIES



6400
SERIES



6700
SERIES

Einfacher Gebrauch, kompakte Bauweise und minimalistisches Design sind die Merkmale der 6000 Series Video-Sprechanlagen.

Um eine einfache Installation zu erlauben, sind die Elektronik und die Anschlussklemmen an der Abdeckung der Video-Sprechnalage verankert.

	6200 Series	6300 Series	6400 Series	6700 Series
Display	3,5" LCD TFT Farbmonitor (Hi-Res)		4,3" LCD TFT Farbmonitor (Hi-Res)	7" LCD TFT Farbmonitor (Hi-Res)
Funktion	Mit Hörer		Freisprechfunktion	
System	VX2200 („6 Draht BUS“) VX2300 („2 Draht BUS“) Videokits 4+1		VX2200 („6 Draht BUS“) VX2300 („2 Draht BUS“) Videokits	
Tasten	4			
Eigenschaften	Türöffner Selbsteinschaltung „Do not disturb“ „Service“ Taste			
Video-Speicher	Erhältlich			
Montage	Aufputz			
Zubehör	Bausatz zur Tischaufstellung			
Finish	Weiße satinierte Oberfläche			



made in
ITALY



VIDEX[®]

THE POWER TO SECURE