

# ALI WORLD

DEUTSCHLAND

DAS MAGAZIN DER ALI GROUP

NUMMER 10 | JANUAR 2023

**WILLKOMMEN IM CLUB**  
Das Vistas Rui Silvestre in Portugal  
feiert die Küchenkünste  
von Rosinox

**WELBILT IM PROFIL**  
DIE SMARTE AKQUISITION  
VON WELBILT, INC. DURCH DIE ALI GROUP

**AUF SÜSSER MISSION**  
CARPIGIANI UND DER STERNEKOCH  
NIKO ROMITO MACHEN GEMEINSAME SACHE

**ali**  
GROUP



Für die Neugestaltung  
des Sternrestaurants  
Vistas Rui Silvestre  
im Monte Rei Golf  
& Country Club  
in Portugal hat  
Rosinox eng mit  
dem Küchenchef  
und dem Planer  
zusammengearbeitet



## Willkommen zur zehnten Ausgabe der *Aliworld*

Ich hoffe, Sie sind alle wohlauf und vor allem guter Dinge.

Die gesamte Branche steht im Moment vor großen Herausforderungen. Aber gerade in schwierigen Zeiten tun sich oft neue Wege auf und es bieten sich ungeahnte Chancen und Möglichkeiten, beispielsweise in Form von nachhaltigem Equipment. Von energieeffizienten Küchengeräten können gleich mehrere profitieren: durch Senkung der Energiekosten bleibt den Gastronomiebetrieben unter dem Strich mehr vom Umsatz übrig, und unsere Umwelt wird durch weniger Ressourcenverbrauch und verringerten CO<sub>2</sub>-Ausstoß geschont. Wir sind in dieser Ausgabe der Frage nachgegangen, wie Planer und Betreiber umweltfreundliche Küchenkonzepte umsetzen und mit welchen innovativen Technologien die Gerätehersteller sie dabei unterstützen.

Wir möchten Ihnen außerdem anhand von Beispielen anderer Gastronomiebetriebe Anregungen dazu geben, wie auch Sie Ihr Unternehmen erfolgreicher und profitabler gestalten können. In der Titelgeschichte berichten wir von einem Sternekoch, der dank der äußerst produktiven Kooperation von

Küchenplaner und Hersteller, in diesem Fall war es Rosinox, nun über die optimale Ausstattung für sein Fine-Dining-Konzept verfügt.

Dann gibt es da noch die italienische Supermarktkette, die sich mit dem entsprechenden Equipment für eine zentrale Produktionsküche auf die Zubereitung frischer und hochwertiger Lebensmittel spezialisiert hat, sowie die Hotelkette, die mit Hilfe von leistungsfähigen Geräten in modernem Design in einem historischen Gebäude ein erstklassiges Gastronomieangebot ermöglicht, ohne den besonderen Charakter des Hauses zu beeinträchtigen.

Besondere Aufmerksamkeit verdienen sieben Unternehmen der Ali Group, deren Erfolg auf unbeirrbarem Innovationsgeist und stets kundenorientiertem Handeln beruht: Cleveland®, Bongard, Mareno und Metos feierten 2022 ihr 100-jähriges Bestehen, Olis, Wexiödisk und Grandimpianti ILE wurden 50 Jahre alt.

In 2022 hat sich aber noch mehr getan – wir durften letztes Jahr neue Unternehmen in der Ali Group begrüßen, darunter die Welbilt®-Unternehmensgruppe (siehe Seite 6), zu der bekannte Marken wie Convotherm®, Frymaster® und Merrychef® gehören. Auch The Montague Company, Hersteller eines umfangreichen Sortiments an Kochgeräten, ist jetzt Teil der Ali Group (siehe S. 12). Diese Akquisitionen bieten uns die Möglichkeit, unser Angebot an erstklassigen Produkten in puncto Vielfalt und Umfang erheblich zu vergrößern. Diese herausragenden Unternehmen werden als Teil der Ali Group unsere weltweite Präsenz stärken, und ich kann Ihnen als unsere geschätzten Partner weiterhin die volle Unterstützung und Servicequalität, die Sie von der Ali Group gewohnt sind, zusagen.

Auf ein Wiedersehen mit Ihnen würde ich mich sehr freuen, vielleicht auf der Sigep im Januar 2023, der NAFEM Show in Orlando, der Internorga im März, der National Restaurant Association Show in Chicago oder der HostMilano im Oktober 2023.

Ich wünsche Ihnen auch im Namen der gesamten Ali Group ein gesundes, glückliches und erfolgreiches Jahr 2023.

**Filippo Berti**

Chairman und Chief Executive Officer, Ali Group

# 01

## Wachstum

### 6 Welbilt

Kevin Clark, CEO von Welbilt, über eine geniale Akquisition der Ali Group und die daraus entstehenden Synergieeffekte



### 10 Kold-Draft

Jeff Biel von Scotsman/ Kold-Draft über eine strategisch wichtige Akquisition, die das Portfolio der Ali Group erweitert



### 12 Montague

Joe Deckelman von The Montague Company über funktionelle Lösungen für rasch wechselnde Restaurantkonzepte



# 02

## Trends

### 14 Nachhaltige Innovationen

Jim Banks über Nachhaltigkeit als Motor bei Neuentwicklungen und die wichtigsten Trends in der Foodservice-Branche

# 03

## Success Stories

### 20 Ambach inspiriert

Catering am Arbeitsplatz auf hohem Niveau

### 24 Cooles Konzept

Mit dem Williams Meat Ageing Refrigerator stimmt das Reife-Klima

### 28 Cover story

Rosinox und die erfolgreiche Modernisierung des Sterne-Restaurants Vistas Rui Silvestre in Portugal



### 34 Grandimpianti richtet ein

Neues F&B Konzept im Hotel de la Ville in Rom

### 40 100 Jahre Backen

Bongard feiert seine innovativen Technologien

### 44 Osteria Via Emilia

Mit Equipment von Proxy werden kulinarische Traditionen mit modernem Know-how zubereitet

### 46 Gelato perfektioniert

Spitzenkoch Niko Romito arbeitet mit Carpigiani



Auf dem Cover: Der spektakuläre Kochblock von Rosinox im legendären Vistas Rui Silvestre

# 04

## Innovationen

### 50 Welbilt-Unternehmen

Merrychef® nutzt Synergieeffekte der Ali Group Familie für weiteres Wachstum

### 52 Gut vernetzt

Grandimpianti's smarte Küche in der italienischen Supermarktkette Il Gigante

### 56 DIHR innovativ

Energiekosten beim Geschirrspülen reduzieren

### 58 Kromo macht sauber

Der innovative Ansatz von Kromo: nachhaltig spülen

### 60 Coole App

Mit der neuen App von Icematic Eiswürfel für jeden Bedarf herstellen

### 64 Kann mehr als backen

Tecnomac: hoch effizient und leistungsfähig

### 66 Perfekter Geschmack

Der BLUE CHEF von CFI erleichtert Konditoren die Arbeit

### 68 Absolut zukunftstauglich

Falcon baut wasserstoffbetriebene Öfen

### 72 Mareno in Topform

Maßgeschneiderte Küchen mit der neuen Serie M1

### 76 Doppelt tief

Der innovative Umluft-Etagenofen von MONO spart Bäckereien viel Zeit und Energie

### 78 Geschmacksvielfalt

Rancilio Specialty's RS1 Espressomaschine wurde von der Specialty Coffee Association zertifiziert

### 80 Ein Stück Tradition

Mit dem individualisierbaren OEM Helios 530 bis zu 70 ofenfrische Pizzen pro Stunde servieren

### 82 Eine smarte Küche

Funktional und raffiniert: die Hightech-Küche von Olis im Hotel Ludwigshof vereint Funktionalität und Raffinesse

### 84 Immer ein offenes Ohr

Baron hat verstanden und ein Sortiment neuer Küchenlösungen geschaffen

### 86 Rendisk-Lösungen

Intelligente und nachhaltige Spül- und Abfalllogistik mit dem Flex TrayBot von Rendisk

### 88 Glückwunsch

Vom kleinen Familienunternehmen zum großen Marktführer: Metos feiert 100 Jahre Herstellung von Großküchentechnik

# 05

## Ali Group

### 92 Aus aller Welt

Neues von den Unternehmen der Ali Group

### 96 Unsere Unternehmen

Alle Marken der Ali Group und Produktdivisionen der Ali Group weltweit

### 98 Kontakt

Ihre Ali Group Partner

## 01 Wachstum

# EIN WIN-WIN ERGEBNIS

Im Juli 2022 war es soweit: Welbilt, Inc. wurde offiziell Teil der Ali Group. Damit wird das weltweit führende Unternehmen für Foodservice-Equipment konsolidiert, berichten **Kevin Clark**, CEO von Welbilt, und **Andrea Cocchi**, Chief Executive Officer EMEA und APAC der Ali Group, Michael Jones



Die Akquisition von Welbilt®, Inc. ist das Ergebnis von langen Verhandlungen und umfangreichen Prüfungen von regulatorischen Vorgaben, die sich insgesamt über einen Zeitraum von über einem Jahr erstreckten. Der Prozess begann am 28. Mai 2021, im Juli 2022 wurde Welbilt, Inc. schließlich Teil der Ali Group. Mit Hilfe des umfangreichen Leistungsspektrums von Welbilt und dessen weltweitem Kunden- und Vertriebsnetz kann die Ali Group ihre führende Position in der Branche stärken und weiter ausbauen.

Mit diesem Manöver hat die Ali Group auch Welbilt-Marken wie Delfield® und Frymaster® übernommen, so dass zur Ali Group nun 113

Marken in 34 Ländern gehören, darunter 75 Produktionsstätten in 17 Ländern – inklusive der Hauptfertigungsstätten in den USA, Mexiko und China – sowie ein umfassendes Vertriebs- und Servicenetzwerk in ganz Europa, im Nahen Osten, in Afrika, Nordamerika, Südamerika und im asiatisch-pazifischen Raum. CEO von Welbilt ist jetzt Kevin Clark, er war vormals President von ACP, Inc. und ist bereits seit 39 Jahren in der Foodservice-Branche tätig.

Die Übernahme ist ein bedeutender Schritt für alle Beteiligten. „Welbilt ist mit vielen bekannten Marken vor allem auf dem Markt in Nordamerika vertreten, für die Ali Group ein großes Potential für eine weitere Unternehmensentwicklung hinsichtlich Volumen und Angebotsvielfalt sowie für den Ausbau ihrer Marktpräsenz,

und ein wichtiger Faktor für unsere Kunden und Vertriebspartner. Die erfolgreiche Akquisition ist somit von großer strategischer Bedeutung für beide Unternehmen“, sagt Clark.

Die Übernahme konsolidiert die jeweils einzigartigen Stärken beider Unternehmen, wie Andrea Cocchi, Chief Executive Officer EMEA und APAC der Ali Group feststellt.

„Eine Win-Win-Situation“, erklärt er, denn „Welbilt verfügt über eine große Expertise in wichtigen Schlüsseltechnologien wie z.B. in Schnellgarsystemen, entwickelt und herstellt von Merrychef®, sowie in Induktionstechnik, vertreten durch die Firma Induc®. Induktionstechnologie spielt in Europa bereits eine wichtige Rolle und sie gehört zu den Kernkompetenzen von Welbilt.“

Auch Clark sieht im Bereich Induktion großes Wachstumspotential für das Unternehmen. „Eine tragfähige Zukunftstechnologie für ein Marktsegment, das sich weltweit auf Expansionskurs befindet.“

Ein weiterer Vorteil, der sich aus dem Zusammenschluss beider Unternehmen ergibt, ist die größere Reichweite in alle Foodservice-Märkte. „Meiner Meinung nach liegt hierin die größte Chance dieser Fusion, und zwar für beide Seiten – wir ergänzen uns einfach hervorragend“, sagt Cocchi. „Welbilt ist ein renommiertes, hervorragend etabliertes Unternehmen, das sowohl große Ketten als auch den Einzelhandel bedient, bei dem man noch in unmittelbarem Kontakt mit dem Betreiber steht, während die Ali Group sich aufgrund ihrer Historie schon seit jeher stärker auf den gesamten Markt konzentriert hat. Aus beiden Ausrichtungen ergeben sich

Synergieeffekte, von denen beide Unternehmen weltweit profitieren können.“

Die Ali Group gewinnt dadurch einen noch größeren globalen Wirkungsgrad. „Die Ali Group kann zusammen mit Welbilt das Wachstum und die Präsenz einiger ihrer Marken vorantreiben, die bisher vielleicht nicht über die nötigen Kapazitäten und Ressourcen verfügt haben, um in den Markt einzutreten“, so Cocchi. Während solche Unternehmen der Ali Group wie Carpigiani, Scotsman und Rancilio bereits global erfolgreich agieren, bekommen kleinere Marken jetzt die Möglichkeit zu weltweiter Expansion. Auch für die Endkunden ein großer Pluspunkt, „denn sie erwarten letztendlich Anbieter mit weltweiter Marktpräsenz“, sagt er.

Weitere Synergieeffekte ergeben sich in der künftigen Zusammenarbeit mit Partnern, Händlern und Fachplanern. „Ich sehe den Hauptvorteil ▶



Oben: Kevin Clark, CEO von Welbilt, bezeichnet die Übernahme durch die Ali Group als „großen Schritt“ für beide Seiten

in der Erweiterung des gesamten Portfolios. Wir ergänzen fehlende Puzzleteile und umgekehrt genauso. Durch die Übernahme ergeben sich im Sortiment nur wenig Überschneidungen, was bedeutet, dass weiteres Wachstum und Innovationen möglich sind“, so Clark.

„Ich denke, hier haben zwei wirklich ‚besondere‘ Unternehmen zusammengefunden“, ergänzt er. „Zum weltweiten Angebot von Welbilt gehören etablierte Marken, die hochentwickelte Küchensysteme für Großküchen liefern: ob Delfield (in Nordamerika) mit Kühltechnik, Garland mit Produkten für professionelles Grillen oder Frymaster, ein weltweit führendes Unternehmen für Fritteusen und Frittierstationen – alle sind fest im Markt verankert. Und alle Tochterunternehmen von Welbilt sind führend in ihrem Segment“, sagt er.

### Synergien und Innovationen

Auch hinsichtlich bewährter Praxislösungen können beide Unternehmen voneinander profitieren. „Mit Sicherheit gibt es die Möglichkeit zur Synergiebildung im Vertrieb. Welbilt verfügt über gute Geschäftsbeziehungen und Kundenkontakte, die nicht mit denen der Ali Group kollidieren. Wir können also einige Unternehmen der Ali Group mit einbinden, um ihren Markt zu vergrößern. Und auch Welbilt kann die langjährigen Beziehungen der Ali Group für sich nutzen. Es gibt aber noch mehr Potential für Synergien: Wir beziehen beispielsweise Edelstahlbleche in großen Mengen, so dass wir beim Einkauf der Rohstoffe in der Gesamtheit mit Sicherheit Kosten einsparen können.“

Dabei geht es aber nicht um eine Fusionierung beider Unternehmen aus finanziellen Gründen. „Das entspricht nicht dem Stil der

Ali Group“, sagt Clark. „Die Bildung von Synergien wird auf den Markt ausgerichtet sein.“

„Innovationen werden auch weiterhin das Kernstück des Produktangebots von Welbilt – und der Ali Group – bleiben“, sagt Clark. „Beide Unternehmen sind äußerst innovativ. Die Firmen der Ali Group sind zudem sehr beweglich und durch und durch von unternehmerischem Handeln geprägt, sie sind nah an ihren Märkten, aus deren Bedürfnissen sehr oft Innovationen entstehen. Die Philosophie der Ali Group könnte auch die von Welbilt beeinflussen.“

Die künftige Zusammenarbeit wird zu einem Mix der Kulturen führen, so dass die „marktgetriebene Innovation mehr Priorität bekommt als die stetige Innovation bestehender Produkte und Dienstleistungen, und so das Beste aus beiden Welten vereint“, so Clark.

Clark sieht seinen neuen Aufgaben und den neuen Möglichkeiten, die sich seinen Mitarbeitern und seinen Kunden bieten, auf jeden Fall mit freudiger Erwartung entgegen. „Ich danke Filippo Berti für sein Vertrauen, mir diese Chance zu geben“, sagt Clark. „Ich war schon für viele Unternehmen in der



**„Wir müssen die Balance finden und sehen, was das nächste Jahrzehnt bringt, die Probleme unserer Kunden aber heute lösen... Und weiterhin in unser Geschäft investieren“**

**Kevin Clark**  
CEO, Welbilt

Branche tätig, seit 1992 habe ich in der Herstellung von Großküchentechnik gearbeitet. Mein großes Ziel war es immer, eine Position in der Ali Group auszuüben, doch mein Weg führte mich zunächst über eine Tätigkeit bei Delfield. Das war in den Zeiten der Enodis PLC. Jetzt zur Ali Group zu gehören fühlt sich deshalb für mich ein bisschen so an, wie nach Hause zu kommen. Ich habe langjährige Erfahrung in dieser Branche und habe mit Spannung in den letzten 12 Jahren die Entwicklung von Welbilt verfolgt. Jetzt bin ich hier und werde das Unternehmen zu weiterem Wachstum verhelfen.“



### Globale Herausforderungen

Zurzeit belasten leider große Herausforderungen die Branche: Die wachsende Inflation, Lieferkettenprobleme sowie steigende Energie- und Lebensmittelkosten machen zunehmend Sorgen. Und dann ist da noch der Fachkräftemangel, um ihm zu begegnen, sind Know-how und Können gefragt.

„Auch unsere Kunden stehen vor großen Herausforderungen. Automatisierung, die vor kurzem noch ein Schlagwort war, wird jetzt zur Realität. Die Entwicklung geht voran, es gibt Innovationen, die wahrscheinlich erst in 20 Jahren eine effektive Wirkung entfalten werden, und es gibt die andere Art von Innovationen, die schon in einer Woche Resultate zeigen. Wir müssen die Balance finden, zwischen Entwicklungen für die Zukunft und Entwicklungen für die Aufgaben, vor denen unsere Kunden heute stehen. Denn die müssen wir sofort

lösen. Manchmal sind es auch die kleinen Schritte, die anstatt der großen Sprünge ans Ziel führen. Wir werden weiterhin in unser Geschäft investieren, in Innovationskraft, in Wachstum und in alle Unternehmen des Welbilt-Portfolios, um diesen Weg weiter gehen zu können.“

Dank ihrer Nähe zum Markt, ihrer Flexibilität, ihrer Wendigkeit und ihres unternehmerischen Geists ist die Ali Group, nun verstärkt durch Welbilt, optimal aufgestellt, um sich den Herausforderungen unserer Zeit zu stellen. „Wenn uns Corona in Bezug auf unsere Branche eines ganz klar gezeigt hat, dann dass vor allem in Nordamerika der Bedarf an Außer-Haus-Angeboten immer vorhanden sein wird, und dass die Restaurantbranche immer stark und kreativ genug sein wird, um diesen Bedarf auch decken zu können. Und dass unser Foodservice-Equipment weiterhin gebraucht wird.“ ■

### DAS UNTERNEHMEN

**WELBILT**  
**1929**

Gegründet als Welbilt Stove Company

**27**

Anzahl der Marken

**13**

Laufende Jahre, in denen Welbilt mit dem ENERGY STAR® Partner of the Year - Sustained Excellence Award ausgezeichnet wurde

**4.000+**

Beschäftigte weltweit

**welbilt.com**



"Welbilt verfügt über große Expertise in wichtigen Schlüsseltechnologien wie Schnellgarsysteme und Induktionstechnik", sagt Andrea Cocchi (links), Chief Executive Officer EMEA und APAC der Ali Group

## 01 Wachstum



# Die Ali Group begrüßt Kold-Draft



Kold-Draft International, Hersteller von hochwertigen Eismaschinen, ist jetzt Teil der Ali Group. „Ein Garant für erstklassige Qualität – dafür ist die Ali Group bekannt“, so **Jeff Biel**, Vice President für Marketing und Produktentwicklung bei Scotsman/Kold-Draft



Kold-Draft Eisbereiter sind für Mixologen ein unverzichtbares Werkzeug

**K**old-Draft® wurde 1920 als Unternehmen zur Herstellung von Wasserpumpen gegründet, 1955 präsentierte das Unternehmen seine ersten automatischen Eiswürfelmaschinen. Mit ihrem einzigartigen horizontalen Verdampfer konnten diese Maschinen als erste auf dem Markt perfekte Eiswürfel in gleichbleibender Qualität produzieren. Kold-Draft konzentrierte sich zunächst auf die Produktion von Eiswürfelbereitern in großem Format. Das erste Untertischgerät wurde 2016 eingeführt, das Modell SC201 ist das meistverkaufte Gerät des Unternehmens. Kold-Draft bietet heute ein Sortiment an Untertisch- und freistehenden Maschinen in unterschiedlichen Größen an, geeignet für jeden Bedarf.

## Richtungsweisende Technologie

Die innovative Technologie des horizontalen Verdampfers von Kold-Draft kann im Gegensatz zu vertikalen Systemen möglichen Verunreinigungen vorbeugen. Das Ergebnis sind glasklare Eiswürfel, die nur sehr langsam schmelzen.

Die Eiswürfel der Kold-Draft-Geräte sind mit 31,75 Quadratmillimetern größer als die herkömmlicher Maschinen und

perfekt in ihrer Würfelform. Dank Form und Größe behalten sie ihre Festigkeit länger als andere Eiswürfel. Drinks, Cocktails und andere Kaltgetränke verwässern nicht, ihr voller Geschmack bleibt erhalten. Barkeeper und Master-Mixologen schätzen die lupenreinen, langsam schmelzenden Eiswürfel, sie sind treue Fans der Kold-Draft-Eismaschinen. Der Autor und Mixologe Dale DeGross, „King Cocktail“, äußerte sich 1999 im Magazin The New Yorker: „Ich akzeptiere nur eine Sorte von Eiswürfeln. Und zwar die großen quadratischen, die von einer Kold-Draft-Maschine.“ Mit dem Trend zu handwerklich hergestellten Drinks sind Eiswürfelbereiter von Kold-Draft zur Produktion von qualitativ hochwertigen Eiswürfeln für Mixologen zu einem unverzichtbaren Werkzeug geworden.

„Ein Hauptgewinn für unsere Kunden“, sagt Jeff Biel, Vice President für Marketing und Produktentwicklung bei Scotsman/Kold-Draft. „Sie kommen in den Genuss der erstklassigen Qualität, für die die Ali Group bekannt ist, und zwar von der Technologie über den Kundendienst und der Fertigung bis hin zum Vertrieb.“

„Wir freuen uns sehr, Kold-Draft in der Ali Group begrüßen zu dürfen“, sagt Filippo Berti, Chairman und Chief Executive Officer der Ali Group. „Die Akquisition von Kold-Draft war von großer strategischer Bedeutung, sie stärkt unsere Position als weltweit führendes Unternehmen in der Foodservice-Branche. Wir konnten unser Portfolio im Segment der Eiswürfelmaschinen erweitern und werden zukünftig eine der einzigartigsten und bekanntesten Eiswürfelformen anbieten.“ ■

## DAS UNTERNEHMEN

### KOLD-DRAFT

Kold-Draft stellt automatische Eismaschinen her

**1955**

Einführung der Untertisch-Eiswürfelbereiter

**2016**

Reinheit der von Kold-Draft-Geräten hergestellten Eiswürfel

**99.9%**

Seitenlänge der perfekt quadratischen Kold-Draft-Eiswürfel in Millimeter

**31,75**

[kold-draft.com](http://kold-draft.com)

## 01 Wachstum

**Joe Deckelman**, President der The Montague Company, über den Zusammenschluss mit der Ali Group und wie das Unternehmen Restaurants bei der Weiterentwicklung ihrer Konzepte unterstützt

# THE MONTAGUE COMPANY KOMMT ZUR ALI GROUP

**D**ie Geschichte der The Montague Company reicht bis in die Zeit des kalifornischen Goldrausches zurück. Wilfred Weed Montague, ein findiger junger Mann, stieg 1857 in San Francisco in den Handel mit Töpfen, Pfannen und anderen Eisenwaren ein. Wenig später hat er sein Geschäft mit der Herstellung von Öfen aus Stahl und Ziegelsteinen, den Vorläufern der heutigen Montague-Produktlinie erweitert.

Unter dem Namen W.W. Montague, Inc. avancierte das Unternehmen 1910 zum führenden Hersteller von Küchenherden an der Westküste und expandierte in die Herstellung von Öfen. Aber auch W.W. Montague blieb von der Weltwirtschaftskrise nicht verschont und geriet in Schwierigkeiten. Joseph Whalen, ein Mitarbeiter der Firma, der sich vom Bauschlosser zum Werkmeister hochgedient hatte, kaufte das finanziell angeschlagene Unternehmen.



Montague ist weltweit für die Herstellung eines breiten Spektrums an hochwertigen Küchengeräten bekannt



Er gliederte im Jahr 1936 die Ofen-Sparte ganz aus, nur die Fertigung von Herden behielt er. Whalen änderte den Firmennamen in The Montague Company – auch heute noch der Name des Unternehmens – und bezog den neuen Standort in der Mission Street in San Francisco.

In den darauffolgenden Jahren wurde das Sortiment stetig erweitert, das Unternehmen machte sich weltweit einen Namen als Hersteller einer breiten Palette an hochwertigen Küchengeräten. 2022 verkaufte die Familie Whalen Montague an die Konzernfamilie der Ali Group.

### Qualität im Fokus

„Es war nie unser Bestreben, das größte Unternehmen mit dem umfangreichsten Produktportfolio zu werden“, sagt Joe Deckelman, President von The Montague Company. „Wir haben uns lieber auf unsere Kernkompetenz konzentriert, nämlich auf die Fertigung von hochwertigen Kochgeräten.“ Equipment herzustellen, das genau den Ansprüchen von Köchen entspricht, setzt eine profunde Kenntnis von deren Arbeitsweise voraus. „Alle unsere Produkte werden aus Perspektive des Nutzers entwickelt: wie handhabt er sie, wie reinigt er sie, wo hakt es eventuell noch? Das alles wird bei der Entwicklung des Designs aller unserer Produkte berücksichtigt.“

Herzstück der Montague-Produktlinie sind nach wie vor Kochgeräte. Zum Sortiment des Unternehmens gehören Standard-, Konvektions- und Pizzaöfen, Brat- und Frittiergeräte sowie eine Vielfalt an Herden und Kochplatten, einfach alles, was den Bedarf einer mo-

dernen Restaurantküche abdeckt. Auch Kochblöcke und spezielle Geräte wie Pastakocher und Woks gehören zum Angebot. Vor kurzem hat Montague seine Produktpalette um eine Auswahl an Kühlgeräten, Arbeitstischen und Kühlstationen erweitert.

Um auf neue Entwicklungen in der Branche reagieren zu können, beobachtet Montague akribisch, wie Restaurants arbeiten. Die Herdblöcke von Montague sind äußerst langlebig, sie sind gut und gerne um die 20 Jahre im Einsatz. Da sich aber Restaurantkonzepte heutzutage immer häufiger ändern, werden einzelne Geräte dementsprechend oft bereits nach fünf oder zehn Jahren ausgetauscht. Diesen Austausch will Montague mit seiner modularen UDC Plug-and-Play-Suite erleichtern. „Der Rahmenbau bleibt derselbe“, erklärt Deckelman, „aber die Geräte lassen sich leicht von den Versorgungsleitungen trennen, herausrollen und dann die neuen Geräte einbauen. Unser Island Suite Concept wurde genau für die heutigen Anforderungen mit häufigem Personal- und Menüwechsel konzipiert.“

Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist die enge Zusammenarbeit von Montague mit Küchenberatern und Planern. „Das ist das A & O in unserem Business“, sagt Deckelman. Egal, ob sie einen fertigen Entwurf oder die viel zitierten Skizze auf einer Papierserviette abliefern, es wird immer eine perfekte Komplettlösung daraus. „Das Küchenequipment ist das Kernstück eines Gastronomiebetriebs“, sagt er. „Küchenlösungen sind komplex, aufwändig und oft sehr spezifisch – sie zu entwickeln ist unser Job. Und das im Teamwork mit Küchenberatern zu tun unser Markenzeichen.“

### Neue Wege

Durch seine vorherige Tätigkeit bei Champion, einem weiteren Unternehmen der Ali Group, sind Deckelman die dezentralen Strukturen des Konzerns bekannt. Dass jedes Unternehmen der Ali Group als unabhängige Geschäftseinheit agiert, ist eine Strategie, die sehr gut zu Montague passt. „Wir haben genügend unternehmerischen Handlungsspielraum, agieren aber immer im Kontext der Gesamtausrichtung der Ali Group.“ Deckelman durfte auch noch Luciano Berti, den verstorbenen Gründer der Ali Group kennenlernen und ist bereits mit dem Führungsstil von Filippo Berti, jetzt Chairman und CEO des Konzerns, vertraut. „Filippo Berti ist mit seiner Fähigkeit, alle Unternehmen der Ali Group zusammenzuhalten, eine ebenso beeindruckende Persönlichkeit wie sein Vater. Er fordert seine Manager, ist aber konsequent, fair und integer. Als Führungskraft eines Tochterunternehmens ist man froh, die Zielvorstellungen des Mutterkonzerns zu kennen und sich danach ausrichten zu können.“

Was sind die nächsten Projekte von Montague? „Das ist ganz einfach erklärt“, sagt Deckelman. „Die Welt wird elektrisch. Im Moment arbeiten wir zu über 95 % mit Gas. In fünf Jahren wird es nur noch die Hälfte sein. Und in 10 Jahren werden 95 % der professionellen Küchengeräte mit Strom und nur noch 5 % mit Gas betrieben werden. Unserer Branche steht ein großer Paradigmenwechsel bevor – wir werden dieser Entwicklung vorangehen.“ ■

### DAS UNTERNEHMEN

## 1857

Die Geschichte von Montague reicht über 150 Jahre zurück – bis 1857

## 20+

Die Herdblöcke von Montague sind gut und gerne um die 20 Jahre im Einsatz

## 24/7/365

Die Heavy-Duty 24/7 Range von Montague ist für das Kochen rund um die Uhr ausgelegt

[montaguecompany.com](http://montaguecompany.com)



## 02

## Trends

## Nachhaltige Innovationen:

# Technologien zukunfts-fähig gestalten

Im gesamten Foodservice-Bereich, seien es Restaurants oder Schulen, ist Umweltverträglichkeit der Motor für innovative Projekte. Jim Banks gibt einen Überblick über neue Entwicklungen und Konzepte rund um das Thema Ressourceneffizienz, ihre positive Auswirkung auf die laufenden Kosten und wie Hersteller dieser Herausforderung begegnen



**H**ohe Rohstoffpreise, steigende Energiekosten und die drohende Klimakrise machen es Gastronomen zunehmend schwer, schwarze Zahlen zu schreiben und gleichzeitig umweltfreundlich zu arbeiten. Gut, dass immer mehr Hersteller auf nachhaltige Geräte setzen, denn das ermöglicht Betreibern trotz zunächst höherer Anschaffungskosten langfristig die Einsparung von Kosten und Ressourcen.

Immer mehr Küchenplaner und Berater empfehlen ihren Kunden, auf energieeffizientere Geräte umzusteigen. Langsam kommt auch in der Foodservice-Branche an, dass sich Nachhaltigkeit sehr wohl bezahlt macht, sei es durch Kochen mit Strom, durch effizientere Kühltechnik oder durch die Anschaffung von Spülmaschinen mit geringerem Wasserverbrauch.

„Die meisten Branchenteilnehmer agieren mit Blick auf Umweltverträglichkeit, aber da auch die Preise für Geräte zunehmend steigen, spielen Faktoren wie



Eric E. Norman, FCSI, Vice President von Clevenger Associates



Anschaffungskosten und langfristige Betriebsausgaben eine große Rolle“, sagt Eric E. Norman, FCSI, Vice President des US-Großküchenplaners Clevenger Associates. „Wird schon bei der Planung die Nachhaltigkeit berücksichtigt, werden auf lange Sicht Ressourcen wie Strom und Wasser eingespart.“

Inwieweit sich das umsetzen lässt, ist natürlich abhängig von der Art des Betriebs. „Der Einsatz von Geräten ist in Bürogebäuden, Kongresszentren oder Großprojekten auf 10 bis 20 Jahre ausgelegt, während ein unabhängiger Betreiber meist flexibler sein muss“, fügt Norman hinzu.

Ein wichtiger Trend ist das Kochen mit Strom, eine Entwicklung die sich vor allem in Europa, mit Verzögerung in den USA, Asien und Afrika abzeichnet. Gasherde werden langsam aber sicher von Induktionskochfeldern verdrängt, auch wenn sie sich nicht für alle Garmethoden eignen und sich unter den Spitzenköchen Widerstand dagegen regt.

„Elektrisch Kochen ist das Schlagwort. Es gibt Küchen, die komplett auf den Betrieb mit Strom umgestellt werden“, sagt Norman. „Nicht überall, aber unserem Büro in Seattle sind solche Projekte bekannt. An der Westküste der USA wird die Umstellung in einigen Bundesstaaten und Gemeinden bereits Vorschrift.“

„Die Mehrzahl an Geräten wird bereits mit Strom betrieben. Ein großes Fragezeichen bleibt bei Spitzenköchen: das Kochen auf offener Flamme. Das kann Induktion in der Form nicht leisten“, fügt er hinzu. „Eine weitere Baustelle in Sachen Nachhaltigkeit ist der Wasserverbrauch. Aber Hersteller in allen Bereichen arbeiten auf Hochtouren an der Entwicklung innovativer und effizienterer Geräte.“ ▶

**„Elektrisch Kochen ist das Schlagwort. Es gibt Küchen, die komplett auf den Betrieb mit Strom umgestellt werden“**

## STOPPT DIE WASSER-VERSCHWENDUNG

Viele Unternehmen der Ali Group engagieren sich im Hinblick auf Ressourceneffizienz in der Entwicklung innovativer Geräte, die weniger Strom, weniger Wasser und weniger Reinigungschemie verbrauchen.

Ein gutes Beispiel ist Wexiödisk AB, ein schwedischer Hersteller von gewerblichen Geschirrspülmaschinen. Magnus Titusson, Managing Director des Unternehmens, sieht Nachhaltigkeit als Verpflichtung an. Das Reinigen von Geschirr hat große Auswirkungen auf die Umwelt, es wird viel Wasser verbraucht und gleichzeitig werden Reinigungsmittel in die Kanalisation gespült.

„Unsere Philosophie stellt die Bedürfnisse unserer Kunden in den Mittelpunkt. Mit unserem Eco-Design bekommen wir alles unter einen Hut: Kundenbedürfnisse, Lebenszykluskosten der Maschine, Ergonomie und Nachhaltigkeit“, erklärt er. „Also ist das, was gut für den Kunden ist, auch gut für die Umwelt.“

Wexiödisk achtet aber auch auf ergonomische Gesichtspunkte. „Unsere Maschinen sollten für Benutzer und Servicetechniker

problemlos in der Handhabung sein. Wir konzentrieren uns auf die Leistung der Maschinen und auf den Verbrauch von Wasser, Energie und Chemikalien. Wir konzentrieren uns auch auf die Qualität und die Zuverlässigkeit der Maschinen – in der Konstruktion und in der Qualität der verbauten Komponenten.“

Der nachhaltige Ansatz von Wexiödisk ist nicht neu. Das Unternehmen hat sich schon seit Jahrzehnten, lange, bevor die Klimakrise zu einem brisanten Thema wurde, der Einsparung von Ressourcen verschrieben.

Die Notwendigkeit zu mehr Effizienz und Umweltverträglichkeit ist den Herstellern von Spültechnik schon lange bekannt, der Impuls zu umweltfreundlichen Entwicklungen kommt also nicht von ungefähr.

„Seit Gründung des Unternehmens 1972 ist Nachhaltigkeit



**Magnus Titusson, Managing Director von Wexiödisk AB**



„Das, was gut ist für Kunden und Betreiber, ist auch gut für die Umwelt“



Teil unserer DNA und mit dieser Grundhaltung ist es auch gewachsen“, sagt Titusson. „Unsere Geschirrspüler haben eine lange Lebensdauer von mindestens 20 Jahren. Denn ein Gerät zu kaufen, dass bereits nach wenigen Jahren ausgedient hat, ist nicht sonderlich nachhaltig.“

„Diese Philosophie stellt natürlich auch hohe Anforderungen an uns: Wir müssen Ersatzteile für alle Produktserien viele Jahre lang verfügbar halten, darunter wichtige Bauteile wie Pumpen, Ventile und die Elektronik“, fügt er hinzu. „Und wir verbauen wo immer es möglich ist Edelstahl statt Kunststoff.“

Eine der großen Entwicklungen des Unternehmens ist die Vorspülmaschine (PRM), die den Vorspülgang wesentlich effizienter und zeitsparender gestaltet. Sie kann in Kombination mit einer Korbtransport- oder einer Haubenspülmaschine betrieben werden und trägt erheblich zur Senkung der Betriebskosten sowie zur Verbesserung der Spülergebnisse bei.

„Die PRM wird einfach vor der Korbtransportspülmaschine mit deren Förderband verbunden und ‚recycelt‘ für den Vorspülgang ihr Waschwasser, das ansonsten in den Abfluss fließen würde. Die Wiederverwendung

des Brauchwassers spart Frischwasser, zudem entfällt die manuelle Vorspülung per Handbrause, was auch sehr viel ergonomischer ist“, erklärt Titusson.

„Effektives Vorspülen und Einweichen von schmutzigem Geschirr liefern fantastische Spülergebnisse“, fügt er hinzu. „Durch die Einsparung von Wasser und den Wegfall der Handbrause ist ihr Betrieb sehr viel wirtschaftlicher. Der Schmutz bleibt in der PRM, das Wasser in der Spülmaschine sauberer – auch hier wird weniger Frischwasser benötigt. Und die Spülzeit verringert sich, ebenso wie der Einsatz von Reinigungschemie.“

„Durch den Wegfall der manuellen Handbrause können die Betriebskosten erheblich gesenkt werden“



## NUTZT NACHHALTIGE KÜHLTECHNIK

Innovative Kühltechnik hilft, die Umwelt zu schonen und Ressourcen zu sparen. Auch hier sind die Unternehmen der Ali Group führend in der Produktentwicklung, sei es für die Gastronomie, für Krankenhäuser, Schulen oder das Hotel- und Gaststättengewerbe. Ihre Geräte sind energieeffizienter und verwenden umweltfreundlichere Kältemittel.

„Beverage-Air und Victory Refrigeration unternehmen große Anstrengungen, um maximal energieeffiziente Geräte ohne Abstriche in der Leistungsfähigkeit zu entwickeln“, erklärt Oscar Villa, President der Ali Group North America's Refrigeration Division. „Unsere Geräte mit geschlossenem Kühlkreislauf



„Unsere Hersteller verwenden Fluorkohlenwasserstoff freie Kältemittel, sie produzieren Geräte mit geringem Ozonabbau- und Treibhauspotenzial.“



Oscar Villa, President der Ali Group North America's Refrigeration Division

wurden komplett auf das Kältemittel R290 umgestellt.“

R290 ist eine organische Verbindung, nicht giftig und schädigt nicht die Ozonschicht. R290 hat sehr gute thermodynamische Eigenschaften, ist sehr effizient und ermöglicht Einsparungen von bis zu 30 %.

„Unsere Hersteller verwenden für ihre Produkte Fluorkohlenwasserstoffe (FKW) freie Kältemittel und Isolierschaum, sie bringen Geräte mit geringem Ozonabbaupotenzial (ODP) und Treibhauspotenzial (GWP) auf den Markt“, sagt Villa.

Neben umweltfreundlichen Kältemitteln setzen die Unternehmen auch auf die Technologie der drehzahlgeregelten Kompressoren in Kühl- und Gefriergeräten. Beverage Air wurde als erstes Unternehmen mit dem Emerging Technology Award for Adaptive Commercial Refrigeration Equipment der Environmental Protection Agency (US-Umweltschutzbehörde) ausgezeichnet: für Energieeinsparungen von bis zu 25 % mittels Kombination aus drehzahlgeregeltem Kompressor mit Druckmessensor und Temperaturmesseinheit.

Beverage-Air ist zweifacher Gewinner des ENERGY STAR® Excellence in Product Design Award. Das Unternehmen hat den Anspruch, das beste Angebot in der Kategorie Kühlgeräte zu präsentieren.

Egal für welche Branche, welchen Markt oder mit welchen Geräten – die Unternehmen der Ali Group sind führend in nachhaltigen Technologien. ■

## WEITER DENKEN

Wenn ein Unternehmen sich in seiner Außenwirkung als besonders umweltfreundlich darstellt, aber wenig in diese Richtung unternimmt, nennt man das „Greenwashing“. Ein in der Foodservice-Branche leider schon seit vielen Jahren weit verbreitetes Phänomen. Ein Unternehmen, das seine Verantwortung für die Umwelt allerdings ernst nimmt, ist Williams.

Williams engagiert sich seit den 1980er Jahren für den Umweltschutz und entwickelte als erster Hersteller FCKW-freie Isolierstoffe. In den 1990er Jahren folgte die erste Kühlanlage für die Gastronomie unter Verwendung eines umweltfreundlichen Kältemittels

mit einem Ozonabbaupotenzial (ODP) gleich Null. Seitdem leistet das Unternehmen Pionierarbeit in Form zahlreicher umweltfreundlicher Technologien – vom energiesparenden Smart Controller bis hin zu grüneren Kältemitteln wie Kohlenwasserstoffe.

Die Verwendung von natürlichen Kältemitteln ist inzwischen Standard in der breiten Palette an professionellen Kühlgeräten von Williams. Der CoolSmart Controller minimiert den Energieverbrauch der Kühlgeräte durch Drehrichtungsumkehr des Verflüssigungslüfters, ein intelligentes Abtausystem und unabhängige Steuerung von Verdampfer und Verflüssiger; die hochdichte Isolierung mit besten thermodynamischen Eigenschaften ist absolut umweltverträglich.



# 03

## Success Stories



## Geistige Nahrung

Leerer Magen studiert nicht gern – gute Ernährung ist wichtig für die Leistungsfähigkeit, auch für die des Geistes. Deshalb haben Ambach, Hersteller von Profiküchen, und Niederbacher, Planung & Konzeption im Horeca-Bereich, bei der Einrichtung eines Betriebsrestaurants vor allem auf das Wohl der Mitarbeiter geachtet. **Thomas Krismer** von Niederbacher im Gespräch mit Vicky Coulthard

mmer mehr Unternehmen haben erkannt, dass gutes Essen auch am Arbeitsplatz wichtig ist. Zusammen mit den Kollegen in einem schönen Ambiente gesunde Speisen zu genießen, steigert das Wohlbefinden, ist gut für die Unternehmenskultur und fördert die Produktivität.

Als PROGRESS, ein führender Hersteller von Betonfertigteilen für die Bauindustrie, seinen neuen Hauptsitz in Brixen, Südtirol, plante, wollte er einen besonderen Treffpunkt für seine Mitarbeiter, ein Betriebsrestaurant, das sich von der klassischen Kantine abhebt. Das Ergebnis: ein echtes Restaurant mit hochwertigem Catering und einer großen Auswahl an Gerichten. Ein Ort, der in schöner Atmosphäre zum Essen einlädt.

Mit 160 Sitzplätzen und 500 Mahlzeiten täglich muss die Küche sehr leistungsstark und genau auf die Bedürfnisse des Restaurants und der Cafeteria zugeschnitten sein. Die Verbindung von präziser Funktionalität mit gutem Design, das das architektonische Konzept des neuen Hauptsitzes von PROGRESS aufgreift, ist Ambach und Niederbacher hervorragend gelungen.

Ambach, den Hersteller von Profiküchen, und Niederbacher, das Unternehmen für Planung und Konzeption im Horeca-Bereich verbinden 30 Jahre Zusammenarbeit. Für das Projekt PROGRESS haben sie eine Komplettlösung



entwickelt. „Die Anforderungen waren hoch: Optimale Arbeitsabläufe, optimale Hygiene, sowie nachhaltige, energie- und ressourcensparende Prozesse“, erklärt Thomas Krismer, Senior Consultant Partner bei Niederbacher. „Im Fokus stand aber, den Mitarbeitern hochwertige Speisen in einer absoluten Wohlfühl-Location anzubieten.“

„Ich denke, die Mitarbeiter sind der wichtigste Teil eines Unternehmens. Für sie einen Ort der Entspannung mit gutem Essen zu schaffen, statt einer einfachen Kantine, war für mich eine tolle Erfahrung. Und die Investition von PROGRESS ist wirklich klug und zukunftsorientiert.“

### Optimale Arbeitsbedingungen

PROGRESS hat seinen Hauptsitz nach den neuesten Erkenntnissen von wissenschaftlichen Studien zur Arbeitsqualität entworfen und gebaut. Form des Gebäudes und Anordnung der Innenräume folgen diesen Prinzipien. Um hochwertige Arbeitsplätze zu schaffen, wurden auch die Bewegungsflüsse zwischen den einzelnen Arbeitsbereichen, den Versammlungsräumen und den Verbindungsflächen miteinbezogen. Die Wände wurden im Werk von PROGRESS gefertigt, um optimale Arbeitsbedingungen zu gewährleisten und genügend Raum für Kreativität und Entfaltung zu bieten.

Materialien wie Zement, eine Anspielung auf das Kerngeschäft von PROGRESS, Edelstahl und ►



Der Hauptsitz von PROGRESS wurde nach den neuesten wissenschaftlichen Studien zur Arbeitsqualität entworfen und gebaut. Unten links: Thomas Krismer, Senior Consultant Partner, Niederbacher





Das Projekt für PROGRESS ist ein gutes Beispiel das perfekte Zusammenspiel von industrieller Fertigung und handwerklichem Können, für das Ambach steht



„Die Ambach Küche fügt sich mit ihrer klaren Ästhetik und ihrer Flexibilität optimal in die Besonderheit der Architektur des Gebäudes ein“

Stefano Tommasini  
Ambach

Spezialoberflächen wie Marmor und Holz im Buffetbereich sollten als besondere Elemente das Design der Küche unterstreichen. Unter Berücksichtigung der Anforderungen sowie der besonderen Architektur wurde eine individuelle Lösung entwickelt: Ein einziger Herdblock, der sämtliche Kochgeräte und zusätzlich zwei Ambach IQ (elektrische multifunktionale Kipp-Druckbrasieren) integriert. Die Arbeitsfläche besteht aus einer durchgehenden fugenlosen Hygieneabdeckung.

„Die Ansprüche an Optik und Ausführung waren sehr speziell. Die Ambach System 900 mit ihrer klaren Ästhetik und ihrer Flexibilität fügt sich optimal in die Besonderheit der Architektur des PROGRESS-Gebäudes ein. Mit Oberflächen und Bedienknäbeln aus gebürstetem Edelstahl hat sie ein modernes Gesicht“, so Stefano Tommasini, Area Sales Manager bei Ambach.

„Die wesentlich größere Herausforderung war die Integration der verschiedenen Geräte in den Herdblock mit fugenloser Hygiene-Abdeckung: Die Kipp-Druckbrasieren mit IQ-Steuerung, der Kessel mit 90l Fassungsvermögen, Pastakocher, Griddleplatte, Fritteuse und zwei Flächen-Induktionsfelder“, so Tommasini.

„Die Multifunktionsgargeräte konnten wir perfekt in den Herdblock integrieren. Ich habe auf dem Markt noch nie etwas Vergleichbares gesehen. Das Ergebnis ist ein ‚normaler‘ Kochblock mit der Funktionalität für Gemeinschaftsverpflegung, eine



Kombination aus Front- und Back-of-House-Küche.“

„Eine weitere Herausforderung war das enorme Gewicht des Kochblocks“, fügt Tommasini hinzu. „Deshalb haben wir uns für die Ambach System 900 mit robuster Rahmenkonstruktion und speziell verstärktem, selbsttragendem Sockel für maximale Stabilität entschieden.“

Die Ambach System 900 wurde für maximale Leistungsfähigkeit bei minimalem Energieverbrauch entwickelt – entscheidende Faktoren für eine langlebige und effiziente Profiküche. Dank bester Energieeffizienz trägt die System 900 wesentlich zur Reduzierung der Betriebskosten bei – einer der Schlüsselfaktoren für den wirtschaftlichen Erfolg mit gleichzeitig umweltfreundlicher Ausrichtung. Die Ambach System 900 wurde zudem auf die Einhaltung höchster Hygieneanforderungen ausgerichtet. Die einfache Reinigung stand bei der Entwicklung aller Details im Vordergrund, wie beispielsweise bei großzügig bemessenen und leicht zu säubernden Rädern, hygienischen Geräteverbindungen und wasserdicht versiegelten Gasbrennern. Die Kochflächen verfügen über eine schmale Auffangrinne für Fett und Flüssigkeiten am Übergang zur Arbeitsfläche.

„Um Zuverlässigkeit, Sicherheit und Wartungsfreundlichkeit dieser ebenso komplexen wie leistungsstarken Anlage zu gewährleisten, wurde der Kochblock mit einem zusätzlichen Kühlsystem ausgestattet und so konstruiert, dass die Techniker bei Installation und Wartung ohne Probleme die internen Komponenten erreichen“, ergänzt Tommasini.

### Erfolgreiche Kooperation

Das Projekt für PROGRESS zeigt wieder einmal das perfekte Zusammenspiel von industrieller Fertigung und handwerklichem Können, für das Ambach mit seinen Produkten steht. „Wir liefern die beste Lösung für die Anforderungen unserer Kunden – die richtige Kombination aus Technologie, Flexibilität und Design. Getreu unserer Philosophie ‚You, your kitchen‘“, sagt Tommasini.

„Die enge Zusammenarbeit von Ambach und Niederbacher spielte dabei auch eine große Rolle – ein langer, kreativer Prozess, in dem die Lösung detailgenau an die Bedürfnisse des Kunden angepasst wurde.“

Die gute Kooperation zwischen den beiden



Unternehmen ist auch ein entscheidender Faktor für den reibungslosen Ablauf der Projekte, an denen beide beteiligt sind. Gemeinsam haben sie bereits mehrere Profiküchen in Südtirol modernisiert, unter anderem im Hotel Gasthof Steinegger, in der Adler Lodge Ritten und im Hotel Mezdi Adler Lodge, im Amonti & Lunaris Wellness Resort, im Hotel Winkler, im Hotel Feldhof DolceVita, im Wellness Resort Quellenhof Hotel Park, in der Piz Boé Alpine Lounge Mountain Hut und in der Emma Hellenstainer Hotelfachschule.

„Wir sind ein eingespieltes Team und verfügen über das nötige Know-how – Faktoren, die sicherlich entscheidend zu unserem Erfolg auf dem Markt beitragen“, sagt Tommasini.

„Niederbacher ist ein anspruchsvoller Partner, der die ständige Weiterentwicklung und Optimierung unserer Produkte und Lösungen mit vorantreibt, und uns mit seinen hohen Ansprüchen und neuen Markttrends immer neuen Input liefert. Letztendlich ist es auch der gemeinsame Standort in Kaltern, Südtirol, der es uns leichter macht, uns zusammen an einen Tisch zu setzen.“

Krismer ergänzt: „Eigentlich sind wir wie ein altes Ehepaar.“ Wohl wissend, dass der Erfolg einer solchen Zusammenarbeit an der Zufriedenheit des Kunden gemessen wird. „Das Feedback der Mitarbeiter von PROGRESS war hervorragend – sie sind wirklich begeistert“, sagt Krismer. ■

### DAS UNTERNEHMEN

ambach®  
You, your kitchen

1953

Ambach hat 70 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Fertigung von horizontaler Kochtechnik

100%

Ambach fertigt Induktionsherde für komplette Temperaturkontrolle und höchste Leistungsfähigkeit

40%

Die schnell aufheizenden Standbratpfannen von Ambach reduzieren die Garzeit um 40%

ambach.com

## 03 Success Stories

# Altern mit Mehrwert

Dry Aged Beef ist heiß begehrt. Damit das Fleisch schön zart wird und das typische Aroma erhält, muss das Klima bei der Reifung stimmen. Mit dem Williams Meat Ageing Refrigerator kein Problem – das kompakte hochwertige Gerät ist zudem ein absoluter Hingucker

**A**ls gelernter Metzger hat sich Arthur Howell schon immer für Trockenreifung interessiert, weil man damit das spezifische Aroma von Fleisch betonen kann. Das Verfahren der Trockenreifung ist eine uralte Tradition, die wieder entdeckt zum neuen Trend geworden ist. Alle schwören auf Dry-Aging, vom Sternekoch bis zum Hobby-Grillmeister.

Das Verfahren der Trockenreifung ist eine jahrhundertalte Methode, um Fleisch haltbar zu machen. Während des langen Reifungsprozesses wird das Fleisch durch Milchsäure bildende Enzyme zarter, sein Geschmack durch den Wasserentzug intensiver. Für dieses Verfahren braucht man unbedingt stabile Temperaturen, denn sonst kann sich Schimmel bilden und das Fleisch verderben. Es wäre dann schlichtweg nicht mehr genießbar.

Die Entdeckung des Williams Meat Ageing Refrigerator, der mit einer Betriebstemperatur von 1° bis 6° Grad und einer Luftfeuchtigkeit von 60 bis 90 % perfekte Bedingungen für eine Fleischreifung schafft, hat Howell überzeugt. Ohne zu zögern hat er den Reifeschrank gekauft, er steht jetzt in seiner Metzgerei, die seine Vorfahren 1889 in der Küstenstadt Wells-next-the-Sea in Norfolk eröffnet haben.

„Als der Schrank dann im Laden stand, sorgte er für ordentlich Gesprächsstoff. Er war das Thema Nummer eins“, sagt Howell. „Die Kunden mögen außergewöhnliche Dinge, die auffallen und besonders sind. Und das ist der Williams

Meat Ageing-Schrank auf jeden Fall. Er macht was her und liefert hervorragendes Trockenfleisch. Ein guter Impuls für mein Geschäft“, sagt er.

### Perfekt präsentiert

Der Williams Meat Ageing Refrigerator kann sich wirklich sehen lassen. In einem Gehäuse aus Edelstahl, mit einer durchgehenden Glastür und einer energiesparenden LED-Beleuchtung im Innenraum wird das Fleisch eindrucksvoll präsentiert. „Williams hat in Kooperation mit Metzgereien, Sterneköchen und Gastronomen, die Dry Aged Beef anbieten, über zehn Jahre lang an der Entwicklung und Verbesserung seiner begehbaren Fleischreiferäume gearbeitet“, so Malcolm Harling, Sales und Marketing Director bei Williams Refrigeration.

„Beim Reifeschrank stand das gute Design im Vordergrund“, fügt er hinzu. „Egal, ob in der Metzgerei oder im Restaurant, so ein Fleischreifeschrank hat das Potential zu einem echten Hingucker. Und mit seinem stilvollen Design und der robusten Konstruktion aus Edelstahl passt dieses Gerät perfekt in jeden Verkaufsraum.“

Abgesehen von seiner gelungenen Optik waren laut Harling weitere Kriterien ein großes Fassungsvermögen auch für größere Stücke, sowie die Auswahl zwischen Edelstahlregalen oder Fleischhängeschiene. „Wichtig waren uns vor allem praktische Aspekte, wie der Aktivkohlefilter, um Geruchsbildung im Innenraum durch einströmende Luft zu verhindern, und der robuste, über die gesamte Länge verlaufende, bequem zu handhabende Edelstahlgriff an der Tür“, ergänzt er.



**„In elegantem Design und einem robusten Gehäuse aus Edelstahl wird das Fleisch eindrucksvoll präsentiert“**



Die Technologie von Williams für Fleischreifung (links, Mitte) bietet eine intelligente Lösung; Metzger Arthur Howell (oben) hat enorm vom Williams Meat Ageing Refrigerator profitiert

## Ein Verkaufsschlager

Rindfleisch lässt Howell mindestens 28 Tage lang reifen, damit es zarter wird und sein volles Aroma ausbildet. Er trocknet auch Lammfleisch, allerdings nicht länger als 21 Tage.

Stephen Hill, Metzgermeister bei Perrys of Eccleshall in Staffordshire, England, ist experimentierfreudig, er nutzt den Williams Meat Ageing Refrigerator auch zur Reifung von Wildfleisch, Gänsefleisch und Chorizo.

„Wildfleisch wird bei der Reifung tendenziell zu trocken – allerdings nicht im Meat Ageing Refrigerator“, sagt Hill, der sich 2019 sein erstes Gerät angeschafft hat.

„Rehrücken lief bei uns früher kaum – jetzt, da wir das Fleisch erst im Trockenschrank reifen lassen, ist es eine hervorragende Grundlage für Rehrücken Wellington und sehr beliebt bei unseren Kunden“, sagt er.

Beide Metzger bestätigen, dass sich die Anschaffung der Reifeschränke sehr positiv auf ihr Geschäft ausgewirkt hat. „Unser getrocknetes Rindfleisch wird von den Kunden so stark nachgefragt, dass wir noch mehr Kapazitäten bräuchten“, sagt Hill.

„Zu Weihnachten haben wir 50 % mehr Rindfleisch verkauft. Und es lohnt sich – wir können beispielsweise im Verkauf 5 Pfund mehr pro Kilo verlangen.“

„Eine Hochrippe mit sechs Knochen liegt nach 28 Tagen Reifung bei etwa 75 bis 80 Pfund, nach vier Monaten bei 130 Pfund. Das Fleisch verliert beim Trocknen circa 5 % seines Volumens,

gewinnt aber enorm an Geschmack.“

„Durch die Trockenreifung ist das Fleisch mehr wert und die Kunden sind bereit, dafür einen höheren Preis zu bezahlen. Wir schlagen im Moment 4 Pfund pro Kilo drauf, d.h. ein Stück Lende, das vorher 26 Pfund gekostet hat, geht nach der Reifung für 30 Pfund über den Ladentisch“, fügt Howell hinzu.

„Ich denke, die Verbraucher wären bereit, für das zarte und überaus aromatische Fleisch noch höhere Preise zu akzeptieren“, sagt er.

## Wachsender Trend

Dry Aged Beef ist in den letzten Jahren zum Trend geworden, da immer mehr Menschen auf gute Qualität achten. Hills Investition in den Reifeschrank hat sich mehr als gelohnt, so dass er seinen Laden mit drei weiteren Geräten ausgestattet hat.

„Das Internet ist ein großer Treiber dieses Trends – allein auf YouTube gibt es diverse Kochvideos, in denen es um die Trockenreifung von Fleisch geht“, sagt Harling.

Gastronomen und Metzger sind auf den Trend aufgesprungen und haben sich selbst die entsprechenden Geräte besorgt, um die gestiegene Nachfrage bedienen zu können.

„Das Interesse an Dry Aged Beef wird noch größer werden. Sowohl Gastronomen als auch ihre Gäste sind heute viel offener für neue kulinarische Erlebnisse. Die Zartheit und der Geschmack von Dry Aged Beef sind das beste Verkaufsargument“, sagt Harling. ■



„Unser getrocknetes Rindfleisch wird von den Kunden so stark nachgefragt, dass wir noch mehr Kapazitäten bräuchten. Es lohnt sich“



Perrys of Eccleshall kann für sein im Williams Meat Ageing Refrigerator gereiftes Fleisch im Verkauf 5 Pfund mehr pro Kilo verlangen



## DIE TECHNOLOGIE

Die Vorteile des Williams Meat Ageing Refrigerators:

- Himalaya-Salzblöcke für verbessertes Feuchtigkeitsmanagement und intensives Aroma
- Optional Lochroste aus Edelstahl mit Anti-Kipp-Schienen oder Fleischhängeschienen
- Aktivkohlefilter um Gerüche zu eliminieren
- Interne helle, wärmearme LED-Lichtleisten für weniger Energieverbrauch und gute Sichtbarkeit der Produkte
- Magnetdichtung aus strapazierfähigem PVC für 100 % Abdichtung und verbesserte Energieeffizienz, verhindert Wärmezufuhr
- Optischer Alarm bei Temperaturschwankungen, zur Lebensmittelsicherheit
- Natürliches Kohlenwasserstoff-Kältemittel mit niedrigem GWP-Wert und Null ODP für hervorragende thermische Effizienz
- Selbstschließende Glastür mit robustem, durchgehenden Griff aus Edelstahl
- Abgerundete Ecken im Innenraum für einfache Reinigung
- Innen und außen aus lebensmittelechtem Edelstahl, hygienisch und langlebig
- Hochbelastbare, abriebfeste Lenkrollen für Mobilität und Stabilität
- CoolSmart-Regler für optimale Temperaturregelung

## DAS UNTERNEHMEN



**1980**  
Williams Refrigeration, vor 43 Jahren gegründet

**400+**  
Das Unternehmen hat über 400 Produkte im Standardsortiment

**100%**  
Alle Lagerkühlschränke mit natürlichen Kältemitteln

[williams-refrigeration.co.uk](http://williams-refrigeration.co.uk)



# DAS JUWEL IM ZENTRUM DER KREATIVEN KÜCHE

Der lang erwarteten Wiedereröffnung des Sterne-Restaurants Vistas Rui Silvestre in Portugal ging eine sehr arbeitsintensive Zeit der Zusammenarbeit von Küchenchef, Planer und dem Hersteller Rosinox voraus. Jims Banks hat mit allen Beteiligten über die Hintergründe des maßgefertigten Herdblocks für das Luxusrestaurant gesprochen



„Vom Balkon aus hat man eine wunderbare Aussicht und kann den Sonnenuntergang über dem Golfplatz, dem Wald und dem Meer beobachten – einfach herrlich“

**Ricardo Martins**

NX Hotelaria (Bild unten mit Rui Silvestre)



Letzten Sommer konnte Küchenchef Rui Silvestre die Türen zum neu gestalteten Restaurant Vistas im Monte Rei Golf & Country Club endlich wieder öffnen. Das mit einem Michelin-Stern ausgezeichnete Fine-Dining-Restaurant ist bekannt für seine zeitgenössische mediterrane Küche mit modernem exotischen Touch.

„In meiner Küche dreht sich viel um Meeresfrüchte“, sagt Silvestre. „Wir befinden uns hier im Herzen der Algarve, nur zehn Minuten vom Meer entfernt, also schöpfe ich hier aus dem Vollen – Hummer, Venusmuscheln, Miesmuscheln, alles, was das Meer uns zu bieten hat. Meine Küche ist auch Teil meiner eigenen Identität. Meine Großmutter stammt aus Indien, meine Mutter aus Mosambik, Aromen dieser Kulturen verbinde ich mit lokalen Zutaten.“

Silvestre hält seinen Michelin-Stern bereits seit drei Jahren. Er hat wesentlich dazu beigetragen, die östliche Algarve zu einem Ziel für Feinschmecker zu machen, dank seiner neu eingerichteten Küche könnte der zweite schon bald fällig sein. Eine angemessene Auszeichnung für das exklusive Restaurant, das eine erlesene Klientel empfängt.

„Das Restaurant befindet sich in einem Resort mit Luxusvillen für sehr gehobene Ansprüche. Nur Mitglieder oder Bewohner des Clubs haben Zugang zum Restaurant“, erklärt Ricardo Martins, Group CEO des Designbüros NX Hotelaria. „Vom Balkon aus hat man eine wunderbare Aussicht und kann den Sonnenuntergang über dem Golfplatz, dem Wald und dem Meer beobachten – einfach herrlich.“

### Exklusiver Kochblock

Die Küche, von der aus bislang drei Restaurants auf dem Gelände bedient wurden, hat nun einen eigenen Küchenbereich nur für das Restaurant Vistas erhalten. Die neue offene Küche, komplett neu ausgestattet, musste im Hinblick auf Optik und Funktionalität den Anforderungen des Küchenchefs entsprechen. Mit diesen Vorgaben hat sich Ricardo an Rosinox, den Hersteller von professioneller Kochtechnik, gewandt, wohl wissend, dass er hier an der richtigen Adresse ist.

„Wir sind darauf spezialisiert, neue Konzepte für Küchen zu entwickeln. Wir wissen, dass Rosinox mit unseren Ideen auf einer Wellenlänge ist“, sagt ▶

Die neue offene Küche im Vistas Rui Silvestre wurde mit einem exklusiven Kochblock und brandneuen Geräten ausgestattet



„In der Küche arbeiten immer gleichzeitig 12 Leute. Der Kochblock bildet das Zentrum der Küche und er ist ein richtiges Schmuckstück geworden“

**Rui Silvestre**  
Vistas Rui Silvestre



Ricardo. „Küchenchef Silvestre hatte genaue Vorstellungen von der neuen Küche, sowohl was die Technik als auch die Ästhetik betrifft. Als wir unseren Entwurf präsentierten, kamen ihm vor Freude fast die Tränen.“

„Er legt großen Wert auf die Qualität der Produkte, deshalb haben wir ihm einen Kochblock von Rosinox vorgeschlagen“, fügt er hinzu. „Rosinox hatte zwar bislang keinen Vertrieb in Portugal, aber bei Rui war es Liebe auf den ersten Blick.“

### Ein richtiges Schmuckstück

Der Herdblock wurde aus vorhandenen Komponenten für das Vistas komplett auf Maß zugeschnitten. Ausgestattet mit einem klassischen Gasherd mit Kochplatten, zum Kochen bei großer Hitze in der Mitte, am Rand zum Garen. Dazu eine elektrische Fritteuse mit zwei Wannen zur Zubereitung von z. B. Tempura in kleinen Portionen, ein Salamader, verchromte Plancha Grills sowie ein Holzkohleofen aus Messing, der als offener Grill verwendet werden kann.

„Die Mischung aus Elektro-, Gas- und Holzkohle gehört zum Konzept des Küchenchefs, der jeweils mit verschiedenen Kochtechniken den authentischen Geschmack und das Aroma seiner Zutaten perfekt bewahren möchte“, sagt Giuseppe Politi, Export Manager bei Rosinox. „Ricardo hat uns die Idee dahinter schlüssig erklärt, so dass wir die richtigen Lösungen dafür vorstellen konnten.“

„Der Kochblock wurde komplett nach Ruiss Wünschen entworfen, das ist kein austauschbares modulares System“, fügt er hinzu. „Er ist jetzt für den Rest seines Lebens mit diesem Herdblock verbunden, deshalb musste alles auf Anhieb passen. Und damit der Küchenchef auch wirklich zufrieden ist, haben wir jedes Detail mit ihm besprochen, inklusive Wartung der Geräte, Reinigung und Sicherheit.“

Auch das äußere Erscheinungsbild des Kochblocks wurde individuell entsprechend dem Farbkonzept des Restaurants – Weiß, Braun und Gold – aus Materialien wie Messing, Kupfer und einer Legierung aus Email elegant gestaltet. Diese Küche ist ein Einzelstück bis ins kleinste Detail, von der Planung bis hin zum Design.

Rosinox hat sich mit diesem Projekt einen Zutritt zum lokalen Markt geschaffen. „Es gibt verschiedene Wege, um für Kochtechnik neue Märkte zu erschließen. Einer führt über Planer, die von unseren Produkten überzeugt sind, so wie es beim

Der Rosinox-Kochblock wurde komplett nach Maß gefertigt und im Farbkonzept des Restaurants – Weiß, Braun und Gold – elegant gestaltet

Designteam um Ricardo der Fall war. Wir haben uns auf einer Messe kennengelernt und anschließend gegenseitig besucht. Der Markt in Portugal hat ein großes Wachstumspotential, dank unseres Partners NX Hotelaria haben wir jetzt einen Fuß in die Tür bekommen“, sagt Politi.

„Rosinox steht bei uns für sehr hohe Qualität“, sagt Ricardo. „Wir haben eine ausgezeichnete Wahl getroffen und sind absolut zufrieden, vor allem auch mit der hervorragenden Kooperation.“

Die gute Beziehung zwischen allen Beteiligten hat maßgeblich zur erfolgreichen Realisierung des Projekts beigetragen. „In der Küche arbeiten insgesamt 12 Leute“, sagt Silvestre. „Der Kochblock ist das Zentrum und Ausgangspunkt für die Planung der restlichen Küche. Er sieht fantastisch aus – was bei einer offenen Küche sehr wichtig ist – und ist ein richtiges Schmuckstück geworden.“

„Mit den Teams von Rosinox und NX Hotelaria haben wir uns prima verstanden“, fügt er hinzu. „Sie brennen genauso für ihren Job wie ich. Das merkt man, und deshalb ist das Projekt auch so erfolgreich verlaufen.“

Silvestre war bereits von den ersten Entwürfen und vom Konzept begeistert. Doch als er acht Monate später zum ersten Mal in dieser Küche kochen durfte, wusste er die Arbeit von Rosinox erst so richtig zu schätzen.

„Zu Beginn der Planung habe ich alle meine Wünsche und Anforderungen vorgetragen, ohne wirklich damit zu rechnen, dass das alles realisierbar ist“, sagt er. „Ich weiß nicht wie sie es geschafft haben, aber sie haben es geschafft – die Küche ist genauso, wie ich sie haben wollte. Ohne Wenn und Aber. Einfach perfekt.“ ■

## **ROSINOX** GRANDES CUISINES DAS UNTERNEHMEN

Rosinox bietet Köchen immer die besten Lösungen in professioneller Kochtechnik.

**1837**

Rosinox blickt auf 186 Jahre Tradition zurück

**24 Jahre**

Rosinox wurde im Jahr 1999 Teil der Ali-Group

**2013**

Rosinox bezieht sein neues Werk in Bourges, Frankreich

[rosinox.com](http://rosinox.com)

# Ein großer Wurf

Das F&B-Konzept des Hotel de la Ville macht der reichen kulinarischen Tradition Roms alle Ehre. Elly Earls hat mit Chefkoch **Fulvio Pierangelini** und **Alessandro D'Andrade** von Grandimpianti über die Herausforderungen bei der Modernisierung des historischen Gebäudes und den Stellenwert guter Kommunikation gesprochen

**V**om Palazzo aus hat man einen herrlichen Blick über die Ewige Stadt. Ursprünglich beherbergte das Gebäude aus dem 18. Jahrhundert europäische Adlige, die auf ihrer Bildungsreise durch Italien hier Station machten. Heute logieren hier die Gäste des Hotel de la Ville. Die britische Hotelgruppe Rocco Forte Hotels, die europaweit 14 Fünf-Sterne-Hotels betreibt, hat sich 2019 mit dem Designer Tommaso Ziffer zusammengeschlossen, um das geschichtsträchtige Gebäude stilvoll zu renovieren. Prägende Elemente der „Grand Tour“-Ära sollten erhalten bleiben, moderne Akzente das Bauwerk ins 21. Jahrhundert führen. Eigentliches Highlight des Palazzos sind seine unzähligen Terrassen, Oasen der Ruhe abseits des urbanen Trubels, immer mit Blick auf das Panorama der Stadt.

Das F&B-Konzept des italienischen Sternekochs Fulvio Pierangelini steht in der Tradition römischer Gastlichkeit, basierend auf der italienischen Küche, aber mit Einflüssen aus zahlreichen anderen Kulturen. Den passenden Rahmen bildet das elegante Restaurant Mosaico mit 100 Sitzplätzen, in einem Innenhof im malerischen römischen Stadtviertel Trastevere gelegen.

„Gutes Essen sollte man nicht alleine, sondern in Gesellschaft genießen“, sagt Pierangelini, kulinarischer Kreativchef des Hauses. „Meine Küche ist ‚frei‘, etwas unkonventioneller. Ich biete eine ab- ▶



„Meine Küche basiert auf Einfachheit. Denn es kommt nicht darauf an, was man kocht, sondern wie man das Essen zubereitet.“



Fulvio Pierangelini (rechts) bietet abwechslungsreiche Menüs – italienische Klassiker mit Anspielungen auf Nahost, Asien und den südlichen Mittelmeerraum



wechslungsreiche Speisekarte, auf der ich italienische Klassiker mit Anspielungen auf den Nahen Osten, auf Asien und den südlichen Mittelmeerraum kombiniere.“

Rom sei ein Schmelztiegel verschiedenster Kulturen und Traditionen, meint Pierangelini. Zurecht wird Rom seit der Antike auch mit dem lateinischen Ausdruck „Caput mundi“ als Hauptstadt der Welt bezeichnet. „Deshalb ist meine Küche, obwohl kreativ und innovativ, vor allem einfach“, erklärt er. „Ich sage es gerne so: ‚Es ist nicht wichtig, was man kocht, sondern wie man das Essen zubereitet‘. Die Speisen des Mosaico mögen für ein römisches Restaurant ungewöhnlich sein, aber die Gäste lieben sie, denn ich serviere ihnen einfach nur das Beste, das Beste aus dem Garten, aus dem Steinofen, aus dem Meer und aus der Landwirtschaft.“

### Im ständigen Dialog

Auf den insgesamt acht Etagen des Hotel de La Ville befinden sich noch weitere gastronomische Angebote. Das ganztägig geöffnete Bistro-Restaurant Da Sistina im Stil einer römischen Trattoria, die Julep Herbal and Vermouth Bar mit exotisch gewürzten Drinks und die Dachterrasse Cielo mit leichten Mahlzeiten, Cocktails und einem fantastischen Blick.

Da Grandimpianti schon zu einem früheren Zeitpunkt erfolgreich mit Rocco Forte Hotels und Chefkoch Pierangelini zusammengearbeitet hat, wurde das Unternehmen eingeladen, sich an der Ausschreibung für das Projekt zu beteiligen. Grandimpianti wurde dann auch mit der Ausstattung aller Küchen mit hochwertigem und leistungsstarkem Equipment nach den exakten Vorgaben von Pierangelini und dem Berater Andrea Viacava beauftragt.

Vom ersten Entwurf bis zur Fertigstellung dauerte es zwei Jahre, unter anderem weil das historische Gebäude unter Denkmalschutz steht. Aufgrund seiner Komplexität machte das Projekt von Beginn an einen fortlaufenden Austausch zwischen Grandimpianti, dem Chefkoch und Viacava erforderlich. Ein Techniker von Grandimpianti war während der Entwicklungsphase des Projekts ständig vor Ort.

„Nur so konnten wir dem hohen Qualitätsanspruch der Rocco Forte-Kette gerecht werden“, sagt Alessandro D'Andrade, Sales Director bei Grandimpianti. „Zielvorgabe war es, alle Küchen und Cafeterias so einzurichten, dass sie die Erwartungen des Kunden hinsichtlich Qualität, Leistung, Design und Technologie genau erfüllen.“

### Das Ergebnis stimmt

Alle am Projekt Beteiligten sind höchst zufrieden mit dem Ergebnis. Die Gäste des Mosaico können ihre Speisen entweder im schönen Innenhof unter





„Das Projekt war in Planung und Ausführung sehr anspruchsvoll und hoch komplex. Aber die Mühe hat sich gelohnt“



Ein Erfolgsfaktor für das Projekt war die Bereitschaft von allen, auf die jeweiligen Bedürfnisse der anderen einzugehen

freiem Himmel genießen oder sich ein Plätzchen im Restaurant suchen, mit Blick auf die offene Küche und den unübersehbaren, knallroten Ofen.

„Der heimliche Hauptdarsteller in der Küche“, wie Pierangelini schmunzelnd feststellt. Hier kocht er seine abwechslungsreichen Menüs, wie im Ofen gebackene Langusten, mit Ingwer glasierte Seezunge und zartes Rindfleisch mit Waldpilzen und Pfirsichen. Vielleicht eine Schokoladenpizza oder leichte Zabaione zum Dessert, als Vorspeise Burrata und Parmaschinken mit frisch gebackenem Brot. „Für das köstliche Brot und die ‚Focaccine‘ – kleine runde Fladenbrote – ist der rote Ofen verantwortlich“, sagt er.

In dem von Tommaso Ziffer eingerichteten Restaurant reflektieren kupferne Tischplatten das warme Licht der Sonne. Ein schöner Kontrast zu den schwarz-weiß gemusterten Zementfliesen auf dem Boden.

Grandimpianti hat alle Restaurants und Cafeterias im Gebäude mit maßgeschneiderten Ambach-Küchen mit fugenlosen hygienischen Arbeitsplatten sowie einem Sortiment an zentral gesteuerten Kühlgeräten ausgestattet.

„Das Projekt war sowohl in der Planung als auch in der Ausführung sehr anspruchsvoll und hoch komplex“, sagt D’Andrade. „Aber die Mühe hat sich gelohnt – wie man am Ergebnis sehen kann.“

Wesentlicher Erfolgsfaktor für die erfolgreiche Abwicklung war laut Pierangelini die ausgezeichnete Kooperation. „Grandimpianti war immer für uns da. Sie haben das richtige Equipment geliefert, waren immer verfügbar und haben sich proaktiv an der Lösung von Problemen beteiligt“, sagt er. „Die direkte Beziehung zwischen Kunde und Unternehmen, Flexibilität, die schnelle Reaktion auf Fragen und die Bereitschaft, auf unsere Bedürfnisse einzugehen, sind für eine erfolgreiche, dauerhafte Zusammenarbeit unerlässlich.“

Grandimpianti und Rocco Forte Hotels haben noch weitere gemeinsame Projekte: die Villa Igia in Palermo auf Sizilien und das Hotel de Russie in Rom. Es werden sicher nicht die letzten sein. ■

**GRANDIMPIANTI**  
ENGINEERING & CONTRACTING

## DAS UNTERNEHMEN

**200+**  
Grandimpianti hat über 200 Hotelprojekte abgewickelt

**1965**  
Das Unternehmen wurde vor über 50 Jahren gegründet

**5**  
Grandimpianti bedient fünf Hauptkategorie

[grandimpianti.it](http://grandimpianti.it)

## 03 Success Stories

# Bongard hat's gebacken bekommen



Bongard, der Hersteller von innovativem Bäckerei-Equipment und Teil der Ali Group, feierte 2022 erfolgreiche 100 Jahre Bestehen des Unternehmens und durfte an einem wichtigen Event im Elysée-Palast teilnehmen, wie **Benoît Sévin**, Managing Director von Bongard, erzählt



**F**rankreich – das Land der butterweichen Croissants, der knusprigen Baguettes und der cremig zarten Macarons. Hinter diesen Köstlichkeiten stehen nicht nur eine lange Tradition der Bäckerkunst, sondern auch hocheffiziente Bäckereimaschinen.

Ein Markt mit einer derartigen Vielfalt und Menge an Produkten, der von der Bäckerei im Supermarkt bis hin zum traditionellen Konditoreihandwerk reicht, benötigt hochmodernes Equipment, das jeglichen Ansprüchen gerecht wird.

Alle – vom Bäcker über den Konditor bis zum Gastronomen – wünschen sich einen Hersteller, der beides bietet: Innovation und Know-how. Und einen Partner, der die Anforderungen an ihre Branche versteht, der Produktionsanlagen liefert, die in Leistung und Funktionalität auf ihre Prozesse und ihre Betriebe zugeschnitten sind.

Bongard, Hersteller von Bäckerei-Equipment in Frankreich, erfüllt genau diese Wünsche. „Die Vielfalt an Bäckereiprodukten ist heute so groß wie nie zuvor. Eine große Herausforderung für Backöfen: Sie müssen einerseits traditionelles Backen ermöglichen, andererseits auf ein breiteres Sortiment und eine schnellere Produktion ausgelegt sein“, erklärt Benoît Sévin, Managing Director von Bongard.

Das gleichnamige Unternehmen wurde im Jahr 1922 von Oscar Bongard gegründet, ursprünglich, um im Krieg beschädigte Bäckereiofen wieder instand zu setzen. Bald erwachte aber der Ingenieur in ihm und er begann, selbst Öfen zu entwickeln.

### Harte Arbeit macht sich bezahlt

In den folgenden Jahrzehnten hat Bongard sein technisches Know-how perfektioniert, die Geräte wurden technologisch immer ausgefeilter.

Seit 2007 ist das Unternehmen „Teil der Ali Group, dem globalen Marktführer in Foodservice-Equipment“, so Sévin. Trotz Wachstum ist die Marke ihren Kernwerten immer treu geblieben: Backqualität und Flexibilität. „Unsere elektrischen Etagenbacköfen überzeugen mit ihren Backeigenschaften. Die traditionellen Öfen bieten genau die richtigen Leistungsmerkmale, ausgestattet mit einer Technologie, die die Verwaltung von Rezepten und Energieverbrauch erleichtert.“



In Frankreich setzen 60 % der Bäckereien auf Geräte von Bongard, 150.000 Stück gehen in den Export, darunter allein etwa 40.000 Backöfen weltweit. „Unsere Geräte, vor allem für die französische Bäckereibranche entwickelt, werden auf der ganzen Welt für ihre Qualität geschätzt“, sagt Sévin.

Es ist also nicht weiter erstaunlich, dass Bongard im Jahr seines 100-jährigen Jubiläums an der Bewerbung zum immateriellen UNESCO Kulturerbe teilnahm: Im Rahmen des Antrags der Confédération Nationale de la Boulangerie-Pâtisserie Française, das legendäre französische Baguette auf die Liste zu setzen, war Bongard mit einer kleinen mobilen Bäckerei im Garten des Elysée-Palastes vertreten. Sogar Präsident Emmanuel Macron war anwesend, um das von Generation zu Generation weitergegebene Können und die Tradition des uralten Bäckereihandwerk zu unterstützen.

### Gute User Experience

Ein wichtiger Faktor für den Erfolg von Bongard liegt in der Priorisierung einer guten Benutzererfahrung. „Unser Hauptsitz in

### Smarte Zutaten

Die neuen intelligenten Steuerungen Intuitiv'2 und Sensitiv'2 mit Touch-Screen Oberfläche sorgen für noch leichtere Bedienung.

Sie überwachen den Energieverbrauch, programmieren Rezepte, speichern und teilen sie mit mehreren Produktionsstandorten.

Der elektrische Etagenbackofen Soleo EVO bietet mit 640 Kombinationsmöglichkeiten größtmögliche Flexibilität.

Mit dem Paneotrad® Verfahren zum Teigteilen und -formen können pro Stunde 340 Baguettes produziert werden

## WICHTIGE MEILENSTEINE



Oscar Bongard Jr. übernahm die Firma von seinem Vater. Die Öfen wurden sparsamer, die Qualität der Kochergebnisse besser.

**1955**



1966 wurde der Bruder von Oscar Bongard Jr. Mitgeschäftsführer des Unternehmens.

**1966-67**

1966 wurde der Ofen Modell CERVAP patentiert. Ein Ringröhren-System im Ofenkern aus hochwertigem Stahl sorgt für einen geräuscharmeren und wirtschaftlicheren Betrieb.



1996 erhielt der Stikkenoven Oscar, eine Hommage an Oscar Bongard, den Janus du Design Award für die Verbesserung der Lebensqualität von Bäckern.

**1996**

**1956-58**

Zwischen 1956 und 1958 wurden Firmensitz und Werk nach Holtzheim in der Nähe von Straßburg verlegt.

**1986-98**

Bongard wird zum Spezialisten in der Komplett-Ausstattung von Bäckereien mit Equipment zum Mischen, Teilen, Formen, Gären, Konservieren und Kühlen von Teiglingen.

**2007**

2007 kommt der Paneotrad® mit seinem einzigartigen, patentierten Verfahren zum Teilen und Formen von Teig sowie zur Reduzierung von Mehlstaub auf den Markt.

Seit 2007 gehört Bongard zu der Familie der Ali Group.

**2006**



Der Hauptsitz von Bongard befindet sich in Holtzheim, Frankreich. Zuverlässigkeit und Servicequalität werden von Kunden weltweit besonders geschätzt



**1922**



Bongard hat ein großes Sortiment an Misch-, Gär-, Fermentier-, Lager-, Back- und Kochgeräten – das Unternehmen wurde 1922 von Oscar Bongard gegründet

Holtzheim verfügt über ein Entwicklungszentrum mit einer Show-Bäckerei und einer Versuchsküche“, sagt Sévin. Potenzielle Kunden können hier die Geräte testen, bevor sie eine Kaufentscheidung treffen.

Die Montagetechniker des Unternehmens werden umfassend geschult. Sie haben zudem Zugang zu einer Online-Plattform mit technischen Informationen und einem Bestellsystem für Ersatzteile, die innerhalb von 48 Stunden verschickt werden. „Sie begleiten das gesamte Projekt, egal ob es sich um die Ausstattung einer neuen Bäckerei oder lediglich um den Austausch eines Gerätes handelt“, erklärt er. Dieser Service wird an sieben Tagen die Woche angeboten, um eventuelle Produktionsausfälle der Kunden so gering wie möglich zu halten.

Das Design der Geräte wurde kompakter und modular – in Anbetracht steigender Mieten und einer wachsenden Inflation eine platzsparende Lösung. „Wir erarbeiten für unsere Kunden individuelle Vorschläge zur Geräteauswahl und Planung ihrer Backstuben, genau zugeschnitten auf ihre Prozesse und die Größe des jeweiligen Raumes“, sagt Sévin. Die aktualisierten Modelle kommen mit der kleinsten Stellfläche aus und reagieren mit ihrem Design auf den Trend zur besseren Sichtbarkeit im Verkaufsraum.

Der erst vor kurzem auf dem Markt eingeführte smarte Gärverzögerungsschrank HERA – er ermöglicht die Beschleunigung oder Verlangsamung des Gärprozesses – wurde für kleinere Räume konzipiert, während größere Betriebe sich eher für ein flexibleres Einfahr-Gerät entscheiden. Das Feedback zu HERA ist positiv, Kunden bezeichnen das Gerät als „zeitsparend“ und „sehr zuverlässig“.

Hervorragend geeignet für die Verarbeitung von homogenen Teigmischungen ist der neue Spiralkneter Saturne EVO mit abnehmbarem, transparenten Deckel. Er kann separat gereinigt werden, bei der Herstellung von Produkten auf Zucker-, Sahne- und Eierbasis sehr praktisch.

„Bei der Entwicklung benutzerfreundlicher Produkte steht die Ergonomie im Fokus“, so Sévin, „mit Schwerpunkt auf Prävention von Erkrankungen des Bewegungsapparates. Außerdem verringern zahlreiche Geräte aus unserem Sortiment das Risiko von Bäckerasthma durch Mehlstaub.“



**„Bongard will seinen Service sieben Tage die Woche anbieten“**

**Benoît Sévin**  
Managing Director, Bongard

### Nachhaltige Perspektiven

Reduzierung des Energieverbrauchs und ein verringerter ökologischer Fußabdruck gehören zu den wichtigsten Eigenschaften der Backöfen von Bongard. Sie sind zu 90 % recycelbar und hervorragend isoliert. „Unsere elektrischen Etagenbacköfen schneiden im Verhältnis von Fläche zu Leistung überdurchschnittlich gut ab. Sie brauchen weniger Volumen für die gleiche Menge an Teig bei kürzerer Aufheizzeit als weniger leistungsstarke Modelle.“

Für einen ressourcenschonenden Betrieb und intelligente Aufheiz-Funktionen sollen alle Öfen mit digitalen Steuerungen ausgerüstet werden. „Bongard hat sich dazu verpflichtet, alle Geräte mit nachhaltigen, umweltfreundlichen Technologien auszustatten“, so Sévin.

Auch eine smarte Zukunft ist geplant: Backöfen, Gär- und Konservierungsgeräte sollen intelligent und mit einer datengeschützten Cloud verbunden werden. Die Vernetzung ermöglicht bei Bedarf eine Verbindung zur Support-Plattform, um technische Probleme sofort melden zu können.

Außerdem können die Geräte per Remote gesteuert und die Programme optimiert, die Betriebsdaten überprüft und die Rezepte verwaltet werden. „Über die Cloud können Bäcker auch Informationen mit ihren Mitarbeitern austauschen“, erklärt Sévin.

Das hundertjährige Jubiläum von Bongard war von vielen Neuerungen geprägt – ein gutes Omen, um flexibel, vorausschauend und inspiriert in die Zukunft zu gehen. ■



### DAS UNTERNEHMEN



Seine leistungsstarken Geräte machen Bongard zu einem zuverlässigen Partner der Bäckerei- und Konditoreibranche.

**150.000**

Bongard hat weltweit insgesamt über 150.000 Anlagen verkauft, davon 40.000 Backöfen

**4**

Das Unternehmen betreibt vier Produktionsstätten in ganz Europa

**60%**

Etwa 60 % der Bäckereien in Frankreich sind mit mindestens einer Anlage von Bongard ausgestattet

**bongard.fr**

## 03 Success Stories

# Einfach, klassisch, modern

Die Osteria Via Emilia in Monza kocht mit traditionellen, überlieferten Rezepten und modernem italienischen Know-how. Inhaber **Andrea Fumagalli** hat mit Victoria Green über die Küche von Proxy gesprochen



**E**in wahres Schatzkästchen“, so beschreibt Andrea Fumagalli die traditionelle Küche der norditalienischen Region Emilia-Romagna. Fumagalli hat in Monza, in der Lombardei, die Osteria Via Emilia eröffnet – weil er das gastronomische Angebot dieser Stadt bereichern wollte.

„Wir sind in die Fußstapfen meiner Mutter und meiner Tanten getreten, sie stammen aus dieser Region und sind wahre Kennerinnen der hiesigen Küchen-Tradition. Sie haben die Köche, die jetzt bei mir in der Küche stehen, in ihre Kochkünste eingeweiht und ihnen viel beigebracht“, erklärt er.

Das Resultat: klassische emilianische Küche mit hausgemachter Pasta, Gnocco fritto, Tigelle-Fladenbrot, Gerichte aus den Apenninen – „die Herzstücke der italienischen Küche“, so Fumagalli.

Für die Einrichtung der Küche kam nur ein italienischer Hersteller in Frage: Proxy, mit Sitz und Fertigung in Italien sowie Produkten in typisch italienischem Design. Die Geräte des Unternehmens sind "made in Italy", einfach zu installieren, einfach in der Benutzung und einfach zu reinigen.

„Mit der Küche von Proxy funktionieren die Arbeitsabläufe reibungslos“, so Fumagalli. „In Spitzenzeiten können wir uns auf leistungsfähige und leicht zu bedienende Geräte verlassen. Und selber gelassen bleiben.“

### Problemlos online bestellen

Damit sein eigener Service genauso reibungslos funktioniert wie seine Geräte, hat Proxy ein innovatives Online-Bestellsystem für seine Partner entwickelt. Die gesamte Produktpalette ist online einsehbar, nebst Verfügbarkeit, technischen Dokumentationen und Bestellmöglichkeit. Das ermöglicht in wenigen Schritten die Einrichtung einer professionellen Küche.

„Die Webseite ist hervorragend gemacht. Mit garantiert schnellen Lieferzeiten und nahezu jedes Produkt ist sofort verfügbar, im Moment nicht selbstverständlich“, sagt Alberto Pirovano, Inhaber von Pico Service, einem Partner von Proxy.

Pico Service, mit Niederlassung im Norden von Monza, ist seit 30 Jahren in Planung und Ausstattung von Großküchen tätig. Mit dieser langjährigen Erfahrung bietet das

„Proxy bietet leistungsstarke, in Italien mit viel Liebe zum Detail hergestellte Produkte an“

Kunden wie die Osteria Via Emilia in der norditalienischen Region Emilia-Romagna schätzen das Angebot von Proxy wie z. B. die modularen Gas- und Elektroherde

Unternehmen stets „Kompetenz, Leidenschaft und Professionalität in einer Branche, die die Grundlage der italienischen Gastronomie bildet“, so Pirovano.

„Pico Service hat unsere Anforderungen sofort verstanden“, erzählt Fumagalli. „Sie haben uns nicht nur bei der Projektplanung, sondern auch bei der Auswahl der Geräte für unsere tägliche Arbeit geholfen – zum Beispiel mit der Möglichkeit, Gasherde in unterschiedlichen Konfigurationen zu installieren.“

### Made in Italy

Die Gas- und Elektroherde von Proxy sind beliebig konfigurierbar, mit freistehenden Unterbauten in den Abmessungen von 40 bis 120 cm Breite und einer Leistung von bis zu 7,7 kW pro Kochzone. Dank modularer Bauweise ist der Austausch oder das Hinzufügen von neuen Geräten problemlos möglich. Ebenfalls im Sortiment: elektrische Fritteusen mit herauschwenkbaren Heizelementen

und Gasfritteusen mit externem Brenner für eine leichtere Reinigung. Auch bei den Geräten liegt der Schwerpunkt auf der Benutzerfreundlichkeit, in jeglicher Hinsicht.

„Ich schätze italienische Produkte, die sich auf einem Preisniveau bewegen, mit dem man auf dem Markt wettbewerbsfähig bleiben und gleichzeitig die höchsten Ansprüche bedienen kann“, sagt Pirovano. „Proxy bietet leistungsstarke, in Italien mit viel Liebe zum Detail hergestellte Produkte zu einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis.“

In der Osteria Via Emilia wird das leistungsstarke moderne Equipment mit traditionellen Verfahren ergänzt: Die Pasta wird grundsätzlich von Hand hergestellt, ebenso wie die Polpetta della Nonna Emma (Fleischbällchen von Oma Emma). Es bedarf schon eines gewissen Könnens, um die köstlichen Gerichte aus Mutters Küche in einem größeren Rahmen auf den Tisch zu bringen. ■



## DAS UNTERNEHMEN

PROXY  
PROFESSIONAL FOR YOU

**2019**

Proxy wurde im Jahr 2019 gegründet

**90+**

Das Unternehmen hat über 90 schnell lieferbare Produkte im Angebot

**100%**

Proxy-Produkte werden CB-zertifiziert zu 100 % in Italien entwickelt und hergestellt

[proxy.alibelluno.it](http://proxy.alibelluno.it)

## 03 Success Stories

# Sweet Dreams are made of this

Niko Romito meint es wirklich ernst mit dem Gelato – mit Unterstützung von Carpigiani arbeitet er in seinen Restaurants an der Perfektion der traditionellen Süßspeise. Tina Nielsen über die Bedeutung von Gelato in seiner Küche

**D**er italienische Spitzenkoch ist weit über die Grenzen seines Heimatlandes hinaus bekannt. Niko Romito ist unter anderem Chefkoch des Drei-Sterne-Restaurants Reale in Castel di Sangro, er leitet die Spazio-Restaurants in Rom und Mailand, und arbeitet in Kooperation mit den Bulgari Hotels.

Der gebürtige Italiener hat Wirtschaftswissenschaften studiert und wollte eigentlich Architekt werden, bevor er im Alter von 25 zur Kochkunst kam. „Nach dem Tod meines Vaters habe ich mein Studium abgebrochen, um meiner Schwester Cristiana in unserem Familienrestaurant zu helfen“, erinnert er sich. „Ich begann die bislang traditionelle Küche etwas kreativer und moderner zu interpretieren, was manchmal durchaus zu Auseinandersetzungen führte.“

Sie rauchten sich zusammen, er konnte seine Ideen verfolgen und wurde dafür sieben Jahre später mit einem ersten Stern belohnt, die höchste Auszeichnung für Köche.

„Ich habe sehr viel gelernt, ich durfte großartige Menschen kennenlernen, und ich bin sehr schnell erwachsen geworden. Ich war zufrieden mit mir“, erzählt er. Den Moment der Verleihung seines ersten Michelin-Sterns hat er noch heute vor Augen, ein großartiger Moment.

Italienisches Gelato war schon lange in die Küche seines Restaurants eingezogen. Er verbrachte viel Zeit damit, die besten Rezepte zur Herstellung zu erlernen. „Geschmack und Konsistenz – diese zwei Faktoren machen ein gutes Gelato aus. In der

Regel arbeite ich mit einer einzigen Hauptzutat, um das Aroma unverfälscht und in ganzer Intensität herauszuarbeiten“, erklärt er.

„Gelato ist enorm vielseitig, allein durch die Tatsache, dass es in unterschiedlichen Temperierungen unterschiedliche Geschmacksempfindungen erzeugt. Gelato zu Früchten verstärkt die Frische. Kombiniert man Zutaten mit verschiedenen Eigenschaften und Temperaturen erhält man die unglaublichsten Geschmackserlebnisse.“

Da Kreativität ein Markenzeichen von Romitos Küche ist, bleibt die Gelato-Auswahl auf seiner Speisekarte nicht auf süße Geschmacksrichtungen beschränkt. Auf der Gemüsekarte steht z. B. Gelato aus grünen Erbsen, serviert mit einem Tropfen extra nativem Olivenöl. „Der authentische Geschmack von Erbsen bleibt vollständig erhalten“, sagt er.

„Letztlich geht es darum, das spezifische Aroma der jeweiligen Zutat maximal zum Ausdruck zu bringen. Wir haben lange an einem Gelato auf Wasserbasis gearbeitet, mit reduziertem Zucker- und Fettgehalt, ohne Abstriche bei der Textur und Cremigkeit. Das Ergebnis ist fantastisch.“

### Erfolgreiche Zusammenarbeit

Der Autodidakt holte sich an seine Accademia Niko Romito Carpigiani als Partner für die technische Ausstattung mit an Bord. Die in der Region Abruzzo als Berufsschule anerkannte Ausbildungsstätte arbeitet mit der Universität der Gastronomischen

Niko Romito (ganz oben) ist Chefkoch mehrerer bekannter Restaurants und Schöpfer der kultigen Bomba Niko Romito (oben)



## Q&A MIT MATTEO ANDREOLA VON CARPIGIANI

**Wie ist die Kooperation mit Niko Romito entstanden?**  
2016 wurde unsere Partnerschaft von der Accademia Niko Romito angefragt. Daraufhin haben wir mit unserer Carpigiani Gelato University in Abstimmung mit dem Ausbildungsprogramm der Kochschule einen Lehrgang zur Herstellung von Gelato entwickelt. Daraus ergab sich eine fruchtbare Zusammenarbeit, die inzwischen noch zahlreiche andere Projekte umfasst, wie die Bulgari Hotels weltweit und das Restaurant Spazio in Mailand. Wir bieten ein großes Sortiment an Geräten, die alle Anforderungen und die Bedürfnisse eines jeden Chefkochs erfüllen.

### Welche Bedeutung hat diese Partnerschaft für Sie?

Wir haben die Gelegenheit, mit einem großartigen Profi und seinem fantastischen Team zusammenzuarbeiten. Wie in jeder Partnerschaft spielt der zwischenmenschliche Kontakt die größte Rolle. Es ist uns eine Ehre, Teil vieler Projekte und verschiedener Konzepte sein zu dürfen, die Gelato als wesentliches Element beinhalten. Der entscheidende Aspekt ist wohl, dass Niko Romito eine große Leidenschaft für Gelato hat.

### Gibt es Zukunftspläne für die Zusammenarbeit?

Wir wollen die Ausbildung zukünftiger Fachkräfte für die Gastronomie weiterführen, da großer Bedarf an qualifizierten Köchen und Konditoren besteht. Außerdem beschäftigen wir uns mit den Möglichkeiten von Gelato im Hotelsektor. Dort gibt es viele Gelegenheiten, rund um die Uhr kalte Desserts zu servieren. Und wir sind Partner des Projekts ‚Bomba‘, ein Produkt, das es vielleicht auch bald im Handel geben wird.

*Matteo Andreola ist Business Unit Manager – Foodservice Professionals & Pastry, Carpigiani*



Die kultige Bomba Niko Romito, gefüllt mit Gelato, ist zu einem echten Bestseller geworden



Mit Hilfe der innovativen Technologie der Geräte von Carpigiani gelingt die Produktion von besonders zartem und cremigen Gelato

Wissenschaften von Slow Food zusammen.

„Carpigiani ist meiner Ansicht nach führend im Bereich Speiseeis, deshalb habe ich mich für diese erfolgreiche Kooperation entschieden. Unter anderem beschäftigen wir uns mit einer weiteren Optimierung des Herstellungsprozesses, um Aroma, Leichtigkeit und Qualität dieses Lebensmittels zu betonen“, sagt er.

Die Zusammenarbeit von Romito und Carpigiani leistet mehr als das übliche Verhältnis zwischen Kunde und Hersteller, denn Carpigiani ist auch an der Ausbildung der Studenten beteiligt. Experten des Unternehmens geben an der Accademia Kurse zur richtigen Anwendung ihrer Technologien und zur Herstellungsweise von Gelato.

Mit Hilfe der innovativen Maschinen von Carpigiani gelingt die Produktion von besonders zartem und cremigen Gelato. „In all meinen Restaurants steht Gelato auf der Speisekarte. Meine Kreationen stehen im Kontext der uralten Tradition dieser Speise, allerdings in einer modernen Interpretation“, sagt Romito. „Ich möchte neue Gelato-Erfahrungen schaffen, wie beispielsweise meine legendäre Bomba Niko Romito mit einer Füllung aus köstlichem Eis – sie ist inzwischen Kult.“

### Ehrgeizige Pläne

Neben der Arbeit in seinen Restaurants präsentiert Romito seine Kochkünste auch in den Bulgari Hotels. Das im Jahr 2017 eröffnete Bulgari Hotel Beijing wurde 2019 mit einem Michelin-Stern ausgezeichnet, es folgte das Bulgari Hotel Dubai

**„In all meinen Restaurants steht Gelato auf der Speisekarte. Meine Kreationen basieren auf der uralten Tradition dieser Speise, in moderner Interpretation“**

**Niko Romito**  
Reale in Castel di Sangro



2022 mit zwei Sternen, das Haus in Shanghai mit einem Stern. Zur Kette gehören außerdem noch die Hotels in Mailand und Paris, weitere sind in Rom, Tokio, Miami und Los Angeles geplant.

Romitos Kreativität ist also ständig gefordert. „Ich schöpfe aus der langen Tradition der italienischen Küche, mit all ihrer Vielfalt und ihren regionalen Spezialitäten. Daraus erschaffe ich immer wieder Neues, verliere aber nie das Grundprinzip echter italienischer Gerichte aus den Augen: reiner, authentischer Geschmack, der wahren Genuss bedeutet“, sagt er.

„Ich möchte, dass die Gäste der Bulgari Hotels, die im Il Ristorante Niko Romito speisen, sei es in Moskau, China, Dubai, Paris oder sonst wo auf der Welt, danach das Gefühl haben, in Italien gewesen zu sein. Auch wenn sie noch nie einen Fuß auf italienischen Boden gesetzt haben.“

Romitos Energie ist schier unendlich, denn er schmiedet bereits die nächsten ehrgeizigen Pläne. „Ich freue mich auf die Eröffnung des Campus, der neuen, internationalen Universität in den Abruzzen für Ernährung, Kochen, Management und Lebensmittel“, erklärt er.

„An der von mir gegründeten Accademia lehre ich bereits die Prinzipien der modernen Küche, aber an der neuen Universität kann ich noch einen Schritt weitergehen und Wissen über das Ernährungssystem als Ganzes vermitteln.“ ■

## DAS UNTERNEHMEN



**1946**

Gegründet 1946 feiert Carpigiani dieses Jahr sein 77-jähriges Bestehen

**180**

Das internationale Vertriebsnetz verfügt über 180 Händler

**500+**

Zum Unternehmen gehört ein Netzwerk mit über 500 Servicezentren

**carpigiani.com**

# 04

## Innovationen



## Merrychef® nutzt Synergieeffekte mit

Mit dem Beitritt von Welbilt zur Ali Group wurde auch die Marktstellung des globalen Unternehmens Merrychef gestärkt, erklärt **Colin Lacey**, VP und Managing Director des Unternehmens

Konnektivität ist für Merrychef ein zentrales Thema. Mit den neuen conneX®-Geräten ist die Synchronisierung von Speisekarten denkbar einfach und schnell zu erledigen

Im Juli 2022 hat die Ali Group offiziell den Foodservice-Ausrüster Welbilt akquiriert und damit eine Reihe von weltweit bekannten Marken in ihr Portfolio aufgenommen, darunter auch Merrychef, Marktführer in der Herstellung von Hochgeschwindigkeitsöfen.

„Die Übernahme hat eine große synergetische Wirkung, da die Ali Group unsere Position bei globalen und regionalen Kunden stärkt“, sagt Colin Lacey, VP und Managing Director von Merrychef. „Sie bietet unseren Kunden, die Anbieter von Komplettlösungen suchen, eine Vielzahl ergänzender Geschäftsbereiche. Jetzt können wir unser Angebot vertiefen.“

Zu Welbilt gehören insgesamt 13 Produktmarken, denen der Beitritt zur Ali Group die Zusammenarbeit mit Anbietern von Spültechnik, Kühltechnik, Bäckerei- und Lagersystemen ermöglicht. Merrychef und die anderen Unternehmen können ihrem weltweiten Kundenstamm somit wesentlich umfassendere Ausstattungslösungen bereitstellen.

„Mit diesem Schritt wurde zudem unsere

Vertriebs-, Service- und Supportstruktur konsolidiert“, so Lacey. „Unsere Kunden vertrauen uns, wenn wir ihnen ein Schwesterunternehmen empfehlen. Komplette Küchensysteme und Lösungskonzepte gehören zu unserem Markenkern, diesen ganzheitlichen Ansatz teilen wir mit der Ali Group.“

„Wir arbeiten eng mit unseren Kunden zusammen, um sie mit dem passenden Equipment, der richtigen Schulung und fachgerechter Beratung beim Speisekonzept zu unterstützen. Und wir arbeiten eng mit Köchen zusammen, um die Qualität und Konsistenz ihrer Produkte zu gewährleisten“, ergänzt er. „Es ist die Nähe zu unseren Kunden, die uns ausmacht. Wir verkaufen ihnen nicht einfach nur ein Produkt – unsere Kunden sind Teil der Familie.“

### Aufbau von Kundenbeziehungen

Die gemeinsame Ausrichtung von Welbilt und der Ali Group lässt sich gut an ihrer sehr ähnlichen Produkttechnologie ablesen. So hat



**„WIR ARBEITEN ENG MIT DEN KUNDEN ZUSAMMEN, UM SIE MIT PASSENDEM EQUIPMENT UND GUTER BERATUNG BEIM SPEISEKONZEPT ZU UNTERSTÜTZEN“**

Colin Lacey



## Schwesterunternehmen der Ali Group

Merrychef z. B. eine Gerätesteuerung für alle seine Produkte standardisiert. „Die Touch-Steuerung sorgt für eine hohe Benutzerfreundlichkeit“, erklärt Lacey. „Wenn man ein Gerät von Welbilt bedienen kann, kann man auch alle anderen bedienen. Sie folgen derselben Logik und benutzen die gleichen Symbole.“

Konnektivität ist für Merrychef ein zentrales Thema bei der Produktentwicklung. Mit den neuen conneX-Geräten funktioniert die Synchronisierung von Speisekarten denkbar einfach und schnell. „Wenn man früher ein neues Gericht auf die Karte setzen wollte, wurde erstmal ein USB-Stick an jeden Standort verschickt“, erklärt Lacey. „Heute können wir dank Vernetzung alle Öfen fast zeitgleich mit einem neuen Rezept programmieren. Das ist sehr einfach und kostengünstig und von großem Vorteil für unsere Kunden.“

Sein kundenorientierter Ansatz macht Merrychef zum idealen Partner für große Marken und kleine Start-ups. In Großbritannien gehören Marks & Spencer ebenso wie junge Unter-

nehmen wie Kudos Coffee zu seinen Kunden.

„Beim ersten Laden war uns schon etwas mulmig mit dieser Investition. Aber für die nächste Filiale planen wir inzwischen zwei Öfen“, erklärt Rob Good, Eigentümer und Gründer von Kudos.

„Man muss einfach nur die Teiglinge in den Ofen schieben und erhält jedes Mal das gleiche gute Ergebnis, vor allem, wenn alle Öfen gleich programmiert sind. Meine Mitarbeiter sind sehr dankbar dafür. Sie waren sofort von der einfachen Bedienung und der Schnelligkeit der Öfen begeistert.“

Merrychef kann mit Stolz von sich behaupten, die besten Hochgeschwindigkeitsöfen auf dem Markt zu produzieren, sagt Lacey. „Auch wenn wir Kunden wie Subway und Starbucks haben – jungen Unternehmen Starthilfe zu geben, gehört einfach zu unserer Philosophie“, fügt er hinzu.

„Wie auch alle anderen Unternehmen der Ali Group begegnen wir jedem unserer Kunden mit Respekt und bemühen uns, eine gute Beziehung aufzubauen.“ ■

### MERRYCHEF® UND MARKS & SPENCER

Das führende britische Einzelhandelsunternehmen M&S pflegt seit Eröffnung seines ersten Instore-Cafés 1998 eine gute Beziehung zu Merrychef.

„Durch enge Zusammenarbeit und guten Kontakt zu Welbilt konnten wir unsere Cafés mit den besten Geräten für unsere Bedürfnisse ausstatten und somit besten Service für unsere Kunden gewährleisten“, erzählt Sam Watts, Café Operations Manager bei M&S. „In einem Ofen können verschiedene Speisen gleichzeitig zubereitet werden, das verkürzt die Wartezeit für unsere Kunden. Mit dem Merrychef conneX garen die Speisen schneller, das Gerät ist dank intuitiver Steuerung einfach zu bedienen und wir können sämtliche Rezepte sofort online aktualisieren.“

Was klein anfang, wurde im Laufe der Jahre zu einer engen Geschäftsbeziehung. Das bestätigt Merrychef in seiner Strategie, Kundenbeziehungen unbedingt zu stärken. „Es waren zunächst nur ein oder zwei Geräte, dann wurden es immer mehr“, sagt Lacey. „Hat der Kunde erstmal Vertrauen aufgebaut, kommt er wieder. Sofern der Support stimmt und man sein Geschäft vorantreibt.“

### DAS UNTERNEHMEN MERRYCHEF® 1950

Entwicklung von professionellen Mikrowellen, 1968 Einführung der ersten Kombi-Mikrowelle

### 2000

Markteinführung von Hochgeschwindigkeitsöfen mit der weltweit ersten Planar Plume-Technologie

### 2022

Merrychef®, Marke von Welbilt, Inc., wird Mitglied der Ali Group

Merrychef® entwickelt und baut seine Produkte für die Zukunft [merrychef.com](https://merrychef.com)

## 04 Innovationen

# Gut vernetzt



Die traditionsreiche italienische Supermarktkette Il Gigante schwört auf guten Service und natürliche Produkte und ist immer bemüht, ihren Kunden frische und qualitativ hochwertige Lebensmittel anzubieten. Die neue smarte Küche in der Filiale Villasanta bietet die richtigen Voraussetzungen dazu. **Andrea Brunu**, Technical und Purchasing Director im Gespräch mit Victoria Green



Für die italienische Supermarktkette Il Gigante ist gute Qualität oberste Priorität, so Andrea Brunu, Technical und Purchasing Director

**V**or 50 Jahren hat Giancarlo Panizza den ersten Il Gigante Markt in Sesto San Giovanni am Stadtrand von Mailand eröffnet. Heute gehören zu der italienischen Supermarktkette 61 Filialen, 12 Franchise-Standorte sowie die Café & Bar-Kette A Modo Mio mit insgesamt über 5.000 Mitarbeitern.

Mit seinem Konzept, Lebensmittel und Non-Food-Produkte unter einem Dach anzubieten, gilt der erste von Panizza eröffnete Markt als Vorläufer der modernen SB-Warenhäuser. Das Sortiment der Il Gigante-Supermärkte ist riesig, darunter auch viele Produkte in Eigenmarken, 90 % davon aus italienischer Erzeugung zur Unterstützung lokaler Hersteller.

„Hohe Qualität ist dabei unsere oberste Priorität“, sagt Andrea Brunu, Technical und Purchasing Director von Il Gigante. „Dadurch heben wir uns vom Wettbewerb ab. Wir bieten bewusst Nischenprodukte an, die Authentizität vermitteln – wie früher eben.“

In den Filialen von Il Gigante gibt es Cafés, Bäckereien, Konditoreien und kleine Imbiss-Restaurants, in denen Produkte des täglichen Bedarfs frisch zubereitet werden. Eine Herausforderung für ein Unternehmen, das auf die Qualität und Frische seiner Lebensmittel achtet, und aus Platzgründen vor Ort keine Produktionsküchen einrichten kann.

„Wir wollten auch kleineren Märkten die Möglichkeit geben, von uns frisch hergestellte Lebensmittel anzubieten“, erklärt Brunu. „Also mussten wir eine zentrale



Küche für die Produktion von Fleisch- und Backwaren einrichten, die unsere Filialen beliefert.“

### Schlüsselfertige Lösung

Standort für die Zentralküche von Il Gigante ist das Einkaufszentrum Villasanta bei Monza. Die Auswahl eines Partners für die Einrichtung der Küche war einfach. „Seit über 20 Jahren arbeiten wir mit Grandimpianti zusammen“, so Brunu. „Und wir hatten immer ein ausgezeichnetes Verhältnis zu allen Mitarbeitern des Unternehmens.“

Spezialisiert auf schlüsselfertige Lösungen für den italienischen Markt, entwickelt, plant und liefert Grandimpianti Konzepte für Gastronomie-Küchen für die Restaurant- und Cateringbranche. Das erste gemeinsame Projekt von Il Gigante und Grandimpianti drehte sich um Anlagen für die Herstellung von Fertiggerichten und Backwaren.

„Grandimpianti kann auf das große Sortiment an Marken und

**„ALSO MUSSTEN WIR EINE ZENTRALE PRODUKTIONSKÜCHE FÜR DIE VORBEREITUNG VON FLEISCH- UND BACKWAREN EINRICHTEN, DIE ALLE UNSERE FILIALEN BELIEFERT“**

**Andrea Brunu**

Equipment von Unternehmen der Ali Group zurückgreifen und somit rundum schlüsselfertige Lösungen liefern“, sagt Brunu. „Ein großer Pluspunkt für uns.“

Grandimpianti wiederum schätzt den zukunftsorientierten Ansatz von Il Gigante. „Neuerungen, mit denen das Unternehmen die Produktionsleistung und die Energiebilanz seiner Märkte verbessern kann, sind immer interessant“, sagt Andrea Furfaro, Sales Manager und After-Sales Director bei Grandimpianti.

Das aktuelle Projekt war durchaus anspruchsvoll, da der Kunde nicht nur das entsprechende Equipment für eine Produktionsküche benötigte, sondern ein Gesamtkonzept für eine professionelle Lösung, um das gastronomische Angebot der Kette in allen ihren Filialen standardisieren zu können.

„Was der Kunde brauchte, war eine vernetzte Küche. Die Steuerung per Remote-Access und vorausschauende Wartung ▶



Ziel von Grandimpianti war es, dass Il Gigante mit dieser Lösung die Betriebsdaten der Geräte sowie Rezepte und Garzeiten per Remote kontrollieren kann

Zusammen wurden neue und innovative Wege beschritten, um gemeinsam die beste Lösung zu finden. „Il Gigante hat in Grandimpianti wirklich einen kompetenten und verlässlichen Partner“, sagt Furfaro. „Ich bin sehr zufrieden mit unserer Zusammenarbeit.“ ■



GRANDIMPIANTI  
ENGINEERING & CONTRACTING

**50+**  
Grandimpianti wurde  
vor über 50 Jahren  
in Italien gegründet

**grandimpianti.it**

## 04 Innovationen

# Grüner waschen

DIHR nutzt innovative Spül- und Trocknungslösungen, um seine Geschirrspülmaschinen energieeffizient im Betrieb zu machen



**„DIE TECHNOLOGIE UNSERES MEHRFACH PATENTIERTEN DIHR HDR-SYSTEMS ERMÖGLICHT DIE EINSPARUNG VON 50 % DER SONST ÜBLICHEN MENGE AN REINIGUNGSCHEMIE“**

Giovanni Bianco

## DAS UNTERNEHMEN



**30+ Jahre**

Erfahrung in der Ausstattung von Hotellerie und Gastronomie weltweit

**35.000**

produzierte Geräte pro Jahr für 20 Produktreihen

**105**

Länder, in die DIHR pro Jahr seine Produkte liefert

DIHR ist ein weltweit führender Hersteller von Glas- und Geschirrspülmaschinen  
[dihr.com](http://dihr.com)

Der Energieverbrauch von Großküchen bewegt sich meist im oberen Bereich – unterm Strich negativ für die Betriebskosten. Die Geschirrspülmaschinen von DIHR können dank ihrer innovativen Technologie den ökologischen Fußabdruck verringern und bares Geld sparen. **Giovanni Bianco** von DIHR im Gespräch mit Vicky Coulthard

**D**er ökologische Fußabdruck in der Lebensmittelproduktion ist ein derzeit heftig diskutiertes Thema. Darüber darf die Verringerung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes in Gastronomiebetrieben aber nicht in Vergessenheit geraten.

Geschirrspüler stehen mit 60 % des gesamten Wasserverbrauchs an der Spitze in Restaurant- und Hotelküchen. Mit der richtigen Lösung ist es möglich, Spitzenleistungen bei gleichzeitiger Einsparung von Wasser- und Stromverbrauch zu bekommen.

DIHR mit Sitz in Venetien entwickelt und produziert Geräte

mit intelligenten Spülprozessen zur Einsparung von Energie, Wasser und Chemie und somit auch zur Senkung der Betriebskosten. Bei DIHR laufen über 35.000 Geräte pro Jahr vom Band, zu seinen Kunden gehören unter anderem Airbus, Accor Hotels, die Bank of Italy, der Londoner Zoo, die Carlsberg Group, die Four Seasons Hotels and Resorts, die Ateliers Louis Vuitton und IKEA in 105 Ländern weltweit.

„Das Unternehmen verfolgt eine ökologische Vision“, sagt Giovanni Bianco, Sales Area Manager bei DIHR. Es nutzt erneuerbare Energien – aus Wasser- und Windkraft, Solarenergie und Biomasse – um den CO<sub>2</sub>-Abdruck seiner Produktion zu reduzieren und wertvolle Ressourcen zu schonen.

Mit seinen integrierten HDR- und HDRF-Systemen möchte DIHR auch seinen Kunden Lösungen anbieten, die umweltschonend sind. „Das Wärmerückgewinnungssystem mit isolierter Trockenzone haben wir entwickelt, um gleichzeitig den Wasser- und den Energieverbrauch zu reduzieren“, erklärt Bianco.

„Die Technologie unseres mehrfach patentierten DIHR HDR-Systems ermöglicht die Einsparung von 50 % der üblichen Menge an Reinigungsschemie. Zudem wird weniger Frischwasser benötigt, um die richtige Temperatur zum Vorspülen zu erhalten“, sagt er.

„Um die Vorwaschtemperatur konstant zu halten, wird also kein Wasser verschwendet und

der Einsatz von Spülmitteln reduziert. Zur Erhitzung des Spülwassers ist weniger Energie nötig und die Verringerung des freigesetzten Dampfes verbessert die Umgebungsbedingungen – auch zum Wohle des Küchenpersonals“, sagt Bianco.

Wärmeisolierte Tanks, das Wärmerückgewinnungssystem, der geringe Stromverbrauch bei gleichbleibend guten Spül- und Trocknungsergebnissen machen die Geschirrspülmaschinen äußerst energieeffizient. Die grüne Philosophie von DIHR hat sich also bewährt.

### Leistungsüberwachung

„Das HDR-System verwendet die beim Spülvorgang entstehende Wärme sowohl zur Erhitzung des

Spülwassers als auch der Zuluft für die Trocknung. Es nutzt also die vom Gerät während des Spülprozesses erzeugte Energie, die Spülmaschine wird annähernd zu einer selbstversorgenden Einheit“, erklärt Bianco.

Auch die regelmäßige Wartung ist dank der optionalen Anbindung an das Remote-Cloud-System von DIHR komfortabler geworden. Sie ermöglicht die vollständige Überwachung des Maschinen-Status auch aus der Ferne. „Konnektivität ist ein riesiger Fortschritt in der professionellen Küche“, sagt er.

„Die Kunden können sich einfach auf unserer Webseite in die Cloud einloggen und sich so einen schnellen Überblick über alle Betriebsdaten ihrer registrierten

Maschinen verschaffen. Eine große Arbeitserleichterung auch für den Techniker: Standort und entsprechende Seriennummer der Geräte sind auf einer Karte sichtbar. Dank Remote-Cloud-System weiß er genau, welche Ersatzteile benötigt werden und kann sämtliche Parameter wie Spültemperatur, Dauer der Spülzyklen und Dosierung des Reinigungsmittels aus der Ferne konfigurieren.

„Alle Betriebsdaten der jeweiligen Spülmaschine werden täglich en Detail dokumentiert, Techniker und Kunde haben alle relevanten Daten immer im Blick, einschließlich regelmäßiger Wartungstermine. Das Remote-Cloud-System ist problemlos in smarte Küchenmanagementsysteme integrierbar.“ ■

## 04 Innovationen

# Sparsam, nachhaltig und außergewöhnlich sauber

Die Reinigung von Geschirr mit einer Spülmaschine ist zeitsparender, effizienter und umweltfreundlicher als das Spülen von Hand. Eine professionelle, moderne Maschine ist unverzichtbar für jedes Unternehmen – wie die neueste Lösung von Kromo beweist. **Rafaëlle Allot** von Kromo im Gespräch mit Isobel Clark



### MODERNSTE TECHNIK

Die Remote-Steuerung der Gerätekonfigurationen erleichtert die Handhabung der Geräte, sagt Rafaëlle Allot, Sales Area Manager von Kromo

### DAS UNTERNEHMEN



**3**  
alle 3 Minuten verlässt eine Maschine die hochautomatisierte Produktion von Kromo

**100+**  
Kromo vertreibt seine Spülmaschinen in über 100 Ländern weltweit

**148**  
Kromo produziert 148 verschiedene Modelle, von der Glasspül- bis zur Bandtransportmaschine

[kromo-ali.com](http://kromo-ali.com)

**U**nter den modernen Küchengeräten spielt die Spülmaschine eine wichtige Rolle – als Garant für strahlend saubere Gläser und Geschirr, der höchste Hygienestandards und beste Ergebnisse liefert. Dass dahinter mehr als nur Wasser und Spülmittel stecken, wird klar, wenn man tiefer in das Innenleben dieser genialen Technologie eintaucht. Kromo, der Hersteller von professioneller Spültechnik, ist Spitzenreiter in der Entwicklung von Geschirrspülmaschinen. Das Unternehmen, Mitglied der Ali Group und Exporteur in rund 100 Länder, ist bekannt für seinen innovativen Ansatz und stetige Weiterentwicklung. Jedes Produkt wird von einem qualifizierten Team in Italien konzipiert, produziert und geprüft.

### Neu und noch besser

Die neue Kromo Hood 140 Premium2 HR ist die moderne Version des bekannten Hauben-Geschirrspülers von Kromo mit innovativster Elektronik. Ein verringerter Wärmeverlust und eine Ablufttemperatur von 25°C statt bisher 55°C gehören zu ihren hervorstechenden Merkmalen.

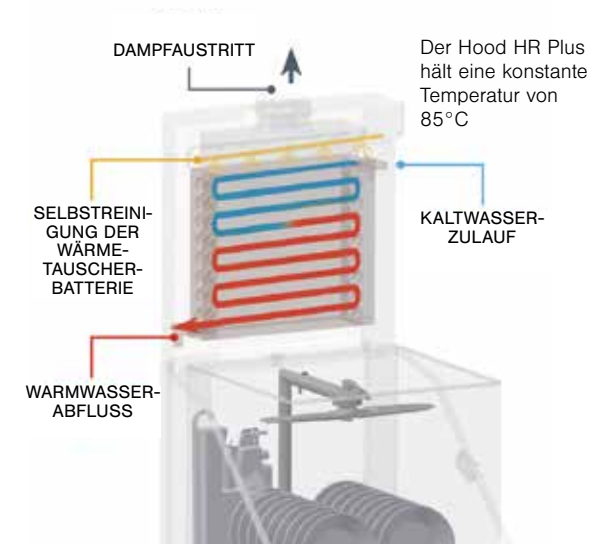
Ausgestattet mit einem Wärmerückgewinnungssystem nutzt die HD 140 Premium2 HR die beim Spülen erzeugten Wrasen, um das kalte Zulaufwasser vorzuwärmen. „Im Vergleich zum Standardmodell, das konventionell aufheizt, erreicht sie die gewünschte Spültemperatur wesentlich schneller“, erklärt Rafaëlle Allot, Sales Area Manager bei Kromo. „Das erhöht ihre Leistung von 34 auf 55 Körbe pro Stunde.“

Das Unternehmen hat sich aufgrund der steigenden Energiepreise vor allem der Nachhaltigkeit gewidmet. „Wenn man die Einsparung von 6 kW pro Stunde hochrechnet, sind das pro Woche mehrere hundert kW und pro Jahr mehrere tausend kW“, sagt Allot. „Die Investition hat sich also in wenigen Monaten amortisiert.“

„Mit dem Plus System, dem innovativen Nachspülsystem, hat Kromo eine weitere Möglichkeit zur Einsparung von wertvollen Ressourcen entwickelt“, sagt Allot.

„Es hält in der Nachspülphase unabhängig vom Leitungsdruck die Temperatur von 85°C und den Wasserdruck konstant und verhindert die Vermischung von heißem Spülwasser mit kaltem Zulaufwasser“, erklärt sie. „Es steuert zudem die genaue Dosierung des Klarspülers in jedem Zyklus.“

Entsprechend der europäischen Norm DIN EN 1717 zum Schutz des Trinkwassers vor Verunreinigungen wurde das System als Typ „AA mit maximaler Wirksamkeit“ eingestuft. Es verhindert den Rückfluss von Schmutzwasser.



**„DIE INVESTITION HAT SICH IN WENIGEN MONATEN AMORTISIERT“**

Rafaëlle Allot

### Kundenfeedback

Der stetige Dialog mit den Kunden ist einer der Erfolgsfaktoren des Unternehmens. „Die Seminare bei uns im Werk sind ein gutes Forum für Vertrieb und Technik, um sich über die Erwartungen der Kunden auszutauschen“, sagt Allot. Für Kromo eine Gelegenheit, das Leistungsniveau seiner Produkte und seines technischen Supports regelmäßig zu überprüfen.

Die Möglichkeit, Steuerungsfunktionen und -konfigurationen per Remote zu überwachen, erleichtert die Wartung der Geräte. Die Techniker können bei Warnsignalen über ein Online-Portal eingreifen sowie Temperatur, Zyklusdauer und Waschmitteldosierung steuern, ohne persönlich vor Ort sein zu müssen. „Lange Anfahrtswege bei Warnsignalen oder um ein Dosiersystem besser einzustellen, werden somit überflüssig“, erklärt Allot.

Dabei wird auch auf den Datenschutz geachtet. Kundennamen, Seriennummern, Inanspruchnahme von technischer Hilfe und Ersatzteilen sind im Online-Portal vor Zugriffen geschützt.

Kromo wird auch in Zukunft in Forschung und Entwicklung investieren, um den sich ändernden Anforderungen und Erwartungen der Kunden gerecht zu werden. Eine Philosophie, die sich bewährt hat. ■

## 04 Innovationen

# Grün und smart

Wer eine intelligente Lösung für die Herstellung seiner Eiswürfel sucht, ist mit den neuen Modellen von Icematic bestens beraten. Dank der neu entwickelten App des Unternehmens können die unterschiedlichsten Anforderungen bedient und die Vorteile smarter Geräte genutzt werden, erklärt **Paolo Dalla Tor** von Icematic Isobel Clark



Paolo Dalla Tor von Icematic (links) sagt, dass die My Ice App von großem Mehrwert für die Benutzer ist



**V**or knapp zweieinhalb Jahren hat der italienische Hersteller Castel MAC beschlossen, die Eisbereiter von Icematic einem technischen Update zu unterziehen, um immer auf Augenhöhe mit dem neuesten Stand der Technik zu sein.

Seit über vier Jahrzehnten fertigt das Unternehmen erfolgreich qualitativ hochwertige Produkte und ist fest im Markt verankert – die besten Voraussetzungen für eine kundenorientierte Neugestaltung.

„Wir suchten eine Lösung, mit der wir die Geräte einfach an den saisonalen Bedarf des jeweiligen Kunden anpassen können“, sagt Paolo Dalla Tor, R&D Manager bei Icematic.

Eine Lösung, die mit Hilfe einer zentralen digitalen Plattform

realisiert werden sollte. Sofort befasste sich die F&E-Abteilung mit der Entwicklung einer neuen App und einer neuen Software, die bereits bestehende Plattformen zu einer zusammenfassen sollte. Es wurden Entwürfe für das Update der Geräte gemacht, Produktzertifizierungen und Patente beantragt.

Die neuen Modelle in edlem Edelstahlgehäuse wurden technologisch auf den neuesten Stand gebracht. Sie sind jetzt auch mit dem umweltfreundlichen Kältemittel R-290 erhältlich und rundum effizienter geworden: weniger Energieverbrauch bei gleichzeitig höherer Eiswürfelproduktion.

Im neuen Design wurden einzelne bewährte Komponenten bestehender Modelle integriert –

das senkt die Wartungskosten. Der Verdampfer ist mit einem neuen, von der NSF zugelassenen, Material beschichtet, um Schmutzrückstände zu vermeiden.

„Die Geräte mit Wasserkühlung verfügen über hocheffiziente Kondensatoren, die im Vergleich zu früheren Modellen weniger Wasser verbrauchen“, erklärt Dalla Tor.

Alle Komponenten in den Eisbereitern werden mit einer Nano-Versiegelung von Rainbow Technology® vor Kalkablagerungen und aggressiven Antikalkmitteln geschützt.

„Mit dem Nebeneffekt einer antibakteriellen Wirkung – das Risiko einer Verunreinigung des Eises wird dadurch verringert“, sagt Dalla Tor.

Und ergänzt, dass im Rahmen

**„DER VORTEIL IST, DASS DIE LÖSUNGEN UNSERER NEUEN APP FÜR ALLE UNSERE KUNDEN GEEIGNET SIND, GROSSE WIE KLEINE UNTERNEHMEN“**

der Umsetzung des italienischen Industrie-4.0-Plans große Einzelhandelsketten durch weniger Ressourcenverbrauch und reduzierte Abfallprodukte schon wesentlich effizienter geworden sind.

Mit dem Fokus auf Vernetzung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit will auch Icematic seine Produkte technologisch aufrüsten.

„Mit unserer neuen App erreichen wir alle unsere Kunden, große wie kleine Unternehmen, Bars, Restaurants, Bäckereien und große Einzelhandelsketten. Über die Nutzungsdaten erfahren wir mehr über ihre Anforderungen und Wünsche und können dementsprechend handeln“, sagt er.

Nach über zwei Jahren Entwicklungsarbeit sind die neuen Produktreihen seit Herbst 2022 erhältlich.

## Eine App für alle

Sämtliche Geräte aus der neuen Eisbereiter-Linie werden automatisch von der My Ice App erkannt und mit ihr verbunden. Die App übernimmt auch einige Aufgaben, die bislang von Technikern ausgeführt wurden. Von der Konfiguration der Eiswürfelgröße, der Luftfeuchtigkeit und des Füllstands der Eiswürfelbehälter bis hin zum Reinigungs- oder Spülzyklus unter Angabe der Wasserhärte hat der Benutzer alles im Griff. „Dank der einfachen Bedienung ein unverzichtbarer Helfer im Arbeitsalltag“, sagt Dalla Tor.

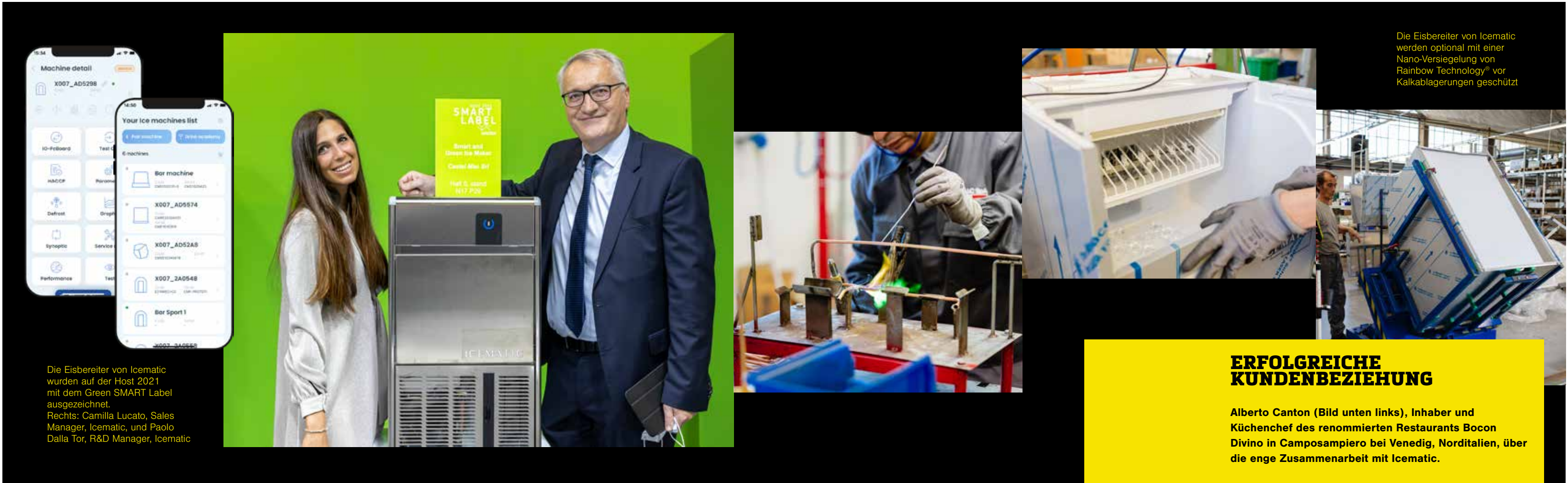
Für Konfiguration und Überwachung der Geräte ist somit kein Techniker mehr nötig, auch bei Warnsignalen oder fälligen Wartungen muss nicht nach

**„DIE GERÄTE VERBINDEN SICH VIA BLUETOOTH MIT DER CLOUD. RELEVANTE NUTZUNGS- UND VERBRAUCHSDATEN STEHEN IMMER ZUR VERFÜGUNG“**

alternativen Lösungen gesucht werden – das spart Zeit und Kosten.

„Die Kunden müssen sich nicht mehr an ihre Geräte anpassen, sondern die Geräte an die Bedürfnisse der Kunden“, so Dalla Tor.

Die Eisbereiter sind umweltfreundlich konzipiert und können „eine bestimmte Menge Eis zu einem vorgegebenen Zeitpunkt produzieren, Energie und Wasser einsparen und gleichzeitig qualitativ hochwertiges, nicht schmelzendes Eis herstellen“, sagt er. Vorprogrammierbare Produktion, Lebensmittelsicherheit durch Ozonreinigung, weniger Abfall und reduzierter Strom- und Wasserverbrauch – so kann man die Hauptmerkmale der Geräte auf einen Punkt bringen – ein riesen Plus für die Kunden. ►



Die Eisbereiter von Icematic wurden auf der Host 2021 mit dem Green SMART Label ausgezeichnet. Rechts: Camilla Lucato, Sales Manager, Icematic, und Paolo Dalla Tor, R&D Manager, Icematic

Die Eisbereiter von Icematic werden optional mit einer Nano-Versiegelung mit einer Rainbow Technology® vor Kalkablagerungen geschützt

Für die Geräte wurde ein System entwickelt, das die unterschiedlichsten Anforderungen erfüllen kann, sei es in kleinen Gaststätten, Supermärkten, Hotels oder großen Unternehmen.

Die Unternehmen der Ali Group haben durch regen Austausch und enge Kooperation im Bereich cloudbasierter Anwendungen IoT-Lösungen entwickelt, von denen unter anderem auch Icematic profitiert. In Zukunft werden sicher noch weitere internetfähige Geräte auf den Markt kommen.

„Unsere Eisbereiter können sich via Bluetooth mit der Cloud verbinden. So stehen alle relevanten Nutzungs- und Verbrauchsdaten jederzeit und allorts zur Verfügung“, sagt Dalla Tor. „Die vernetzte Küche wird bald Realität.“

**Ausgezeichnet in Design und Innovation**

Auf der Host in Mailand bekommen Interessierte und Vertreter aus den Bereichen HoReCa, Food Service und Einzelhandel alle zwei Jahre die Gelegenheit, sich über die neuesten Trends im gesamten Spektrum der Branche zu informieren – von Großküchentechnik über Geschirr bis hin zum Kochwettbewerb und dem Austausch mit Kollegen. „Die Host war für uns ein einmaliges Podium, um Innovationen zum Thema Energieeinsparung und Umweltverträglichkeit vor einem breiten Publikum zu präsentieren“, erklärt Dalla Tor.

In Design und Innovation herausragende Hersteller werden auf

**„DER AWARD IST DIE BESTÄTIGUNG DAFÜR, DASS UNSERE ENTSCHEIDUNG, DIESEN WEG DER NEUENTWICKLUNG ZU GEHEN, GOLDRICHTIG WAR“**

der internationalen Fachmesse mit dem SMART Label Award von der HostMilano und POLL.design ausgezeichnet.

Zu bewertende Kriterien für den Preis sind Funktionalität, Technologie, Nachhaltigkeit, Ethik oder soziale Aspekte der jeweiligen Produkte oder Projekte. Ein Unternehmen, das besonders stolz auf seine innovative Produktentwicklung sein kann, ist Castel MAC, das für den smarten und umweltfreundlichen Eisbereiter von Icematic das Green SMART Label erhielt.

Dalla Tor freut sich über den Erfolg, hinter dem natürlich die harte Arbeit eines großen Teams steckt. „Es war ein langer Weg dahin, aber die Entscheidung, ihn zu gehen, war letztendlich goldrichtig.“ ■

**DAS UNTERNEHMEN**  
**ICEMATIC**  
BE COLD WITH STYLE

**1963**  
Icematic ist ein Unternehmensbereich von Castel MAC, Srl, 1963 gegründet

**107**  
Das Unternehmen exportiert in über 100 Länder

**ISO 9001**  
Icematic wurde 1995 nach ISO 9001 zertifiziert, für sein Engagement für Qualität

[icematic.eu](http://icematic.eu)



**ERFOLGREICHE KUNDENBEZIEHUNG**

**Alberto Canton (Bild unten links), Inhaber und Küchenchef des renommierten Restaurants Bocon Divino in Camposampiero bei Venedig, Norditalien, über die enge Zusammenarbeit mit Icematic.**

**Erzählen Sie uns von Ihrem Unternehmen. Was sind Ihre USPs?**

Seit über 30 Jahren nutze ich die Geräte von Icematic. Je nach benötigter Eismenge in verschiedenen Größen, ich nutze sie in der Bar, im Brauhaus, im Restaurant und sogar bei mir Zuhause.

**Warum haben Sie sich für Geräte von Icematic entschieden? Was sind ihre Vorteile?**

Das Unternehmen bietet einfach den passenden Eisbereiter für jeden Bedarf, sei es für Cocktails, für Champagner oder für Eiskühler. Sie sind äußerst langlebig und liefern zuverlässig perfektes, glasklares Eis.

**Welche speziellen Funktionen der neuen Icematic-Produktlinie gefallen Ihnen am besten und wie können Sie sie einsetzen?**

Als größten Vorzug empfinden meine Mitarbeiter und ich ihre unglaubliche Benutzerfreundlichkeit. Die Eisbereiter arbeiten schnell und sehr effizient, sie lassen einen nie im Stich. Die neuen Modelle sind das Ergebnis jahrelanger Erfahrung.

**Warum eine Partnerschaft mit Icematic?**

Das Unternehmen ist zuverlässig, hat viel Erfahrung und bietet langfristige Beziehungen.

## 04 Innovationen

Die Kühl-, Gär- und Kältelösungen von Tecnomac – heiß begehrt in der Bäckereibranche – können dank Multifunktionalität und Konnektivität neue Märkte erschließen, erklären **Chiara Favero**, General Manager, und **Paolo Dalla Tor**, R&D Manager. Von Victoria Green



# Die Alleskönner



**T**ecnomac hat sich auf die Herstellung von Kühl- und Gärssystemen spezialisiert – hocheffiziente Geräte, die maximale Leistungsfähigkeit mit geringem Energieverbrauch kombinieren. Das Unternehmen mit Sitz in Italien ist seit 2013 Teil der Ali Group und exportiert seine Produkte in über 100 Länder.

„Tausende von Kunden, in den USA bis zum Fernen Osten, schätzen unsere Geräte und uns als zuverlässigen Partner“, sagt Chiara Favero, General Manager.

Auf der Host 2021 in Mailand hat Tecnomac sein neues Logo präsentiert: mit einem zum Thermometer stilisierten „E“ im Firmennamen als Symbol für die Multifunktionalität seiner Geräte. „Wir haben im Sortiment Schnellkühler mit Funktionen zum Niedertemperaturgaren und zur Gärverzögerung“, erklärt Favero. „Wir können verschiedenste Branchen bedienen und unsere Produkte an die unterschiedlichsten Anforderungen anpassen.“

„Flexibilität ist unsere Stärke, das unterscheidet Tecnomac von anderen Unternehmen“, sagt Favero. „Wir sind der ideale Partner für technologisch hochwertige Geräte, die unsere Kunden Tag für Tag bei der Herstellung von Produkten mit höchster Qualität unterstützen. Kundenzufriedenheit hat für uns oberste Priorität, deshalb arbeiten wir ständig daran, unsere Geräte auf dem neuesten Stand zu halten.“

### Modernste Konnektivität

Bestes Beispiel sind die neuesten Gärautomaten von Tecnomac. Die 7-Zoll-Touch-Oberfläche vereinfacht die Einstellung der Gärprozesse auf einer zentralen Steuerung.

„Mit dieser Steuerung der neuesten Generation kann man sowohl Kühl- als auch Gärprozesse, Feuchtigkeit und andere Parameter präzise regeln, im Gegensatz zu den alten Ein-/Aus-Bedienfeldern“, erklärt Paolo Dalla Tor, R&D Manager.

„Diese innovative Technologie ermöglicht eine erhebliche Reduzierung des Energie- und Wasserverbrauchs im Befeuchtungssystem.“

Der Gärautomat arbeitet dadurch nicht nur nachhaltiger, sondern kann auch zur Herstellung von Trockenobst und Joghurt sowie als Fleischreifeschrank eingesetzt werden.

„Durch die zusätzlichen



### Kundenreferenz: Perotti Forneria

Die Bäckerei Perotti Forneria in Brescia, Italien, arbeitet seit 30 Jahren mit Geräten von Tecnomac. Die ersten waren Schnellkühler und Gefrierschränke zur Lagerung ihrer Produkte, die aufgrund der hohen Nachfrage vorproduziert werden mussten.

„Tecnomac entwickelt sehr kundenfreundliche Geräte“, sagt Roberto Perotti, Inhaber der Bäckerei und Präsident des Richemont Club Italien. „Dank der Kühltechnik von Tecnomac kann ich meine Nachschichten effizient nutzen und muss keine zusätzlichen Mitarbeiter dafür einstellen“, so Perotti.

Die neuen Modelle der Gärautomaten zeichnen sich vor allem durch ihre „intuitive und sehr einfach zu bedienende Touchscreen-Steuerung aus“, sagt er. „Die Programmauswahl bietet für jedes Produkt die richtige Funktion.“

Tecnomac unterstützt seine Kunden aber nicht nur mit hochwertigen Geräten, sondern auch mit einem hervorragenden Kundendienst. „Er steht jederzeit bei egal welchem Problem zur Verfügung – und das ist in meiner Branche essentiell“, fügt Roberto hinzu.

**„ZUSÄTZLICHE FUNKTIONEN MACHEN DEN GÄRAUTOMATEN GEEIGNET FÜR UNTERSCHIEDLICHSTE EINSATZBEREICHE – DAS ERSCHLIESST UNS NEUE MÄRKTE“**

**Paolo Dalla Tor**

Funktionen ist der Gärautomaten geeignet für die unterschiedlichsten Einsatzbereiche – das erschließt uns neue Märkte“, sagt Dalla Tor. „Und dank modernster Konnektivitäts-Optionen sind die Geräte in verschiedene IoT-Systeme integrierbar, wir können sie also weltweit vermarkten.“

Die neuen Multi-Tasker von Tecnomac antizipieren Kundenbedürfnisse anstatt nur Erwartungen umzusetzen. „Ältere Lösungen konnten die Wünsche der Kunden lediglich erfüllen, auch wenn sie noch so gut ausgestattet waren“, sagt Dalla Tor. „Jetzt können wir die Erwartungen der Kunden vorwegnehmen und weitere Marktbereiche bedienen.“ ■

### Volle Kontrolle mit einem Fingertipp

Die neuen Tecnomac-Gärautomaten verfügen über zahlreiche Funktionen, steuerbar über das zentrale 7-Zoll-Touch-Bedienfeld.

„Sie punkten vor allem mit zwei wesentlichen Neuerungen“, erklärt Paolo Dalla Tor, R&D Manager: Konnektivität zur problemlosen Integration in zahlreiche cloudbasierte Leitsysteme, Multifunktionalität für den Einsatz auch in anderen Bereichen.

„Temperatur, Feuchtigkeit und Belüftung können präzise gesteuert werden, dadurch eignen sie sich z.B. auch für die Reifung von Fleischwaren und Käse“, sagt Dalla Tor.

„Die innovative Steuerung ermöglicht die individuelle Programmierung auch anderer Prozesse und macht die Geräte vielseitig einsetzbar.“



## DAS UNTERNEHMEN TECNOMAC

our technology, your taste

**35+**

Tecnomac bietet mit seinen Produkten über 35 Jahre Erfahrung

[tecnomac.eu](http://tecnomac.eu)

**2013**

Tecnomac ist seit 2013 Teil der Ali Group

**ISO 9001**

Für seinen hohen Qualitätsstandard wird Tecnomac durch die ISO 9001-Zertifizierung weltweit anerkannt

## 04 Innovationen

# Perfekt im Geschmack



Der BLUE CHEF, Tiefkühlgerät und jüngste Produktneuheit von CFI, sorgt im Lebensmittelhandwerk für die entsprechende Lebensmittelsicherheit, für leckere Produkte und preisgekrönte Konditoren, wie **Frédéric Hawecker** berichtet

**D**er bekannte Konditor und Chocolatier Frédéric Hawecker wurde 2019 vom französischen Wirtschaftsministerium mit dem begehrten Label Entreprise du Patrimoine Vivant (EPV) ausgezeichnet, einer Anerkennung für französische Unternehmen, die spezielle handwerkliche Traditionen am Leben erhalten. Hawecker verlässt sich ganz auf die Technologie von CFI. Geschmack und Textur sind die zwei wichtigsten Qualitäten seiner Produkte – Pralinen, Macarons, Petits Fours, herzhaft Tarts und Crepes, Eiscreme und fantastische Tortenkreationen – und der BLUE CHEF von CFI hilft ihm dabei, diese Eigenschaften zu bewahren.

„Die Luftzirkulation ist hervorragend“, sagt er. „Meine Produkte sind im BLUE CHEF gut aufgehoben, ohne zu verderben, ohne auszutrocknen oder feucht zu werden.“ Auch was die Konstanz der Temperatur betrifft, ist er höchst zufrieden. „Keine Temperaturschwankungen, keine Vereisung – einfach perfekt.“

„Bei anderen Geräten hatten wir durch häufiges Türöffnen schon einen Temperaturanstieg auf -15 °C – beim BLUE CHEF bleibt die Temperatur immer konstant bei -19,5 °C, egal, was wir machen. Wenn wir zu Beginn des Arbeitstages alle Produkte entnehmen, wird die Tür circa 10 Minuten lang immer wieder geöffnet. Kein Problem für das Gerät, die Temperatur bleibt gleich.“

Auch das neue Design bietet viele Vorteile: Unter anderem die einfache Reinigung und die intuitive Bedienung mittels innovativer V-TOUCH-Steuerung. „Damit kann man den jeweiligen Kühlmodus genau konfigurieren und hat vor allem die Tempe-

ratur dank der gut sichtbaren Anzeige immer im Blick“, erklärt Hawecker.

### Herausforderung Pandemie

Die Entwicklung des neuen Tiefkühlschranks fiel genau in die Zeit der Corona-Pandemie im Juni 2020. Davon blieb auch das Projekt BLUE CHEF nicht unberührt, die meisten Mitarbeiter waren im Home-Office, bei elektronischen Bauteilen gab es Lieferengpässe.

„Die Forschungs- und Entwicklungsphase dauerte sechs Monate, im April 2021 konnten wir den ersten Prototypen vorstellen“, erzählt Sébastien Audras, Marketing Manager bei CFI (Mitte). „Im Juli 2021 stand das erste Gerät zum Produkttest beim Kunden, zwei weitere Geräte wurden im Praxisbetrieb geprüft. Markteinführung war im Februar 2022 – anderthalb Jahre für eine neue Produktentwicklung sind eine gute Bilanz, vor allem in diesen Zeiten.“

Alle Beteiligten sind mehr als zufrieden mit den Leistungsmerkmalen des BLUE CHEF. Hinter der Touch-Steuerung sowie der Luftzirkulation stecken modernste Technologien, Gerätekonstruktion und Design wurden zugunsten einer besseren Ergonomie optimiert. So wurde der Verdampfer nicht nur effizienter, sondern auch kompakter, das Design vereinfacht den Zugang zu wichtigen Bauteilen. Um die Bildung von Kondenswasser zu vermeiden, was den Energieverbrauch senkt und die Effizienz des Gerätes um bis 10 % erhöht, wurde auch das Gehäuse überarbeitet. Ein Fingertipp auf den Touch-Screen genügt, um den technischen Support oder die Remote-Überwachung zu aktivieren.

„Der BLUE CHEF ist wie maßgeschneidert auf die Anforderungen in meinem Bereich der



**„DER BLUE CHEF IST FÜR KONDITIONEN KONZIPIERT – SEIN GUTER TIEFKÜHLZYKLUS BEWAHRT GESCHMACK UND TEXTUR IHRER KÖSTLICHEN ERZEUGNISSE“**

Sébastien Audras

Lebensmittelproduktion“, sagt Hawecker (oben rechts).

„Der BLUE CHEF wurde vor allem für das Konditor-Handwerk konzipiert. Nur produktspezifisch ausgerichtete Kühlprozesse können Geschmack und Qualität der Produkte sicher bewahren“, sagt Audras. „Für Konditoren ist auch die Optik ihrer Produkte ein wichtiges Verkaufsargument. Zusammen mit der Möglichkeit, im Voraus zu produzieren, verschafft ihnen das einen großen Vorteil.“

Ein weiterer Erfolgsfaktor des BLUE CHEF ist sein Design: die perfekte Harmonie von Form und Funktion. „Er bekam denselben modernen Look im BLUE MOON Finish wie die Gärsschränke von CFI“, sagt Audras.

„Farben und Formen wurden genau aufeinander abgestimmt. Mit den Metallscharnieren und den stabilen Griffen vermitteln wir die Robustheit der Geräte. Sie werden am stärksten beansprucht und kein Kunde möchte Schwachstellen an Dingen sehen, die er jeden Tag benutzt“

Audras freut sich über das

positive Feedback der Kunden. „Wir haben die neuen Modelle auf der Fachmesse für Bäckerei und Konditorei in Paris präsentiert – unsere Besucher waren begeistert vom BLUE CHEF“, erzählt er. „Für uns eine schöne Perspektive, denn so können wir dazu beitragen, die handwerkliche Lebensmittelproduktion gesunder, sicherer und profitabler zu gestalten.“ ■

## DAS UNTERNEHMEN



**1979**

CFI wurde 1979 in Lavaveix-les-Mines, Frankreich, gegründet

**2004**

Zusammenschluss von CFI mit Pavailer und Bertrand Puma zur S.E.B.P.

**2007**

Diese Firmengruppe wurde drei Jahre später Teil der Ali Group [froid-cfi.fr](http://froid-cfi.fr)



# Falcon macht Profiküchen zukunftstauglich

Mit einer neuen Modellreihe von Konvektionsöfen, einem Induktionskochfeld und wasserstoffbetriebenen Geräten agiert Falcon Foodservice Equipment absolut umweltbewusst. **Douglas MacLachlan** über den nachhaltigen Unternehmensethos von Falcon

**F**alcon Foodservice Equipment kann auf zwei Jahrhunderte Firmengeschichte zurückblicken.

Das 1819 in Falkirk, Schottland, gegründete Unternehmen begann als Falkirk Iron Company mit der Herstellung von gusseisernen Laternenmasten und Treppengeländern. In den 1850er Jahren verließ der erste, noch mit Kohle befeuerte Herdblock die Werkshallen.

Falcon, heute Teil der AFE Group, die wiederum zur Ali Group gehört, hat seinen Firmensitz heute in Stirling, im Herzen Schottlands. Das Unternehmen genießt einen hervorragenden Ruf als Hersteller von zuverlässigen, innovativen und effizienten Produkten für die Großküchentechnik.

„Um uns in den vergangenen 200 Jahren im Wettbewerb durchsetzen und die Anforderungen der Kunden bedienen zu können, durften wir nie stehen bleiben“, sagt Douglas MacLach-

lan, Technical Director bei Falcon Foodservice Equipment.

„Voraussetzung für eine Weiterentwicklung ist die Kenntnis der Marktbedürfnisse. Was wollen die Kunden? Wir haben ihnen zugehört und eng mit Branchenverbänden zusammengearbeitet, um auch weiterhin innovative, zuverlässige, leistungsstarke und erschwingliche Produkte herstellen zu können, die auch zukunftsfähig sind.“

Bei den Kunden steht Nachhaltigkeit heute ganz oben auf der Prioritätenliste. Und genau das hat Falcon beherzigt: mit den neuen Konvektionsöfen, einem innovativen Induktionskochfeld sowie einer Reihe von Produkten mit Wasserstoffantrieb.

„Energieeffizienz und Senkung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes werden immer weiter in den Fokus rücken. Deshalb müssen wir auch die entsprechenden Produkte anbieten können, wie unsere Geräte mit wasserstoffbetriebenen Brennstoffzellen“, sagt MacLachlan. ▶

**„ENERGIEEFFIZIENZ UND SENKUNG DES CO<sub>2</sub>-AUSSTOSSES WERDEN IMMER WEITER OBEN AUF DER PRIORITÄTENLISTE STEHEN. DESHALB MÜSSEN WIR AUCH DIE ENTSPRECHENDEN PRODUKTE ANBIETEN KÖNNEN“**

**Douglas MacLachlan**

Links: Douglas MacLachlan, Technical Director bei Falcon Foodservice Equipment

## Über den Tellerrand schauen

In der Produktentwicklungsküche von Falcon standen zuletzt die vier neuen Konvektionsöfen in zwei verschiedenen Größen, mit manueller und digitaler Steuerung und vielen weiteren Funktionsmerkmalen auf dem Prüfstand – geeignet für alle Küchen sowie für Front-of-House Ausstattungen.

„In der sich ständig verändernden Gastronomie- und Hotellerie-Landschaft sind die Anforderungen an Küche und alle beteiligten Dienstleister sehr hoch“, erklärt MacLachlan. „Die Erweiterung unseres Portfolios zur Unterstützung der Branche war die logische Folge. Die neuen Konvektionsöfen bieten höhere Flexibilität bei geringerer Stellfläche, sie passen praktisch überall hin.“

„Unsere Ingenieure arbeiten in enger Kooperation mit der Produktentwicklung an der

Entwicklung energieeffizienter und leistungsstarker Öfen“, ergänzt er.

Die neuen Modelle sind in verschiedenen Varianten erhältlich: mit digitaler Steuerung für exakte Temperatureinstellung, mit zwei perfekt ausgerichteten Ventilatoren oder verbessertem Luftleitblech für eine gleichmäßige Zirkulation der Hitze im Ofen. Die Modelle FE3D und FE4D sind vorbereitet für die Connected Kitchen von Falcon – um den genauen Energieverbrauch und sämtliche Betriebsdaten ablesen zu können. Ebenfalls Teil der Connected Kitchen ist das neue Induktionskochfeld von Falcon. Es bietet viele Vorteile, wie Benutzerfreundlichkeit, Vielseitigkeit, die Leistungsfähigkeit eines Gasbrenners bei gleichzeitig hoher Energieeffizienz, sofortige Temperaturregelung, eine leicht zu reinigende

## „DIE ERWEITERUNG UNSERES PORTFOLIOS ZUR UNTERSTÜTZUNG DER BRANCHE BEI DIESEN HERAUSFORDERUNGEN WAR DIE LOGISCHE FOLGE“

Douglas MacLachlan

Oberfläche und die Sicherheit von Induktionstechnologie.

Das Induktionskochfeld verfügt über mehrere 3 kW bis 7,5 kW Heizzonen in unterschiedlicher Größe und Form, sowohl für große 49-Liter-Töpfe mit 400 mm Durchmesser als auch für kleine mit 140 mm Durchmesser geeignet.

„Jede Kochzone ist individuell kontrollierbar. Auf den größeren Zonen kann schnell erhitzt werden, die kleineren Zonen sind zum Garen bei gleichbleibender Temperatur“, erklärt MacLachlan. „Das heißt größtmögliche Flexibilität bei gleichzeitiger Senkung des Energieverbrauchs.“

„Induktion gehört zu den energieeffizientesten Technologien. Leider bieten die konventionellen Kochfelder mit runden Heizzonen nicht die nötige Vielseitigkeit“, sagt er.

## Grüne Küche

Falcon beschränkt sich in puncto Nachhaltigkeit nicht nur darauf, bestehende Technologien energieeffizienter zu gestalten, sondern beschreitet auch neue Wege. Circa 80 % aller Heizungen im Vereinigten Königreich laufen mit Gas, eine Umstellung auf Strom würde die Kapazität des vorhandenen Stromnetzes sprengen. Gastronomiebetriebe können jetzt wechseln – auf CO2-neutralen Wasserstoff. Und das mit nur minimalen Ausfallzeiten.

Falcon hat eine Reihe von wasserstoffbetriebenen Geräten für die Profiküche entwickelt, unter anderem eine neue Version der prämierten Dominator Six Burner G3101-Reihe sowie Holzkohlegrills, Griddleplatten und Fritteusen.

Die Produktpalette ist sowohl für den netzgebundenen als auch für den netzunabhängigen Einsatz konzipiert, um die Bemühungen der britischen Regierung und der Regulierungsbehörde OFGEM zur Ausweitung der Versorgung mit CO2-neutralem Wasserstoff zu unterstützen.

„Die Einführung von wasserstoffbetriebenen Geräten ist von entscheidender Bedeutung für diese Pilotprojekte“, sagt MacLachlan. „Kochen mit Wasserstoff bietet Großküchen noch weitere Vorteile, da es sich um eine feucht-heiße Kochmethode handelt, im Gegensatz zur Trocken-Hitze bei elektrischen Geräten.“

„Die Flammen eines Wasserstoffherdes zeigten eine bessere und effizientere Hitzeverteilung unter den Töpfen und Pfannen als bei einem Gasherd. Dadurch verkürzen sich die Aufheiz- und Kochzeiten“, ergänzt er. „Vor allem beim Schmoren oder Braten im Ofen ist der Betrieb



## DAS UNTERNEHMEN



### 200+ Jahre

Falcon wurde 1819 in Falkirk, Schottland, als Falkirk Iron Company gegründet.

### ISO 9001: 2015

Die Produkte von Falcon werden nach der international anerkannten Norm ISO 9001:2015 für Qualitätsmanagementsysteme hergestellt

### ISO 14001

Falcon gehörte zu den ersten Geräteherstellern, die nach ISO 14001 zertifiziert wurden

[falconfoodservice.com](http://falconfoodservice.com)

## „DIE EINFÜHRUNG VON WASSERSTOFFBETRIEBENEN GERÄTEN IST VON ENTSCHEIDENDER BEDEUTUNG FÜR DIESE PILOTPROJEKTE“

Douglas MacLachlan

mit Wasserstoff durch die dabei entstehende Feuchtigkeit in der Garkammer super.“

Die frühzeitige Markteinführung von wasserstofftauglichen Geräten soll auch vielen Betreibern die Angst vor Lieferengpässen oder -stopps von Gas sowie Teuerungen bei den Energiepreisen und deren Folgen für ihr Geschäft nehmen.

Auch wenn wir gerade erst am Beginn einer neuen Technologie stehen, ist Falcon davon überzeugt, dass wasserstoffbetriebene Geräte eine wichtige Rolle für die Zukunft der Foodservice-Branche spielen.

Die vorhandenen Technologien umweltfreundlich nachzurüsten und gleichzeitig einen großen Schritt in Richtung zukünftige Technologien zu machen – das ist eine große Stärke des Unternehmens. ■

Oben: Falcon hat ein neues Sortiment mit wasserstoffbetriebenen Geräten

## 04 Innovationen



Die perfekte Küche von der Stange gibt es leider nicht. Deshalb kann die neue Linie M1 auf jede Anforderung zugeschnitten werden, erklärt **Adriano Cenedese** von Mareno Vicky Coulthard

**E**ine moderne Profiküche muss viel können. Sie soll den Bedürfnissen der Köche gerecht werden, Spitzenleistungen bringen und alle Abläufe von der Speisenvorbereitung bis zur Ausgabe optimal unterstützen. Da keine Küche ist wie die andere, sollten Kochblöcke ebenso flexibel wie funktionell sein, gerade wenn der Platz begrenzt ist.

Mareno mit Sitz in Venetien hat mit seiner neuen Serie M1 eine Küche auf den Markt gebracht, die Kühlen, Zubereiten und Backen in einer modularen Lösung zusammenfasst. Der Herdblock ist so flexibel, dass

er auf die Anforderungen des jeweiligen Betriebes angepasst werden kann. Mit Hilfe zahlreicher Produkttests und unter Berücksichtigung der Kundenfeedbacks wurde die Serie hinsichtlich Funktionalität, Technik und Ergonomie optimiert.

„Mareno ist kein Unternehmen, das eine Produktneuheit nach der anderen auf den Markt wirft“, sagt Adriano Cenedese, General Manager von Mareno.

„Bei uns erhält ein Produkt erst dann Marktreife, wenn es sich in der Praxis bewährt hat. Wir prüfen jede Neuentwicklung in

**„BEI UNS ERHÄLT EIN PRODUKT ERST DANN MARKTREIFE, WENN ES SICH MIT FUNKTIONALITÄT UND ZUVERLÄSSIGKEIT IN DER PRAXIS BEWÄHRT HAT“**

Die Serie M1 von Mareno ist eine Komplettlösung, ganz auf den Kunden zugeschnitten

zahlreichen Tests. Bei der Linie M1 sind die Rückmeldungen unserer Kunden weltweit miteingeflossen: In puncto Funktionalität wurde die Leistungsfähigkeit der neuen Modelle verbessert, in puncto Praxistauglichkeit der Zugriff auf technische Bauteile zu Wartungszwecken vereinfacht, und in puncto Ergonomie das Design der Küchen nach ästhetischen und hygienischen Gesichtspunkten entwickelt“, erklärt er.

### Hygiene und Flexibilität

Die M1-Arbeitsplatte bietet ein Höchstmaß an ▶

## MARENO FEIERTE SEIN 100-JÄHRIGES BESTEHEN

Die Geschichte von Mareno begann im Jahr 1922, als der Unternehmer Domenico Gribaudo in Turin, Italien, die Firma Gribaudo Domenico Cucine gründete. Auf Wunsch der Familie Gribaudo wurde das Unternehmen vierzig Jahre später, 1962, in die kleine Stadt Mareno di Piave in Venetien verlegt und führte von nun an unter dem Namen Mareno Industriale die Geschäfte fort. Ein entscheidender Schritt für das Unternehmen, der auch seine Produktion betraf. Noch im gleichen Jahr entschied sich Mareno Industriale, sich ganz auf die Herstellung von professioneller Kochtechnik zu spezialisieren.

In den 1970er Jahren bildeten sich die Sparten Mareno Marina für die Produktion von Schiffsküchen und Mareno Pre-fab System für die Produktion von Fertigmöbeln und Feldküchen heraus. Mareno begann, ins Ausland zu exportieren, 1996 wurde das Unternehmen Teil der Ali Group – ein Wendepunkt, der verstärkte Investitionen in die Fertigung sowie in die Weiterentwicklung der Produktpalette ermöglichte. Die modulare Küchenlinie Star wurde auf den Markt gebracht, im Oktober 2021 folgte die neue Linie Mareno M1.

Was das Unternehmen bis heute so besonders macht, ist seine große Erfahrung, seine Kompetenz und seine Fähigkeit, Komplettlösungen für Profiküchen zu entwickeln: von der Kühltechnik bis zur Speisenzubereitung, von der Kochtechnik bis zur Speisenverteilung. Die Produktion von Mareno umfasste einst die gesamte Produktpalette für den Einsatz im Küchenalltag: vom Backofen über Bratspieße bis hin zu Kühlschränken und diversen modularen Geräten. Aus Gründen der Effizienz hat das Unternehmen die Herstellung solcher Produkte außer Haus gegeben und sich auf sein Kerngeschäft spezialisiert. In Kooperation mit seinen Partnerunternehmen in der Ali Group konnte Mareno seine starke Marktposition ausbauen. Produkte von Mareno zeichnen sich auch heute wie bereits vor über 100 Jahren durch ihre hohe Qualität und Zuverlässigkeit aus.



Hygiene. Dank des frontalen Überlaufschutzes werden Flüssigkeiten und Schmutz in der Arbeitsplatte aufgefangen, ohne auf die Geräte oder die Bedienelemente zu tropfen. Spezielle Fugendichtungen verhindern das Eindringen von Schmutz und Flüssigkeiten in die Zwischenräume der einzelnen Geräteblöcke.

„Hygiene und Flexibilität standen bei der Konzeption der M1 im Vordergrund – wesentliche Kriterien für eine Profiküche“, sagt Cenedese. „Ein ganz wichtiges Ausstattungsmerkmal ist ohne Zweifel die Arbeitsplatte mit Überlaufschutz in

Kombination mit der seitlichen Fugendichtung. Zwei einfache Prinzipien, dank deren modulare Küchenlösungen im Hinblick auf Hygiene Monoblock-Lösungen oder Kochblöcken mit durchgehenden Abdeckungen in nichts nachstehen.“

Breitere Arbeitsplatten bieten bei einer Standardhöhe von 900 mm mehr Arbeitsfläche bei gleicher Grundfläche. Sämtliche Elektro-, Gas- und Wasserleitungen verschwinden im Technikfach auf der Rückseite der Schränke, elektrische Kabel werden so vor Schmutz und versehentlichen Beschädigungen geschützt. „Auch das Design wurde

überarbeitet – die M1-Serie ist minimalistisch, modern und gleichzeitig sehr funktional“, sagt Cenedese. Als optionale Erweiterung bieten die Softwarelösungen Power Guardian und MyTutor weitere Vorteile. „Dank Power Guardian kann der Energieverbrauch in der Küche um bis zu 43 % gesenkt werden. MyTutor überwacht den Verbrauch jedes einzelnen Gerätes und macht tatsächliche Einsparungen sichtbar, meldet eventuelle Störungen sofort an den Kundendienst und verwaltet die regelmäßige Wartung“, so Cenedese.

## „DURCH ZWEI SYSTEME STEHEN UNSERE MODULAREN KÜCHEN MONOBLOCK-LÖSUNGEN ODER KOCHBLÖCKEN MIT DURCHGEHENDEN ABDECKUNGEN IN NICHTS NACH“

Power Guardian und MyTutor zur Überwachung des Energieverbrauchs ergänzen die Serie M1

In Anbetracht steigender Energiepreise, die sich in den Betriebskosten und letztendlich auch in den höheren Preisen auf der Speisekarte widerspiegeln, können beide Softwarelösungen zu Einsparungen auf verschiedenen Ebenen beitragen. „Sie sorgen für ein gesünderes Arbeitsumfeld mit deutlich angenehmeren Temperaturen in der Küche, was sich wiederum positiv auf die Energiekosten für die Belüftung und Raumkühlung auswirkt“, erklärt Cenedese. „Alles in allem stehen sie also für eine intelligente, vernetzte, sichere und wirtschaftlichere Küche.“ ■

## DAS UNTERNEHMEN



**1922**  
Mareno feierte letztes Jahr sein 100-jähriges Bestehen

**1996**  
Mareno ist seit 27 Jahren Teil der Ali Group

**100%**  
Alle Produkte von Mareno werden in Italien hergestellt  
**mareno.it**

## ANDREA BORGHI VON “BEBI” ÜBER EINE ERFOLGREICHE PARTNERSCHAFT

Als wir vor einigen Jahren vor der Alternative standen, als Fachhändler von Kochtechnik im mittleren Preis-Segment auf eingetretenen Pfaden weiterzumachen, oder den Qualitätsstandard unseres Angebots mit hochklassigen Produkten zu erhöhen, haben wir uns für die Zusammenarbeit mit Mareno entschieden. Ein Weg, der sich als äußerst erfolgreich erwiesen hat.

Mareno hat uns von Anfang an durch die Schulung unserer Mitarbeiter und die Entwicklung und Gestaltung von Plänen und Einrichtungskonzepten unterstützt. Und das Unternehmen hat sich mit seinen Lösungen immer an den tatsächlichen Bedürfnissen unserer Kunden orientiert – sei es in Qualität, in Flexibilität oder in Rentabilität. Das Unternehmen hat hohe Leistungsfähigkeit für immer kleiner werdende Küchen geliefert und es mit der großen Herausforderung der Energieeffizienz aufgenommen.

Eine der innovativsten Entwicklungen von Mareno sind die Softwarelösungen Power Guardian und MyTutor. Auch mit einem um 50 % gesenkten Energieverbrauch sind die Küchen unserer Kunden sehr leistungstark, sie sind mit dem Hersteller vernetzt und können so ihre Leistungsfähigkeit optimieren. Ein ständiger Überblick über die Betriebsdaten, die Kommunikation mit dem technischen Support sowie das automatische HACCP-Monitoring bieten unseren Kunden eine große Arbeitserleichterung. Ein weiteres Plus für die Kunden: Sie können von den Steuervorteilen in Italien profitieren und 40 % der Investitionskosten geltend machen, außerdem ihre Energiekosten drastisch reduzieren.



## 04 Innovationen



# MONO Etagenöfen auf hohem Niveau

Der neue Umluft-Etagenofen von MONO mit doppelter Tiefe sorgt für frischen Wind in Bäckereien. Jim Banks im Gespräch mit **Simon Moon** und **Roy Kitley** über enorme Einsparungen bei Zeitaufwand und Energieverbrauch

**Z**eit ist Geld, besonders wenn die Energiepreise steigen. Deshalb ist die Kombination aus energiesparender Aufheizzeit bei gleichzeitig kürzeren Backzeiten ein Volltreffer.

Der Umluft-Etagenofen mit doppelter Tiefe ist die jüngste Innovation aus dem Hause MONO. Als einer der führenden Entwickler und Hersteller von Bäckereimaschinen kann MONO auf eine lange Tradition der Fertigung von Stikken-, Konvektions- und Etagenöfen zurückblicken. Die neue Technologie punktet in zweierlei Hinsicht.

„Die zündende Idee hatte unsere Entwicklungsabteilung“, erzählt Simon Moon, Sales Director bei MONO Equipment UK. „Es ging ursprünglich um die potentielle Verkürzung der Backzeiten, bei Ausstattung eines herkömmlichen Etagenofens mit Umlufttechnik. Der Prototyp hat die Vorteile dieser Technologie bestätigt, und gleichzeitig – das ist wirklich ein Highlight – hat er auch weniger Strom verbraucht“, sagt Moon.

Das neue Modell verfügt über zwei perfekt ausgerichtete Ventilatoren, die während des Backzyklus für eine gleichmäßige Verteilung der Hitze im Ofen sorgen. Die Aufheiz- und Backzeiten werden dadurch verkürzt, was sich positiv auf die Energiebilanz auswirkt und gleichmäßige Backergebnisse liefert.

In unabhängigen Tests hat sich gezeigt, dass der Ofen in der Regel um 40 % schneller aufheizt als ein gleichwertiger Ofen ohne Umlufttechnologie und die Backzeiten um bis zu 25 % reduziert. Insgesamt kann er bis zu 50 % an Energie einsparen.

„Die Backzeit für ein durchschnittliches Brot beträgt in diesem Ofen nur 22 statt normalerweise 35 Minuten“, sagt Roy Kitley, Senior Marketing Manager bei MONO Equipment.

„Wir haben erwartet, dass sich die Qualität der Backergebnisse im selben Rahmen wie bei unseren Wettbewerbern bewegt. Aber: die in unserem Umluft-Etagenofen gebackenen Produkte wurden in einer Blind-Verkostung in allen Punkten als sehr viel besser bewertet.“



Der neue Ofen von MONO verfügt über zwei perfekt ausgerichtete Ventilatoren, für eine gleichmäßige Verteilung der Hitze im Ofen



**„DIE IN UNSEREM UMLUFT-ETAGENOFEN GEBACKENEN PRODUKTE WURDEN IN EINER BLIND-VERKOSTUNG ALS SEHR VIEL BESSER BEWERTET“**

**Roy Kitley**

### Erhebliche Energieeinsparungen

Der neue Umluft-Etagenofen ist das Ergebnis einer zweijährigen Zusammenarbeit von MONO mit einer der führenden britischen Supermarktketten. Ziel war die Entwicklung eines energieeffizienten und zeitsparenden Backofens, der auch eine hohe Qualität der Backwaren gewährleistet.

„Wir haben unser Konzept unseren wichtigsten Kunden im Einzelhandel präsentiert. Einer hat das Potential in unserer Entwicklung gesehen und sich zur Zusammenarbeit mit uns bereit erklärt“,

erzählt Moon. „Wir haben das technische Know-how geliefert, der Kunde seine praktische Erfahrung. Zum Beispiel die Anforderung, dass die Bleche während des Backens nicht umgedreht werden müssen.“

Dieser Kooperation verdankt der Ofen viele weitere innovative Produktmerkmale, wie den integrierten Schwadenerzeuger oder die benutzerfreundlichen Beladehöhen der oberen und unteren Backkammern.

Die intuitive Touchscreen-Steuerung sowie Programme für verschiedene Rezepte erleichtern Neueinsteigern und ungeschultem Personal die Bedienung des Ofens. Handwerkliche Bäckereien können alle Programme individuell an ihre Produktionsanforderungen anpassen – für perfekte, qualitativ hochwertige Backergebnisse.

„Wir haben den Umluft-Etagenofen von MONO über 12 Monate hinweg unter realen Bedingungen getestet. Er hat die Prüfung zur Marktreife mit Bravour bestanden“, sagt Moon. ■

## DAS UNTERNEHMEN



**1947**  
wurde MONO Equipment in Großbritannien gegründet

**300+**  
MONO hat über 300 Produkte in seinem Standardsortiment

MONO ist führender Hersteller von Bäckereimaschinen in Großbritannien

[monoequip.com](http://monoequip.com)

## 04 Innovationen



Oben: Carlos González, Coffee Competence Manager bei der Rancilio Group

# Zertifiziert – für bestes Kaffee- Aroma

Die Rancilio Group legt bei der Optimierung ihrer professionellen Kaffeemaschinen Wert auf die Meinung ihrer Kunden. Die Rancilio Specialty RS1 wurde von der Specialty Coffee Association zertifiziert – damit Sie Ihren Gästen garantiert feinsten Geschmack servieren können

Italien ist das Heimatland des köstlichen Espresso. Aber auch in Ländern wie Japan und China, in denen traditionell eigentlich Tee getrunken wird, genießen es immer mehr Menschen, ihren Tag mit einer guten Tasse Kaffee zu beginnen.

Die Rancilio Group hat als Hersteller professioneller Kaffeemaschinen auch dazu beigetragen, Kaffeegenuss in der ganzen Welt schmackhaft zu machen. Jetzt hat ihre Rancilio Specialty RS1 die Tests der Specialty Coffee Association (SCA) durchlaufen und darf sich als SCA-zertifizierte Espressomaschine präsentieren. „Wir sind stolz auf diese Auszeichnung und darauf, dass unsere Rancilio Specialty RS1 nun zu den

wenigen SCA-zertifizierten Espressomaschinen gehört“, sagt Ruggero Ferrari, CEO der Rancilio-Group.

Die RS1 ist ausgestattet mit einer Technologie zur Optimierung der sensorischen Eigenschaften der jeweiligen Kaffeemischung durch dynamische Veränderung des Temperaturprofils. Während des Brühvorgangs kann die Wassertemperatur um bis zu 5° C erhöht oder reduziert werden und dadurch Qualitäten wie Milde, Säure, Textur, Bitterstoffe und Adstringenz variieren.

Carlos González, Coffee Competence Manager bei der Rancilio Group, arbeitet im Extraction Lab des Unternehmens in Mailand. „Mittels Advanced-Temperature-Profiling-Technologie kann die



Die Rancilio Specialty RS1 wurde durch die Specialty Coffee Association (SCA) zertifiziert



## DAS UNTERNEHMEN

RANCILIOGROUP

115

Die Rancilio Group produziert und vertreibt Kaffeemaschinen in über 115 Ländern

7

Die Rancilio Group hat 7 Niederlassungen, 2 F&E-Zentren, ein Extraction Lab und ein weltweites Vertriebs- und Servicenetz

4

Mit vier Marken bietet Rancilio ein breites Produktsortiment für jeden Bedarf

[ranciliogroup.com](http://ranciliogroup.com)

Rancilio Specialty RS1 während der Extraktion Brühtemperatur und -prozess optimal an jede Kaffeemischung anpassen, um deren spezifische Aromen hervorzuheben“, erklärt er.

### Aroma und Geschmack

In enger Zusammenarbeit mit dem Sales Team testet González verschiedene Kaffeeröstungen, um ihre sensorischen Eigenschaften während der Extraktionszeit zu verbessern. So können sie den Kunden die optimale Zubereitungsweise der jeweiligen Kaffeesorten mit Rancilio-Maschinen empfehlen. „Jedes Land hat seine eigenen Vorlieben. Ein Espresso in den USA schmeckt völlig anders als der in Italien“, sagt er.

„In Italien werden Geschmacksnuancen wie Vanille, Kakao und Haselnuss betont. Im Vereinigten Königreich und Nordeuropa wird ein leichter, eher duftiger und säuerlicher Kaffee bevorzugt, in den USA wiederum ein mildes, süßliches und rundes Aroma.“

González trifft sich wahnsinnig gerne mit Kunden, um ihnen die Zuverlässigkeit der Rancilio-Maschinen in der Praxis zu demonstrieren und wie sie ihre Technologie an ihre individuellen Bedürfnisse anpassen können. Oft entsteht daraus eine enge Zusammenarbeit. „Wenn ein neuer Kunde mit unseren Produkten zufrieden ist, einfach weil das Ergebnis in der Tasse stimmt, dann ist das ein Erfolgserlebnis für mich“, sagt er. „Das Spannende an meinem Beruf ist, dass ich jeden Tag etwas Neues dazu lernen darf.“

### Temperatur und Extraktion

Wird die Brühtemperatur während des Extraktionsprozesses erhöht, können die Aromen von gewaschenem Kaffee und Sorten mit zarten Nuancen

„WIR KÖNNEN DIE BRÜHTEMperatur AN DAS GEWÜNSCHTE GESCHMACKSPROFIL ANPASSEN“

Carlos González

betont werden. Sie bekommen einen runderen Körper und mehr Komplexität. Wird die Wassertemperatur während der Extraktion gesenkt – profiling down – werden bittere und adstringierende Aromen etwas abgeschwächt.

Variiert der Barista den Wasserdruck zu Beginn der Extraktion, kann das das Aroma des Kaffees beeinflussen:

- der gesamte Kaffee-Puck wird gleichmäßig befeuchtet
- das Risiko von Channeling wird verringert
- es lösen sich mehr Kaffeeöle
- man erhält eine gute Crema auf dem Espresso
- der Barista kann Geschmack, Konsistenz und Temperatur der verschiedensten Kaffeesorten besser kontrollieren

Die Qualität eines fertigen Espressos in der Tasse wird von vielen Faktoren beeinflusst. Angefangen vom Anbau der Kaffeebohnen über die Ernte bis hin zu Röstung, Mahlgrad und Brüh-Art. Eine professionelle Kaffeemaschine wie die RS1 von Rancilio bietet ein verlässliches, präzises und konstant hochwertiges Kaffeeerlebnis. Nur das persönliche Gespräch mit dem Barista kann sie leider nicht ersetzen.

„Wenn ich eine Tasse mit einer Kaffeespezialität vor mir habe, freue ich mich, wenn mir der Barista erklärt, was ich da trinke und wie er sie zubereitet hat“, sagt González. ■

## 04 Innovationen



# Ein Stück Lebensqualität

Eine gute Pizza serviert man am besten frisch aus dem Ofen. Der Helios 530 schafft 70 Stück pro Stunde, erzählt **Michele Guccerelli** von OEM Vicky Coulthard



**L**aut italienischem Chefkoch Giorgio Locatelli besteht eine perfekte Pizza aus einem luftigen, lockeren Teig, belegt mit frischen, schmackhaften Zutaten. Ein perfekter Pizzaofen besteht aus gutem Design und höchster Leistungsfähigkeit. Perfektion war auch der Antrieb von OEM Ali mit Sitz in Mantua, Italien. Aus der Zusammenarbeit des Unternehmens mit der Whynot Design Group – mit Büros in Mailand und Venedig und Kunden wie Carpigiani, Esmach und Iceteam 1927 – ist der neue Helios 530 entstanden, ein professioneller elektrischer Pizzaofen mit drehbarer Backfläche, der bis zu 70 Pizzen pro Stunde backen kann. Die Herausforderung: mit dem visuellen Auftritt des Produkts eine Verbindung zum traditionellen Pizzaofen zu schaffen.

Das Ergebnis kann sich sehen lassen – ein leistungsstarkes, auch in anderen Farben erhältliches Produkt mit einer starken Persönlichkeit.

„Helios, der Sonnengott der griechischen Mythologie hat uns beim Namen inspiriert“, erklärt Michele Guccerelli, Sales Director bei OEM Ali. „Der Ofen kann sehr heiß werden, bis zu 530 °C, und seine Backfläche dreht sich wie die Erde um die Sonne.“

Die rotierende, 19 mm dicke Schamottplatte sorgt für perfektes und gleichmäßiges Backen, ohne die Pizza drehen zu müssen – gut geeignet auch für den weichen Teig der neapolitanischen Pizza. Durch die besondere Form der Backkammer – wie ein Prisma – wird die Hitze optimal verteilt, mit maximalem Wirkungsgrad.



OEM hat bei der Entwicklung des Helios-Ofens (links) und des Spiralknetters (rechts) mit Whynot Design (oben) zusammengearbeitet

Der Helios wurde für eine zweckmäßige Raumnutzung entwickelt: dank der abgewinkelten Form lässt er sich in kleinen Räumen problemlos auch in Ecken aufstellen. Ideal für Betriebsrestaurants, kleine Pizzerien und Restaurants mit eigenem Pizza-Bereich.

Das Team von Whynot hatte den Auftrag, sich beim Design von dem sonst üblichen sachlich kalten Stil mit praktischem Edelstahl zu entfernen.

„Unsere Grundidee basiert auf einer Marktstudie des derzeitigen Angebots. Das Sortiment ist sehr unterschiedlich, einerseits gibt es moderne, auf Hochglanz polierte Edelstählofen, auf der anderen Seite Pizzaöfen in traditioneller Bauweise aus Stein, zum Teil als Unikate von Hand hergestellt“, erklärt Francesco Costacurta, Senior Industrial Designer bei Whynot.

„Wir wollten ein Produkt erschaffen, das diese Gegensätze unter einen Hut bringt“, sagt er.

**„OEM SCHÄTZT, WIE WIR DIE BEDÜRFNISSE DER KUNDEN VERSTEHEN UND OPTIMAL UMSETZEN KÖNNEN. UND HAT EINE SEHR GUTE F&E-ABTEILUNG, DIE DIE STRATEGISCHE BEDEUTUNG VON GUTEM DESIGN KENNT“**

Francesco Costacurta



## DIE MISCHUNG MACHT'S

In Zusammenarbeit mit Whynot ist auch das Design für die Spiralknetmaschine von OEM entstanden. „Oberste Prämisse war ein Produkt, das für alle Teigarten geeignet ist: für klassischen Teig mit 50 bis 60 % Wasseranteil, aber auch für Teige mit bis zu 90 % Hydratation“, erklärt Michele Guccerelli von OEM. „Er wurde vor allem für Pizzerien entwickelt. Viele haben ihre Speisekarte erweitert, die Nachfrage nach einem Spiralknetter, der unterschiedliche Arten von Teig verarbeiten kann, ist groß.“

„Ausgangspunkt war die Wahl des richtigen Materials. Wir wollten die Vorteile von Metall nutzen, allerdings wegen seiner kühlen Ausstrahlung kein Edelstahl verwenden. Deshalb haben wir uns bei der Kuppel des Ofens für eine wesentlich aufwändigere Metalloberfläche entschieden, die dem Produkt eine ansprechendere, wärmere Wirkung verleiht.“

Guccerelli lobt die gelungene Verbindung von Eleganz und Funktionalität. „Das Produkt profitiert von seinem guten Design – es eignet sich für die ganze Bandbreite unterschiedlichster Restaurants,

mit seiner Optik, seiner Leistungsstärke und seiner Benutzerfreundlichkeit“, erklärt er.

Zwischen dem ersten Entwurf und dem fertigen Helios lagen circa acht Monate.

„Enge und gute Zusammenarbeit sowie verschiedenste Kompetenzen sind der Schlüssel für ein erfolgreiches Projekt. OEM hat uns vertraut, die Bedürfnisse der Kunden verstehen und optimal umsetzen zu können. Und kann stolz sein auf seine gute F&E-Abteilung, die die strategische Bedeutung von gutem Design versteht“, so Costacurta. ■

## DAS UNTERNEHMEN



**80+**

Die Geräte von OEM werden in über 80 Ländern weltweit verkauft

**2.000+**

verkaufte Öfen pro Jahr plus weitere 1.200 Geräte

**50 Jahre**

Gegründet 1973, feiert OEM dieses Jahr sein 50-jähriges Bestehen

OEM ist einer der weltweit führenden Hersteller für Pizza-Equipment. **[oemali.com](http://oemali.com)**

## 04 Innovationen

# Vernetzte Küche

Bei der kompletten Renovierung seiner Küche setzte das Hotel Ludwigshof auf das Know-how von Olis. Der professionelle Küchenausstatter lieferte genau die richtige Portion Kompetenz gepaart mit Funktionalität und Liebe fürs Detail, wie **Christian Ludwig**, der Inhaber des Hotels, Isobel Clark berichtet

Inmitten der Weinberge des Südtiroler Unterlandes mit Blick auf die majestätischen Gipfel der Dolomiten befindet sich das Hotel Ludwigshof. Der Naturpark Trudner Horn auf 1.100 Metern Höhe ist ein populäres Ziel von Bergwanderern, Kletterern, Mountainbikern und Motorradfahrern.

Seit 1979 erfreut sich das Hotel immer größerer Beliebtheit bei seinen Gästen, so dass es in den letzten Jahren stetig erweitert wurde. Es bietet 60 modern eingerichtete Zimmer an, auch die Kulinarik kommt hier nicht zu kurz – frische, regionale Köstlichkeiten aus der italienischen und

Südtiroler Küche stehen auf der Speisekarte. Um diesem Angebot gerecht werden zu können, musste die Küche einer umfassenden Runderneuerung unterzogen werden. Christian Ludwig, Inhaber des Hotels Ludwigshof, machte sich auf die Suche nach dem richtigen Partner. Durch den Anbieter

Novacold wurde er auf den professionellen Küchenausstatter Olis aufmerksam, und wusste sofort, das ist der richtige. „Unsere Zusammenarbeit begann mit vielen konstruktiven Gesprächen über das Projekt, in denen wir jede Herausforderung praxisorientiert lösen konnten“, erzählt Ludwig.



### AUS SICHT DES UNTERNEHMENS

Alessandro Stefani, Service Manager bei Olis, hat die Entwicklung der Olis Cloud aufmerksam mitverfolgt. „Die Vernetzung der Geräte, die Erfahrungen von diversen Kunden weltweit mit unseren Küchen sowie die Zusammenarbeit mit Händlern, Importeuren und Servicezentren hat diese Entwicklung erst möglich gemacht. Ziel ist es, noch näher am Kunden zu sein und mit uns als Partner, mit unseren Dienstleistungen und Technologien deren Arbeit leichter und effizienter zu gestalten“, sagt er.

### Ein Gipfeltreffen

Olis machte alles möglich, um die Anforderungen des Kunden zu erfüllen. „Diese ersten Gespräche und Beratungen waren für uns eine großartige Möglichkeit der Weiterentwicklung, des unmittelbaren Erlebens der realen Bedürfnisse des Marktes“, sagt Igor De Martin, Area Sales Manager bei Olis.

„Im Fokus standen vor allem Geräte, die remote überwacht und gesteuert werden können“, fügt er hinzu.

Ausgewählt wurde schließlich die Linie 4.0 Ready von Olis, fähig zur Anbindung an die Olis Cloud und ausgerichtet auf Sicherheit, niedrigen Energieverbrauch und ein verbessertes Arbeitsumfeld.

Mit dieser Technologie können der Betriebsstatus der Geräte und andere Parameter optimal überwacht und verwaltet

werden, auch aus der Ferne. Die Serie entspricht den Vorgaben des Technologietransferzentrums für Industrie 4.0, anerkannt vom italienischen Ministerium für wirtschaftliche Entwicklung.

„Das Management der Gerätedaten über die Cloud eröffnet unzählige Möglichkeiten und bietet, abgesehen von der Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit der Geräte, viele weitere Vorteile“, erklärt Marco D'Ambrogio, General Manager von Olis. Eine zukunftssichere Technologie.

Die Gerätesteuerung über die Cloud unterstützt nicht nur bei regelmäßigen Wartungsterminen und Software-Updates, sondern ermöglicht „die Überprüfung der Arbeitsabläufe in der Küche und eventuelle Effizienzsteigerungen.“ Die Fernüberwachung über PC,

## „ABGESEHEN VON DER LEISTUNGSFÄHIGKEIT UND ZUVERLÄSSIGKEIT DER GERÄTE BIETET DAS DATEN-MANAGEMENT ÜBER DIE CLOUD UNZÄHLIGE VORTEILE“

Marco D'Ambrogio

Tablet oder Smartphone ist intuitiv zu bedienen und sehr benutzerfreundlich gestaltet.

### Das Küchenteam freut sich

Einfache Reinigung und übersichtliche Bedienfelder helfen den Mitarbeitern in der Küche, Zeit und Energie zu sparen. Alle Daten werden gut sichtbar angezeigt. „Unser Team kann jetzt in einer qualitativ sehr

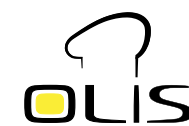
hochwertigen Küche arbeiten, die einfach zu bedienen ist und sehr schnell und unmittelbar reagiert“, sagt Ludwig. „Eine wunderbare Technologie, die unsere Arbeitsabläufe auf angenehme Weise verändert.“

Als äußerst hilfreicher Alleskönner hat sich das Multifunktionsgerät Fit Pan erwiesen, das alle Zubereitungsarten vom Kochen über Schmoren bis zum Schongaren abdeckt.

„Damit können wir die Nachtstunden und Wartezeiten zum Sous-vide-Garen nutzen“, sagt Ludwig. „Eine wunderbare Entdeckung, die uns bei der kleinen und schnellen Zubereitung unterstützt.“

Ein erfolgreiches Projekt, das zeigt, dass Olis einer sich ständig ändernden Marktnachfrage gerecht werden kann. ■

## DAS UNTERNEHMEN



weinnovate cooking

**1972**

Olis feierte 2022 sein 50-jähriges Bestehen

**150+**

Cloudfähige Geräte bietet Olis jetzt in seinem Standardsortiment an (Koch- und Kühltechnik)

**2021**

hat Olis ein großes Sortiment an vernetzbaren Geräten mit Olis Cloud System für die Gastronomie auf den Markt gebracht

[olis.alibelluno.it](https://olis.alibelluno.it)



## 04 Innovationen



# Mit Liebe zum Detail

Baron hat seine Kunden verstanden. Und für sie ein Sortiment innovativer Küchenlösungen entwickelt, wie **Marco D'Ambrogio** Vicky Coulthard berichtet

**S**auberkeit ist ein absolutes Muss in jeder guten Küche. Je einfacher die Reinigung vonstattengehen kann, desto besser. Geräte, die leicht sauber zu halten sind, sind die beste Voraussetzung dafür.

Der neue Fry Top von Baron kann mit ein paar cleveren Details aufwarten, wie beispielsweise einer hart verchromten Oberfläche, sie ist leicht zu reinigen, besonders kratzfest, robust und langlebig, bei gleichzeitig reduziertem Wärmeverlust. Für eine rasche Erhitzung und eine gleichmäßige Kochtemperatur auf der gesamten Platte sorgt die spezielle Anordnung der Heizelemente.

„Die Speisenzubereitung auf dem Kochfeld ist in fast allen Küchen auf der Welt gängige Praxis. Der neue Fry Top ist unsere Antwort auf ein Marktbedürfnis nach einem Produkt mit verbesserten Eigenschaften und mehr Leistung. Entwickelt wurde er mit Hilfe unter anderem des Know-how von Köchen und unseren Partnern. Anschließend haben wir auf Messen unsere

Prototypen vorgestellt, die anhand des Feedbacks nach und nach optimiert und dann an die tatsächlichen Bedürfnisse der Kunden angepasst wurden“, erklärt Marco D'Ambrogio, General Manager von Baron.

**Konstante Betriebstemperatur**  
Der Entwicklung des Fry Top machte erstmal die Corona-Pandemie einen Strich durch die Rechnung, denn bedingt durch den Lockdown wurde das Projekt bis März 2021 auf Eis gelegt. „Erst danach konnte unsere F&E-Abteilung mit voller Kraft loslegen. Es folgte eine intensive Testphase, den ersten Prototypen konnten wir schließlich auf

**„DAS GEHEIMNIS EINES VIELSEITIGEN GERÄTS IST DIE RICHTIGE KOMBINATION AUS EXKLUSIVEN LÖSUNGEN UND EINFACHEN TECHNOLOGIEN“**  
**Marco D'Ambrogio**

der Host 2021 in Mailand präsentieren – innerhalb von wenigen Monaten also“, erzählt Adamo Zoccolan, Operation und R&D Manager bei Baron.

Was den Fry Top unter anderem so attraktiv macht, sind seine technischen Features: die umlaufende Rinne zum Auffangen von Flüssigkeiten, die in den Auffangbehälter ablaufen; die Rohrbrenner mit selbststabilisierender Flamme und Piezozündung; das Thermostatventil für eine konstante Betriebstemperatur, stufenlos regelbar.

### Die kleinen Details

„Dank der verringerten Wärmeabstrahlung ist das Arbeitsumfeld in der Küche auch wesentlich angenehmer, die Mitarbeiter werden es danken“, so Zoccolan.

„Die Neigung der Platte um 10 mm zur Gerätevorderseite ermöglicht optimales Abfließen von Bratfett durch die Ablaufrinne in den Fettauffangbehälter – das sind die kleinen Details, die für einen erhöhten Bedienkomfort in der Küche sorgen.

„Die Konzeption und Bauweise des Fry Top vereinfachen auch die Wartung. Die Platte kann entfernt werden, so sind technische Komponenten bei der Wartung leichter zugänglich für die Techniker“, sagt er.

„Wer sich die Reinigung noch leichter machen möchte, kann mit dem optionalen Zubehör die Ablaufrinne auch komplett durchspülen und so sämtliche Rückstände von Saucen und Fett beseitigen“, ergänzt D'Ambrogio.

### Exklusive Lösungen

Baron hat nach dem Fry Top schon das nächste Projekt in Arbeit: ein Backofen für horizontales Kochen. „Ein innovatives, vielseitiges und äußerst leistungsfähiges Produkt, sowohl in der Anwendung als

auch mit seinen technischen Merkmalen. Auch hier haben wir uns auf bestimmte Aspekte der hygienischen Reinigung konzentriert“, erklärt Zoccolan. „Unsere Fachhandelspartner haben bereits festgestellt, dass er die Arbeitsabläufe in der Küche noch effizienter gestalten wird.“

Ebenfalls neu im Sortiment von Baron: der Super Grill mit vier verschiedenen Grillrosten, unter anderem hergestellt aus Gusseisen und Edelstahl, gemacht für die Zubereitung von Fleisch und Fisch. Einige Modelle sind optional mit Räuchereinsatz erhältlich – für einen besonders aromatischen Geschmack der Speisen.

„Das Geheimnis hinter diesem vielseitigen Gerät ist die richtige Kombination aus exklusiven Lösungen und einfachen Technologien“, erklärt Zoccolan. „Wir sind stolz auf unsere innovativen Produktneuerheiten, die dem Markt neue Möglichkeiten eröffnen. Das Baron-Team hat wieder einmal erstklassige Arbeit geleistet.“ ■

**DAS UNTERNEHMEN**



**1995**  
Baron begann 1995 mit der Planung und Herstellung von Profiküchen

**70+**  
Länder weltweit, in die Baron exportiert

**1400+**  
Produkte aus dem Sortiment von Baron werden im Werk in Belluno hergestellt

[baron.alibelluno.it](http://baron.alibelluno.it)

## 04 Innovationen

# Ein nachhaltiger Kreislauf

Intelligente Lösungen zur Entsorgung von Lebensmittelabfällen und Spültechnik für Hotels, Schulen und Krankenhäuser – **Art Huisjes**, International Sales Manager bei Rendisk, erzählt Vicky Coulthard, was das Unternehmen anbietet



Lösungen von Rendisk können Lebensmittelabfälle auf etwa 7 % ihres ursprünglichen Volumens reduzieren und in verwertbare Biomasse umwandeln



**Ü**ber eine Million Touristen tummeln sich jedes Jahr in den circa 160 Resorts auf den Malediven. Die Bewirtung so vieler Gäste ist eine große Herausforderung für die Beschäftigten der Hotels.

Durch den ansteigenden Meeresspiegel infolge des Klimawandels drohen allerdings rund zwei Drittel des Inselparadieses für immer im Meer zu versinken. Die Regierung versucht dieser Bedrohung mit drastischen Maßnahmen entgegenzusteuern, u.a. mit Hilfe eines nachhaltigen Abfallwirtschaftsprogramms und dem ehrgeizigen Ziel von Netto-Null-Emissionen bis 2030.

Rendisk, ein Unternehmen aus den Niederlanden, das sich auf Spültechnik und die Entsorgung von organischen Lebensmittelabfällen spezialisiert hat, ist aktuell an einem Projekt auf den Malediven beteiligt. Es geht darum, die Beseitigung von Speiseresten und Lebensmittelabfällen im Meer künftig zu verhindern.

„Alle Hotels und Resorts müssen autark sein, da es keine zentrale Infrastruktur gibt“, erklärt Art Huisjes, International Sales Manager bei Rendisk. „Ihre Küchen produzieren enorme Mengen an organischen Abfällen und Speiseresten, die einfach ins Meer gekippt werden, ohne an die Folgen, z.B.

für die regionale Fischereiwirtschaft, zu denken. Die Politik hat nun eingegriffen und das Hotelgewerbe zu nachhaltigen Lösungen verpflichtet.“

### Positive Wirkung auf die Umwelt

Mit Hilfe der Lösungen von Rendisk können Lebensmittelabfälle auf etwa 7 % ihres ursprünglichen Volumens reduziert und in weiterverwertbare Biomasse umgewandelt werden – zum Beispiel als Grundlage für Dünger oder zur Energiegewinnung. „Allein die Tatsache, dass ursprünglich 13 Container mit Abfällen auf einen einzigen geschrumpft werden, wirkt sich bereits positiv auf den ökologischen Fußab-

druck aus“, sagt Huisjes.

„Mit den Systemen von Rendisk wird aus den anfallenden Abfällen Energie erzeugt, die wiederum hausinternen Biogasanlagen zugeführt werden kann. Bei kleinen Anlagen reicht das aus, um beispielsweise das Wasser der Spülmaschine auf die richtige Temperatur zu bringen.“

Rendisk hat eine maßgeschneiderte Lösung für eines dieser Resorts auf den Malediven, dessen Anlage aus mehreren Gebäuden mit jeweils eigenen Küchenbereichen besteht, entwickelt. In vier separaten Eingabestationen werden die Speisereste und Lebensmittelabfälle gesammelt, zerkleinert und durch ein System mit 50

mm breiten Vakuumrohren zum Sammelbehälter transportiert. Die Rohre von den vier verschiedenen Gebäuden laufen dort zusammen, sie können praktisch überall verlegt werden, auf dem Boden, an der Decke, an den Wänden oder unter der Erde. „Die Anordnung der Fördertechnik und der Eingabestationen ist flexibel. Sie lässt sich problemlos an die jeweilige Gegebenheit vor Ort anpassen“, erklärt Huisjes.

Anschließend werden die Abfälle entwässert und mit Grünzeug aus dem Garten vermischt. „Wenn diese Masse kompostiert ist, kann sie als Dünger wiederverwendet werden – so schließt sich der Kreislauf“, sagt Huisjes.

**„DER FLEX TRAYBOT IST DIE PERFEKTE ERGÄNZUNG UNSERES SORTIMENTS AN SPÜL- UND ABFALLLOGISTIK. ER ENTLASTET DIE MITARBEITER VON DER IMMER GLEICHEN TÄTIGKEIT“**

Art Huisjes

Die Abfalllösungen von Rendisk können in nahezu jede Geschirrspül- oder Förderanlage integriert werden, wie auch das Rendisk Flex TrayBot-System, ein vollautomatisches Tablettfördersystem zur einfachen Reinigung, ideal für den Einsatz in großen Krankenhäusern und Hotels mit drei Mahlzeiten pro Tag.

„Der Flex TrayBot ist die perfekte Ergänzung des Sortiments an Spül- und Abfalllogistik von Rendisk“, sagt Huisjes. „Er entlastet die Mitarbeiter von der immer gleichen monotonen Tätigkeit und sie können sich anderen Aufgaben widmen. Außerdem ist er ein äußerst zuverlässiger Mitarbeiter, nie krank und immer fit.“ ■

## DAS UNTERNEHMEN



**1973**

Rendisk wurde vor 50 Jahren in Ruurlo in den Niederlanden gegründet

**7%**

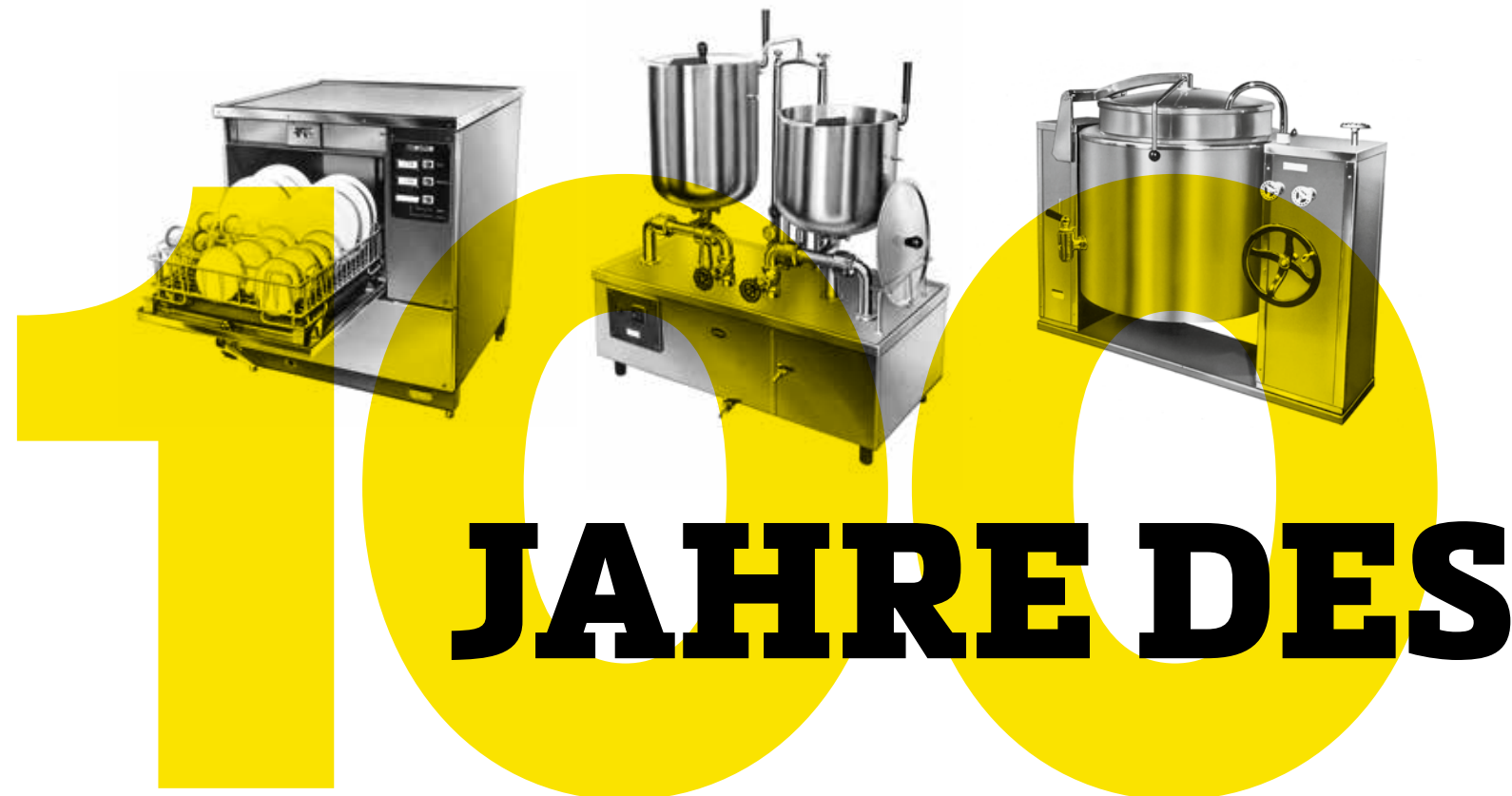
Abfalllösungen von Rendisk reduzieren organische Küchenabfälle auf ca. 7% des ursprünglichen Volumens

**1**

13 Container mit Lebensmittelabfällen können mit Lösungen von Rendisk auf einen einzigen geschrumpft werden

**rendisk.com**

## 04 Innovationen



Letztes Jahr feierte der Ausstatter von Großküchen sein 100-jähriges Bestehen. Marketing Director **Juha Björklund** erzählt Victoria Green von der Entwicklung des Unternehmens – wie es vom kleinen Familienbetrieb zum heutigen Marktführer heranwuchs

# 1922

**Metos liefert Küchenequipment für die Olympischen Spiele in Helsinki, die wegen des Zweiten Weltkriegs abgesagt werden**



**Aare Leikola und Partner gründen Oy Metalliteos**

# 1940



Produziert wird weiterhin an zwei Standorten in Finnland: in Kerava (links) und in Sorsakoski

# WANDELS

**H**undert Jahre sind ein stolzes Alter für ein Unternehmen. Ein Blick auf die Geschichte von Metos zeigt, dass oft die Unternehmen, die flexibel und vorausschauend agieren, auch meistens die erfolgreichsten und nachhaltigsten sind.

1922, kurz nachdem Finnland seine Unabhängigkeit von Russland erklärt hatte, in einer Zeit, die durch Rezession und die Folgen des Krieges geprägt war, hat Aare Leikola das kleine Familienunternehmen gegründet. Es sollte im Laufe der Jahrzehnte zu einem börsennotierten Unternehmen heranwachsen, bis es schließlich Teil der Ali Group wurde.

„Auch wenn sich der Firmenna-  
me über die Jahre geändert hat“,  
sagt Juha Björklund, Marketing  
Director, „die Marke dahinter ist  
gleichgeblieben und hat sich als  
Nummer eins in der Foodservice-

Branche und als eines der größten europäischen Unternehmen in diesem Bereich etabliert.“

Produziert wird weiterhin an zwei Standorten in Finnland: In Kerava, wo Anlagen und Geräte hergestellt werden – Kochkessel, Dampfdruckgarer, Kühltheken, Kühlschränke und Transportwagen. Und im Werk in Sorsakoski, das Edelstahlverbauten für Schrankinnenräume, Abdeckplatten etc. produziert.

„Unser Schwerpunkt liegt auf den Proveno Combi-Kesseln nebst Zubehör für große Produktionsküchen“, sagt Björklund. „In dieser Sparte gehören wir weltweit zu den Pionieren und sind richtungsweisend für die Entwicklung einer modernen Profiküche.“

„Pioniergeist war von Anfang an unser Markenzeichen“, sagt Björklund mit Blick auf die Start-ups von heute. „Die Firmengründer hatten damals nicht viel Kapital, dafür umso mehr Ideen und vor allem Ausdauer.“

Metos hat es als eines der ersten



**„METOS IST NUMMER EINS DER FOODSERVICE-BRANCHE UND EINES DER GRÖSSTEN EUROPÄISCHEN UNTERNEHMEN IN DIESEM BEREICH“**

**Juha Björklund**

Unternehmen in Finnland den Werkstoff Edelstahl verarbeitet, zu seinen Produkten gehörten unter anderem Knöpfe für die Uniformen der finnischen Armee. Mitte der 20er Jahre kamen Herdblöcke und Küchengeräte dazu, obwohl Profiküchen in der Zeit eher bescheiden ausgestattet waren.

Metos entwickelte sich nach und nach zum größtem Unternehmen Finnlands in der Verarbeitung von Edelstahl. Der Hersteller wurde mit der Produktion von Küchenequipment für die Olympischen Spiele in Helsinki 1940 beauftragt, konzentrierte sich jedoch zunächst auf die Ausstattung des Militärs mit Generatoren, Öfen, Granaten, Bauteilen für Gasmasken und Skier, als Finnland kurz darauf in den 2. Weltkrieg verwickelt wurde. Die verschobenen Spiele wurden 1952 nachgeholt und Metos hat geliefert.

### Wirtschaftswunderjahre

Die Jahre nach dem Krieg waren geprägt vom Wiederaufbau und der wirtschaftlichen Aufbruchsstimmung. Metos brachte neue Produkte auf den Markt, die bis heute zu seinem Sortiment gehören.

Das Unternehmen setzte sich für die Ausbildung seiner Mitarbeiter ein. In den 1950er Jahren wurden Lehrgänge für Wartungstechniker eingeführt, eine Berufsschule gegründet und Schulen mit Lehrmaterial versorgt.

Anfang der 60er Jahre richtete Metos eine eigene Abteilung für Servicetechnik ein. „Wir haben unser Portfolio erweitert – von einzelnen Geräten hin zur kompletten Küchenausstattung. Wir hatten es also plötzlich mit richtigen Projekten zu tun“, sagt Björklund. „Mit der Expansion, der Küchenplanung und den angebotenen Dienstleistungen wurde Metos zum Exper- ▶



1950

Die Olympischen Spiele in Helsinki finden statt, mit Metos als Küchenausstatter



1959

Metos expandiert und gründet eine Tochtergesellschaft in Schweden



1982

Metos fusioniert mit dem Wettbewerber Hackman zu Hackman Metos Oy



2002

Die Ali Group akquiriert die Hackman Group mit Tochtergesellschaft Metos

Metos profitierte von Firmenübernahmen und wurde eines der größten Unternehmen dieser Branche in Europa

Metos bringt sein Kundenmagazin *Metos Uutiset* (Nachrichten) heraus, das heute noch erscheint

1952

Metos wird vom börsennotierten Unternehmen Instrumentarium Oy übernommen

1972

Die Exportumsätze übertreffen das Inlandsgeschäft

1994

Bau des Metos Werk in Kerava

2004

ten. Wir brauchten also Mitarbeiter mit dem entsprechenden Know-how. Es wurden mehr Leute eingestellt und von uns ausgebildet.“

Parallel zum Angebot von Konzeption und Planung kompletter Küchenprojekte erfolgte der Aufbau eines flächendeckenden Vertriebsnetzwerks im ganzen Land. In den 1970er Jahren begann Metos ins Ausland zu expandieren: Das Unternehmen gründete eine Tochtergesellschaft in Schweden, erwarb dort zusätzlich eine Firma für Kühltechnik und beteiligte sich an einem Unternehmen in Norwegen. „1982 übertrafen die Exportumsätze das Inlandsgeschäft“, sagt Björklund.

Die Schifffahrtsindustrie war in jener Zeit ein wichtiger Wachstumsbereich. Metos baute eine eigene Abteilung für die Ausstattung von Schiffen auf, um die wachsende Nachfrage zur Ausrüstung von Kreuzfahrtschiffen zu bedienen. Auch die Gastronomie in Finnland erlebte einen Aufschwung, so wurde zusätzlich eine weitere Abteilung für den Sektor Restaurants und Cafés geschaffen.

„Genau zum richtigen Zeitpunkt“, sagt Björklund. „Der Gastronomiemarkt in Finnland erlebte gegen Ende der 1980er Jahre einen regelrechten Boom.“ Küchen für den Einzelhandel, speziell für Lebensmittelmärkte wurden ins Portfolio aufgenommen. Anfang der 1990er Jahre kam dann der Stillstand. Aufgrund der Bankenkrise in Schweden und Finnland und der Stagnation des Handels mit Russland, ein Schlüsselmarkt von Metos, geriet Finnland in eine schwere Rezession. Öffentliche und private Investitionen gingen zurück, der Markt für professionelle Kochtechnik schrumpfte.

Metos beschäftigte 750 Mitarbeiter und ist führend in den Märkten Skandinaviens, des Baltikums und der Benelux-Länder. Das Leistungsspektrum des Unternehmens umfasst den Verkauf von Produkten und Dienstleistungen sowie die Herstellung von Großküchentechnik – kurz: den Vertrieb von Komplettlösungen für Großküchen inklusive Projektentwicklung. „Wir begleiten unsere Kunden über den gesamten Lebenszyklus.“

#### Investition in die Zukunft

Die Fusion mit der Hackman Group 1994 brachte die erhoffte Entspannung. „Das daraus ent-

Oben: der Kühltisch Metos Classic.  
Unten: Jarkko Ahlsten, CEO der Metos-Group



standene Unternehmen hatte genug Potential, um auf dem internationalen Markt zu agieren und finnisches Großküchentechnik-Know-how in die ganze Welt zu exportieren“, sagt Björklund. Zudem konnte Metos von weiteren Fusionen und Firmenübernahmen profitieren, so wurde aus dem Unternehmen in den 1990er Jahren eines der größten dieser Branche in ganz Europa.

Nach der Jahrtausendwende investierte Metos – inzwischen Teil der Ali Group – nicht nur in andere Firmen, sondern vor allem in die Gründung des Metos Centers in Kerava, dem größten Ausstellungs- und Schulungszentrum der Foodservice-Branche.

Metos beschäftigt 750 Mitarbeiter und ist führend in den Märkten Skandinaviens, des Baltikums und der Benelux-Länder. Das Leistungsspektrum des Unternehmens umfasst den Verkauf von Produkten und Dienstleistungen sowie die Herstellung von Großküchentechnik – kurz: den Vertrieb von Komplettlösungen für Großküchen inklusive Projektentwicklung. „Wir begleiten unsere Kunden über den gesamten Lebenszyklus.“

## DAS UNTERNEHMEN



### Marktführer in Skandinavien, im Baltikum und den Beneluxländern

Als eine der wichtigsten Marken in der europäischen Horeca-Branche hat Metos mit über 100 Jahren Erfahrung das technologische Know-how, um professionelle Küchen für beste Ergebnisse, optimale Arbeitsabläufe und zur Steigerung der Rentabilität zu liefern.

[metos.com](https://www.metos.com)



„Aus ihrer Küchen hinweg“, sagt Björklund. „Unser regelmäßiges Wartungsangebot sorgt für zuverlässige Leistungsfähigkeit und hilft, Betriebskosten zu sparen. Unsere smarten Managementsysteme unterstützen unsere Kunden auch im Geschäftsalltag, beispielsweise bei der digitalen HACCP-Dokumentation, bei der Entsorgung von Speiseresten, beim Wartungsprotokoll sowie mit der Bereitstellung von Betriebsanleitungen und Tutorials“, erklärt Jarkko Ahlsten, CEO von Metos.

Innovationskraft bezieht sich bei Metos auf komplette Küchenlösungen. „Nur damit, den besten Kochkessel zu verkaufen, bewegt man heutzutage nichts mehr. Neben unserer Produktpalette haben wir auch unsere Dienstleistungen im Bereich Küchenplanung, Schulung, Projektentwicklung sowie Service ständig weiterentwickelt, um unseren Kunden umfassende, kosteneffiziente Komplettlösungen anbieten zu können, die ihr Geschäft vorantreiben“, sagt Björklund. „Damit steigern wir unseren Marktanteil – der richtige Schritt im zweiten Jahrhundert der Firmengeschichte.“ ■

**„UNSER REGELMÄSSIGES WARTUNGSANGEBOT SORGT FÜR ZUVERLÄSSIGE LEISTUNGSFÄHIGKEIT UND HilFT DABEI, BETRIEBSKOSTEN ZU REDUZIEREN“**

Jarkko Ahlsten

# 05

Aliworld



## Ice-O-Matic HATTIE B'S: Spicy, icy und der Laden läuft

Scharfes Hähnchenfleisch und dazu ein eiskaltes Getränk – vor allem muss im Süden der USA das Eis vom Feinsten sein. Deswegen wird der Ice-O-Matic GEM2006 Pearl Ice Maker, auch Pearlstorm genannt, im Hattie B's, einem Familienbetrieb in Nashville, heiß geliebt.

Die Pearlstorm, eine schmutze und nur 76 cm breite Erscheinung, schafft es, pro Tag bis zu 890 kg Eis für kalte Getränke zu produzieren.

Laut Brian Morris (Bild oben), Vice President of Culinary, Learning and Development bei Hattie B's, tragen diese fantastischen Geräte zum Wachstum des Unternehmens bei: „Je schneller wir das tolle Team von Hattie B's vergrößern und alle mit dem richtigen Equipment und der richtigen Technologie wie dem Pearlstorm für kaubare Eismwürfel ausstatten können, desto schneller geht es vorwärts“, meint Morris.

[iceomatic.com](http://iceomatic.com)



Oben: Der Pearlstorm hält bei Hattie B's die Getränke kalt



## Belshaw Donuts werben für Dutchman Hospitality

Die Restaurants, Gaststätten und sogar ein Theater des Unternehmens Dutchman Hospitality in Ohio sind nicht nur Schauplatz der Kultur der Mennoniten und Amish People, sondern fördern auch den Absatz von Donuts, hergestellt mit Geräten von Belshaw.

„Wegen der Donuts reisen die Besucher aus dem gesamten Bundesstaat an, nicht nur, weil sie so gut sind, sondern auch wegen ihrer beachtlichen Größe“, sagt Mike Miller, Vice President of Operations bei Dutchman Hospitality.

Mike Palmer, Präsident des Unternehmens, über Belshaw: „Der Kundendienst hat uns gute Dienste geleistet. Bei Bedarf stehen uns die richtigen Leute bei Belshaw zur Seite.“

Die Donuts sind so beliebt, dass sie inzwischen auch in Supermärkten und kleinen Läden verkauft werden, um Werbung für die Bäckereien und Restaurants des Unternehmens zu machen.

[belshaw.com](http://belshaw.com)

## Beverage-Air Die Küche bleibt kalt

Die Restaurantkette El Pollo Loco stand bei der Neugestaltung ihrer Küchen vor der Herausforderung, die geeignete Kühltechnik zu finden, da in den Küchen, in denen täglich riesige Mengen gegrillte Hähnchen produziert werden, hohe Temperaturen herrschen.

Es stellte sich heraus, dass Beverage-Air, von dem El Pollo Loco schon seit 45 Jahren Geräte bezieht, auch dafür die richtige Ausstattung für alle Standorte liefern konnte. „Das Equipment von Beverage-Air erfüllt perfekt unsere Bedürfnisse“, sagt Brian Carmichall, Chief Development Officer. „Das Unternehmen bietet robuste, langlebige Produkte zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis an.“

Diane Lyons, Senior Designer bei TriMark Orange County, hat die Küchen des El Pollo Loco geplant. „Die Geräte von Beverage-Air sind ideal für die Anforderungen des El Pollo Loco. Sie sind verfügbar, halten zuverlässig die gewünschte Temperatur und sind zu einem guten Preis zu haben“, sagt sie.

[beverage-air.com](http://beverage-air.com)



Links: Die Kühlanlagen von Beverage-Air sind ein Volltreffer für El Pollo Loco (oben)



## Silko AM MEER

Das Filo di Vento im italienischen Küstenort Milano Marittima ist ein Familienbetrieb, geführt von Raffaella Saragoni, ihrem Mann und ihrem Sohn. Mit dem Restaurant haben sich die drei einen Traum erfüllt – man schmeckt, dass sie mit großer Leidenschaft in der Küche stehen. Selbige wurde komplett mit Equipment des Herstellers Silko ausgestattet, Fachhändler Mazzotti wusste, dass Qualität und Design von Silko die hohen Ansprüche seiner Kunden erfüllen würden. Familie Saragoni hat sich bei sämtlichen Geräten für die Marke Silko entschieden, wegen ihrer hohen Funktionalität und Leistungsfähigkeit und der besonderen Design-Philosophie des Unternehmens, die ergonomische Kochblöcke für eine effiziente und sichere Arbeitsweise garantiert.

[silko.it](http://silko.it)

## Metro REEF Technology und Metro – aus kleinen Dingen entsteht oft Großes

„Wir mussten neue Lösungen entwickeln, um auf minimalem Raum so viel wie möglich unterbringen zu können. Es zählt jeder Zentimeter“, erzählt Lauren Noreika, National Strategic Accounts Manager bei Metro über die Herausforderungen bei der Einrichtung der Ghost Kitchens für REEF Technology. REEF hat eine Reihe von Produktionsküchen, auch bekannt als Geisterküchen, in Schiffscontainern eröffnet – nicht größer als vier, höchstens sechs Parkplätze.

Geisterküchen verursachen weniger Fixkosten, weil sie keinen Front-of-House-Bereich brauchen, aber die Küchenplanung auf der Größe eines Containers war keine leichte Aufgabe. Zusammen mit REEF entwickelten Noreika und Metro ein innovatives vertikales SmartWall®-Regalsystem. So wird in den kompakten Küchen jeder Zentimeter Platz genutzt und die Kunden zu Hause werden mit leckeren Speisen verwöhnt.

[metro.com](http://metro.com)





## Scotsman Teatime in Texas

Curt Pohlmeier ist Vice President of Project Development beim texanischen Franchise-Unternehmen HTeaO. Er weiß, dass ein guter Tee auch gutes Eis braucht: „Eis spielt bei uns eine große Rolle. Tee, Wasser und Eis – daraus bestehen unsere Getränke.“

Das Unternehmen ist mit 50 Standorten in 13 Staaten schnell gewachsen, 200 weitere sind in Planung. Das Geschäft wird sicherlich von den Eistees in 27 leckeren Geschmacksrichtungen angekurbelt, es könnte aber auch an den Eiswürfeln der Scotsman Ice Systems liegen. „Das sind die besten Eisbereiter weit und breit“, sagt Justin Howe, CEO und Mitbegründer von HTeaO. „Einige Filialen waren ursprünglich mit Geräten einer anderen Firma ausgestattet – wir haben sie alle ausgetauscht.“

Scotsman Ice ist bei den Kunden so beliebt, dass HTeaO es jetzt sogar in 4,5 kg Packungen verkauft – es liegt also doch am Eis? [scotsman-ice.com](http://scotsman-ice.com)



## Victory FORT KNOX HÜTET NICHT NUR GOLD

„Wir müssen uns auf unser Equipment verlassen können“, sagt Dana Womack, Installation Food Program Manager/Contract Officer's Representative in Fort Knox, Kentucky. „Wir sind immerhin verantwortlich für die Verpflegung von 20.000 Soldaten.“

Im Stützpunkt der U.S. Army wurden die Kühlanlagen erneuert, Ausstatter war Victory Refrigeration. Die Installation musste in neun verschiedenen Etappen durchgeführt werden, weil es vor Ort keinen Platz zur Lagerung der Geräte gab.

Oscar Villa, President der Ali Group North America – Refrigeration Division: „Wir alle, vom Vorstand bis zu den Mitarbeitern in der Montage, sind stolz darauf, Fort Knox beliefern zu dürfen. Wir haben einige Veteranen in der Belegschaft, deshalb ist es doppelt aufregend, das Militär bei der Versorgung der Truppen zu unterstützen. Es freut uns, bei diesem Projekt dabei sein zu können.“ [victoryrefrigeration.com](http://victoryrefrigeration.com)



## Burlodge ER ROLLT UND ROLLT

Der Logiko Tablettwagen hat seit seiner Präsentation auf der Host in Mailand und der weltweiten Markteinführung rundum nur positives Feedback bekommen.

Adef Residences, ein französischer gemeinnütziger Verein, gehört zu den ersten Kunden, weil der Wagen von Burlodge genau auf seine speziellen Anforderungen passt. Auch das Holy Name Medical Center, ein Zentrum für akutmedizinische Versorgung in Teaneck, New Jersey, entschied sich für den Logiko. Das integrierte Kühl- und Heizsystem löst die Speisenversorgung mit Clochen- oder isolierten Tablettssystemen ab – und setzt damit neue Maßstäbe in der Patientenversorgung.

Robert Ashe, Director of Food and Nutrition im Holy Name, war sofort überzeugt. „Die neue Generation der Burlodge Technologie verbessert das Patientenerlebnis enorm“, sagt er. „Der Logiko-Tablettwagen übertrifft alle auf dem Markt üblichen Systeme – sowohl in Funktionalität als auch Qualität der Speisen. Eine gute Ernährung trägt schließlich auch zur Heilung bei.“

[burlodge.com](http://burlodge.com)



Oben: Robert Ashe, Director of Food and Nutrition, sagt, dass der Logiko das Patientenerlebnis verbessert

## Williams HK SanitChill verhindert Bakterienbildung im Kühlschrank zu 99 %

Williams Refrigeration hat mit seiner neuen SanitChill-Technologie die Nase weit vorn. Das in die Kühlgeräte integrierte System ist rund um die Uhr aktiv und desinfiziert fortlaufend den gesamten Innenraum, vom Verdampfer bis in die hintersten Ecken der Lagerfächer. Es verhindert Bakterienbildung, minimiert das Risiko einer Kreuzkontamination zwischen den Fächern und sorgt für einwandfreie Hygiene im Inneren des Kühlschranks.

Die SanitChill-Technologie funktioniert denkbar einfach: mittels eines vom Kühlaggregat erzeugten UV-Lichts inaktiviert sie schädliche Mikroorganismen und verhindert so die Bildung von Schimmel, Schleim, Mehltau und Hefe in der Luft des Kühlschranks. Tests haben bestätigt, dass über 99 % der bekannten Viren und Bakterien vom SanitChill-System abgetötet werden. Ein Faktor, der die Stellung des Unternehmens als Branchenführer in Sachen Lebensmittelsicherheit bestätigt. [williams-refrigeration.com.hk](http://williams-refrigeration.com.hk)



## Iceteam 1927 Echte Partner

Massimiliano Zucchi, Geschäftsführer von La Romana dal 1947 in Rimini, wollte mit der hauseigenen Herstellung von Eis in jeder Gelateria sein Unternehmen erweitern. „Voraussetzung sind zuverlässige und leistungsstarke Maschinen, die den Produktionsprozess von Eiscreme komplett abdecken“, sagt Giuseppe Tonelli, Brand Representative von Iceteam 1927.

Die Lösung lieferte Iceteam in Form der Coldelite Compacta, einer Maschine, die bereits 1995 in der ersten Gelateria von Zucchi eingesetzt wurde. Aus einer Filiale sind heute über 51 Standorte weltweit geworden. „Es ist schön zu sehen, wie ein Unternehmen, das man seit 30 Jahren begleitet, sich so erfolgreich entwickelt“, sagt Tonelli. „Die Beziehung zwischen La Romana und Iceteam ist sehr gefestigt“, fügt Zucchi hinzu. „Iceteam ist ein zuverlässiger Partner, und in Giuseppe haben wir einen Freund und guten Berater gefunden. Gegenseitiges Vertrauen gehört einfach dazu.“

[iceteam1927.it](http://iceteam1927.it)



Massimiliano Zucchi (Mitte) von La Romana dal 1947 schätzt die Coldelite Compacta-Maschinen von Iceteam bereits seit 1995; darunter: Giuseppe Tonelli, Brand Representative von Iceteam 1927

# Unsere Unternehmen



## KOCHTECHNIK

ALPHATECH

MARENO  
kitchen solutions since 1922

AMANA  
COMMERCIAL

MENUMASTER  
Commercial

ambach  
You, your kitchen

MERRYCHEF\*

b  
baron

metos

MOFFAT

BLUE SEAL

Cleveland\*



CONVOTHERM\*

gem  
YOUR PIZZA HUB

DEAN\*

eloma

OLIS  
we innovate cooking



PROXY  
PROFESSIONAL FOR YOU

Frymaster\*

ROSINOX  
GRANDES CUISINES

GARLAND\*

SILKO  
WEIL DONE

INDUCS\*

SunFire\*

LAINOX

U.S. Range\*

Lincoln\*

XpressChef



## KÜHLTECHNIK

BEVERAGE-AIR

Delfield

FRIGINOX  
LE FROID PROFESSIONNEL

Friulinox  
REFRIGERATION EXCELLENCE

hiber  
THE FUTURE OF CHILLING

KOLDTECH\*

KOLPAK\*

POLARIS  
BEHIND THE FRESHNESS

RDI\*

TECNOMAC  
our technology, your taste

VICTORY

williams



## SPÜLTECHNIK & ABFALLSYSTEME

AD Service  
American Dish  
Maintenance of Ware Washing Equipment

bi-line  
Convoyor Systems

Champion



COMENDA  
TO CLEAN. WITH CARE.

DIHR  
we mean clean

grandimpianti  
intelligent laundry equipment

HCONVED  
PEOPLE - PASSION - INNOVATION

KROMO  
EXCELLENCE IN DISHWASHING

MOYER  
DIEBEL

NORDIEN-SYSTEM

RENDISK

WASHTECH

Wexiödisk



## KÜHLEIS

BAR LINE  
ICE - MACHINES

CRYSTAL TIPS\*

ICEMATIC  
BE COLD WITH STYLE

Ice-O-Matic  
Ice. Pure and Simple

KOLD-DRAFT

Scotsman

SIMAG



## BÄCKEREI & KONDITOREI

ADAMATIC

Belshaw

BERTRAND  
PUMA

BONGARD  
Always by your side

CFI

ESMACH

MONO

PAVAILLER



## KAFFEEMASCHINEN

QUEEN

crem\*

EGRO  
BUILT FOR EXCELLENCE

EXPOBAR\*

PROMAC  
Espresso coffee machines

RANCILIO  
coffee the World

RANCILIO  
SPECIALTY

spengler\*



## SPEISEEISHERSTELLUNG & KALTGETRÄNKE-AUSSCHANK

BGI

ICETEAM 1927  
Bib

CARPIGANI

ICETEAM 1927  
cattabriga

ICETEAM 1927  
COLDEUTE

Electro Freeze

GBG

McCann's\*

Multiplex\*

ICETEAM 1927

ICETEAM 1927  
PROMAG

Sencotel

SERVEN

V AIR



## SPEISENVERTEILUNG, VORBEREITUNG & AUFBEWAHRUNG

Aladdin Temp-Rite  
better by degrees

AUREA  
advanced food preparation equipment

burlodge  
TOGETHER, WE WORK

Eclund

Kreffit

merco\*

METRO

We put space to work.

Stierlen

temp-rite



## BERATUNG & PLANUNG, VERTRIEB & SERVICE

Ali GROUP  
意立餐饮设备(上海)有限公司  
CHINA

COMENDA

CONTRACT

Fabristeel\*

GRANDIMPIANTI  
ENGINEERING & CONTRACTING

metos  
marine

metos  
kitchen intelligence

MILLER'S VANGUARD

SERVICELINE  
Cooking & Refrigeration Est. 1999

WELBILT  
FIT KITCHEN\*

WELBILT  
KITCHENCARE\*

WELBILT  
KITCHENCONNECT\*

# Ihre Partner weltweit

## Ali Group Hauptsitz

Via Gobetti, 2a | Villa Fiorita  
20063 Cernusco sul Naviglio  
Mailand | Italien  
Telefon +39 02 921991  
italy@aligroup.com

## Ali Group Hongkong

Unit C, 12/F. | Roxy Industrial Centre  
58-66 Tai Lin Pai Road  
Kwai Chung, N.T. | Hongkong  
Telefon +86 852 2407 5422  
hongkong@aligroup.com

## Ali Group Russland

Novodmitrovskaya St. 2, Building 1, Floor 8  
Office LI, Room 1D  
127015 Moskau, Russland  
Telefon +7 495 481 60 33  
russia@aligroup.com

## Ali Group Afrika & Mittlerer Osten

Unit 607, Building 1B  
Dubai Design District  
Dubai, UAE  
Telefon +971 4510 8200  
middleeast@aligroup.com

## Ali Group Indien

3rd Floor, Plot no-117  
Sector-44, Gurgaon-122003  
Haryana, Indien  
Telefon +91 124.4763700  
india@aligroup.com

## Ali Group Singapur

140 Paya Lebar Road  
#08-09 AZ @ Paya Lebar  
Singapur 409015  
Telefon +65 6738 5393  
singapore@aligroup.com

## Ali Group Australien

740 Springvale Road | Mulgrave  
Melbourne Vic. 3170  
Australien  
Telefon +61 3 95183888  
australia@aligroup.com

## Ali Group Japan

1-13-1 Mishuku Setagaya-ku  
154-0005 Tokio  
Japan  
Telefon +813 5779 8850  
japan@aligroup.com

## Ali Group Südafrika

P.O. Box 30072 Jetpark 1467  
Unit 4 Lakeview Business Park  
8-10 Yaldwyn Road | Jetpark | Boksburg, RSA  
Telefon + 27 10 590 0609 / + 27 11 053 5000  
southafrica@aligroup.com

## Ali Group China

MTR Cloud Center, 3rd Floor, Suite A  
619 Caoyang Road Putuo District  
Shanghai 200063 | China  
Telefon +86 21 6285 5858  
china@aligroup.com

## Ali Group Kanada

2674 North Service Rd.  
Jordan Station | Ontario  
LOR 1S0 Kanada  
Telefon +1 905-562-4195  
canada@aligroup.com

## Ali Group Thailand

825 Phairojkijja Tower 11th Floor  
Bangna-Trad Road km. 3.5  
Bangna, Bangkok 10250, Thailand  
Telefon +66 (2) 361 4611-18  
thailand@aligroup.com

## Ali Group Deutschland

Lochfeldstraße 30  
D-76437 Rastatt  
Deutschland  
Telefon +49 7222 90470  
germany@aligroup.com

## Ali Group Mexiko

Esfuerzo Nacional No. 12, Int. M  
Col. Alce Blanco  
Naucalpan, Mexiko  
CP53370  
Telefon +52.55.5357.7100  
mexico@aligroup.com

## Ali Group UK

Bryggen Road | North Lynn Industrial Estate  
Kings Lynn, Norfolk  
PE30 2HZ | Großbritannien  
Telefon +44 1553 817 000  
uk@aligroup.com

## Ali Group Frankreich

17-19 Avenue Gaston Monmousseau  
93240 Stains  
Frankreich  
Telefon +33 1 48216325  
france@aligroup.com

## Ali Group Neuseeland

45 Illinois Drive  
Izone Business Hub | Rolleston, 7675  
Neuseeland  
Telefon +64 3 9836600  
newzealand@aligroup.com

## Ali Group USA

101 Corporate Woods Parkway  
Vernon Hills, IL 60061  
USA  
Telefon +1 847-215-6565  
usa@aligroup.com



#### **CHEFREDAKTION**

Anna Lisa Scarano

#### **REDAKTIONELLE BERATUNG UND DESIGN**

Progressive Content  
London, UK  
[progressivecontent.com](http://progressivecontent.com)

#### **AUTOREN**

Jim Banks, Isobel Clark,  
Vicky Coulthard, Elly Earls,  
Victoria Green, Michael Jones,  
Tina Nielsen, Jacquetta Picton

#### **FOTOS**

George Anderson, Jasmine  
Anwer, Reed Brown, Dennis  
Burnett, Matteo Cervati, mit  
freundlicher Genehmigung  
von Carpigiani und dem  
Archiv von Niko Romito, Alex  
Filz, Francesco Fioramonti,  
Janos Grapow, James  
Merrick, Alberto Montessor,  
Nashville Guru, Slava Blazer  
Photography and Pamela  
Jeronimo, Stefano Pedrelli,  
Arnold Ritter, Tyson Sadlo,  
Francesco Scipioni, Brambilla  
Serrani, Andrea Straccini,  
Visitfoods

#### **DRUCK**

Buxton Press, UK

#### **REDAKTIONSANSCHRIFT**

Ali Group  
Via Gobetti, 2 - Villa Fiorita  
20063 Cernusco sul Naviglio  
Mailand, Italien  
Telefon: + 39 02 921991  
[www.aligroup.com](http://www.aligroup.com)

Vom Restaurant Vistas  
Rui Silvestre hat man  
einen herrlichen Blick  
auf den Golfplatz, den  
Wald und das Meer am  
Horizont



## WELTWEIT FÜHREND

Die Ali Group wurde vor 60 Jahren in Italien gegründet und ist mit dem größten und umfangreichsten Produktsortiment globaler Marktführer in Großküchentechnik und Foodservice-Equipment. Viele Unternehmen der Ali Group bringen eine langjährige Tradition und über 100 Jahre Erfahrung mit. Sie gehören zu den meistgeschätzten Marken ihrer Branche.

Die Unternehmen des Konzerns entwickeln, produzieren und vertreiben eine große Bandbreite an Großküchentechnik und bieten die entsprechenden Serviceleistungen dazu an. Mit 75 Produktionsstätten, über 14.000 Mitarbeitern in 34 Ländern und 113 Marken präsentiert die Ali Group das vielseitigste Produktportfolio der Branche und ist in allen Bereichen der Gastronomie, des Caterings und der Gemeinschaftsverpflegung vertreten.

[aligroup.com](http://aligroup.com)