

ALI WORLD

ITALIA

LA RIVISTA DEL GRUPPO ALI

NUMERO 12 | GENNAIO 2025

ISOLA SU MISURA

Alicontract offre una soluzione
unica per il Waldorf Astoria
Seychelles Platte Island

LA SOSTENIBILITÀ AL CENTRO

L'ESSENZA DI SILKO COINVOLGE TUTTI
I SENSI AD HAMMETT'S MONASTIK

ATTO DI DEVOZIONE

COME RANCILIO SPECIALTY È
DIVENTATO UN PARTNER DI FIDUCIA
PER DEVOCIÓN

ALI
GROUP



In collaborazione con Alicontract, il Waldorf Astoria Seychelles Platte Island ha integrato in tutto il lussuoso hotel un'ampia gamma di attrezzature dei brand Ali Group.



VERSO UNA NUOVA NORMALITÀ: IL PANORAMA IN CONTINUA EVOLUZIONE DEL SETTORE DELLA RISTORAZIONE

Il 2025 è appena iniziato e il settore della ristorazione si trova in un territorio familiare, ma ancora da esplorare. Le sfide inedite degli ultimi anni hanno lasciato il posto a una nuova serie di ostacoli, che ricordano i tempi pre-pandemici ma con nuovi risvolti.

La buona notizia è che i ristoranti sono tornati a operare senza restrizioni, accogliendo i clienti a braccia aperte. La catena di approvvigionamento, un tempo fattore di imprevedibilità, si è in gran parte stabilizzata, consentendo operazioni commerciali più fluide. Tuttavia, questo ritorno alla normalità ha riportato in auge vecchie sfide del settore, che si manifestano in modi diversi.

La ristorazione si basa essenzialmente su persone al servizio di altre persone. Non sorprende quindi che alcuni dei problemi più urgenti riguardino proprio loro. Reperire e fidelizzare il personale, infatti, rimane un'impresa non indifferente per molti operatori. Inoltre, anche in caso di successo, l'aumento del costo del lavoro riduce ulteriormente i margini già ristretti. Tuttavia, una forza lavoro qualificata e dedicata è la linfa vitale di ogni ristorante di successo.

La pandemia ha alterato drasticamente il comportamento dei consumatori, e i ristoratori adesso devono riuscire ad attrarli nuovamente nei loro locali. Ciò richiede creatività, innovazione e una profonda comprensione delle nuove preferenze dei clienti.

I problemi legati all'ambiente non sono più marginali, ma sono oggi al centro della scena. I governi di tutto il mondo stanno inasprendo le normative sulle emissioni di carbonio e promuovendo i principi dell'economia circolare.

Per il settore della ristorazione, ciò significa

adattare le operazioni per soddisfare questi nuovi standard, pur mantenendo la redditività.

Sebbene queste sfide possano sembrare scoraggianti, rappresentano anche un'opportunità per rimodellare il settore.

In Ali Group crediamo che la collaborazione sia il fulcro dell'innovazione. Dall'acquisizione di Welbilt nel 2022, abbiamo assistito a una sinergia sempre maggiore tra i nostri brand, che ci ha permesso di offrire soluzioni più complete ai nostri clienti.

La 12^a edizione di Aliworld è una testimonianza di questo spirito collaborativo. Troverete le storie delle nostre aziende che lavorano fianco a fianco con gli operatori di vari settori, dai ristoranti quick service in Asia ai minimarket in Europa, e molti altri. Queste storie di successo dimostrano come, insieme, possiamo superare le sfide e far progredire il settore.

Mentre ci orientiamo in questo nuovo panorama, gli eventi di settore svolgeranno un ruolo cruciale nel favorire le connessioni e la condivisione delle innovazioni. Non vediamo l'ora di incontrare molti di voi alle prossime fiere, tra cui SIGEP a Rimini, SIRHA a Lione e NAFEM Show ad Atlanta.

Il settore della ristorazione è sempre stato resiliente, adattabile e innovativo. Nell'affrontare queste nuove sfide, sono fiducioso che, lavorando insieme, potremo creare un futuro migliore e più sostenibile per il foodservice.

Auguro a tutti un felice e prospero 2025. Vi lascio a questo numero di *Aliworld*: buona lettura!

Filippo Berti
Presidente e Amministratore Delegato, Ali Group

01

Crescita

6 L'esperto di soluzioni
Michele Romano, CFSP, Business and Brand Development Director EMEA e APAC di Ali Group, parla del suo ruolo, della crescita di marchio e mercato e del superamento delle sfide



02

Tendenze

10 C'è elettricità nell'aria
Le pressioni su personale, energia e costi mettono alla prova gli operatori. Scopriamo tendenze e tecnologie chiave che migliorano il business



In copertina:
La collaborazione tra Alicontract e Waldorf Astoria Seychelles Platte Island

03

Storie di successo

- 14 Isola su misura**
Le soluzioni di Alicontract per il Waldorf Astoria Seychelles Platte Island
- 20 Spirito comunitario**
Come Metos equipaggia la cucina centralizzata del comune di Trondheim
- 24 BFood: dal sogno alla realtà**
Il rapporto ormai consolidato tra Welbilt e Berjaya Food Berhad
- 28 Caffè servito con devozione**
Devoción e Rancilio Specialty: convenienza e qualità
- 34 Un debole per il gelato soft serve**
Carpigiani offre una soluzione a Cesare Murzilli di Portrait Milano

- 50 Igiene eccellente**
Wexiödisk aiuta il sistema sanitario svedese
- 54 Donne imprenditrici**
L'innovativa tecnologia AI di Esmach a Le Polveri
- 56 The DREAM machine**
V AIR regala sogni d'oro al DieCast di Manchester
- 58 Pulito scintillante**
Clean Spark di DIHR assiste i Vigili del Fuoco
- 60 Delizie turche**
L'approccio coordinato di Polaris per il Maxx Royal Bodrum in Turchia
- 64 Come Rewe ha risparmiato tempo**
ConvoSense trasforma la panificazione dalla catena di supermercati tedesca
- 68 Scuola storica, design rinnovato**
L'entusiasmante risultato di Ambach dall'University College di Oxford

- 38 Maestri di panetteria**
La catena leader delle stazioni di servizio JET si automatizza con Eloma
- 42 Il cibo è salute**
Burlodge ha aiutato la Cleveland Clinic Abu Dhabi a mantenere standard elevati
- 44 L'Essenza della sostenibilità**
Soluzioni personalizzate da Silko per Hammett's Monastik a Malta
- 48 Visione perfetta**
BGI e Icteam 1927 per la gelateria più piccola del mondo

04

Innovazione

- 74 Massima efficacia**
Comenda propone all'Ospedale San Martino di Genova l'automazione di cui aveva bisogno
- 78 Passare al digitale**
Come Mareno risponde alle moderne esigenze di clienti, team commerciali e tecnologici attraverso la digitalizzazione
- 80 Nel multiverso**
Le soluzioni di refrigerazione sostenibili e affidabili OCE di Multiplex
- 82 Il gusto del ghiaccio**
Un universo di opportunità con i cubetti aromatizzati Ice Flavour di Icematic

- 84 La scelta Smart**
Come il design pluripremiato delle nuove macchine QK Lux e Premium di Kroma ha ridotto lo spreco d'acqua
- 86 Intelligenza artigianale**
L'innovativa e intuitiva piattaforma online Bongard Connect sta portando una reale convenienza alle panetterie francesi
- 88 Un blocco cottura compatto**
Piccola ma ergonomica, la nuova multifunzione Baron Talent Plus vanta sette modalità di cottura in appena 40 cm
- 89 Olis reinventa il forno salvaspazio**
Olis aiuta cuochi e progettisti di cucine a sfruttare al meglio lo spazio senza compromettere la qualità o il controllo
- 90 Verso un livello superiore**
Perché le stiratrici di nuova generazione di Grandimpianti ILE rappresentano un enorme passo avanti



05

Ali Group

- 92 Nel mondo**
Notizie e curiosità da tutto il mondo
- 96 I nostri brand**
I marchi Ali Group nel mondo e i settori in cui operano
- 98 Contatti**
I nostri uffici nel mondo

01

Crescita

L'ESPERTO DI SOLUZIONI: COLMARE LE LACUNE E AMPLIARE LE OPPORTUNITÀ

Michele Romano, CFSP, Ali Group business e brand development director per le aree EMEA e APAC, racconta a Michael Jones del suo ruolo, della crescita di marchi e mercati e di come superare le sfide. Per lui, una buona comunicazione è lo strumento più potente per raggiungere il successo



Michele Romano, CFSP, Ali Group business e brand development director per le aree EMEA e APAC, descrive la funzione principale del suo ruolo, ovvero “comunicare con

i profili professionali più importanti del settore”. Nel suo lavoro, Romano collabora spesso con consulenti, dirigenti di catene di ristoranti e alberghi e con i principali distributori di attrezzature per la ristorazione in Europa, Medio Oriente, Africa, Sud-Est asiatico e Australasia.

Ciò significa creare “connessioni incrociate” tra le reti di distribuzione delle regioni e i singoli marchi di Ali Group. Connessioni che aiutano nel contempo la promozione delle aziende del Gruppo e rendono più facile la formazione per diverse linee di prodotto e in definitiva portano a “individuare ciò di cui l'azienda ha bisogno”, dall'Europa al Medio Oriente, dal Sud-Est asiatico all'Australasia.

Un fattore chiave di questa attività è l'organizzazione, da parte di Romano e del suo team, della partecipazione di Ali Group e dei suoi marchi a fiere internazionali, nonché l'esplorazione di nuove opportunità commerciali per le aziende, aiutandole a perfezionare la rete di esportazione e a rafforzare le partnership con i distributori a livello globale. “Lavoro nel Gruppo da quasi 25 anni, quindi conosco bene la rete dell'export nel mondo. Anche quando ero export sales director per Mareno, ho sempre promosso la comunicazione tra le singole aziende di Ali Group”, afferma. “Perché credo fermamente che la comunicazione sia sinonimo di forza. Più informazioni si passano ai colleghi, più accordi si potranno concludere”.

L'acquisizione di Welbilt, Inc. da parte di Ali Group nel 2022 ha ampliato e rafforzato in modo significativo la rete globale di vendita ed esportazione del Gruppo. Per Romano, ciò significa che una comunicazione chiara ed efficace è ancora più importante. “Parlo spesso, ad esempio, con gli uffici Welbilt di Dubai, Singapore, Spagna e Regno Unito. Ci sono quindi molti punti di contatto e un enorme scambio di informazioni. Ad esempio, il direttore di una filiale di una delle nostre

“La diversità può essere un elemento di forza perché ci permette di crescere. È questo che ci rende così speciali”

Michele Romano, Ali Group

aziende mi ha chiesto di aiutarlo a trovare un fornitore di macchine per gelato. Ali Group ne annovera diversi, quindi abbiamo discusso di queste opzioni di distribuzione e sono riuscito a mettere in contatto i suoi collaboratori con Icteam 1927 e con Carpigiani. Nella mia posizione è molto importante interagire il più possibile con i dirigenti del Gruppo e con le persone esterne.”

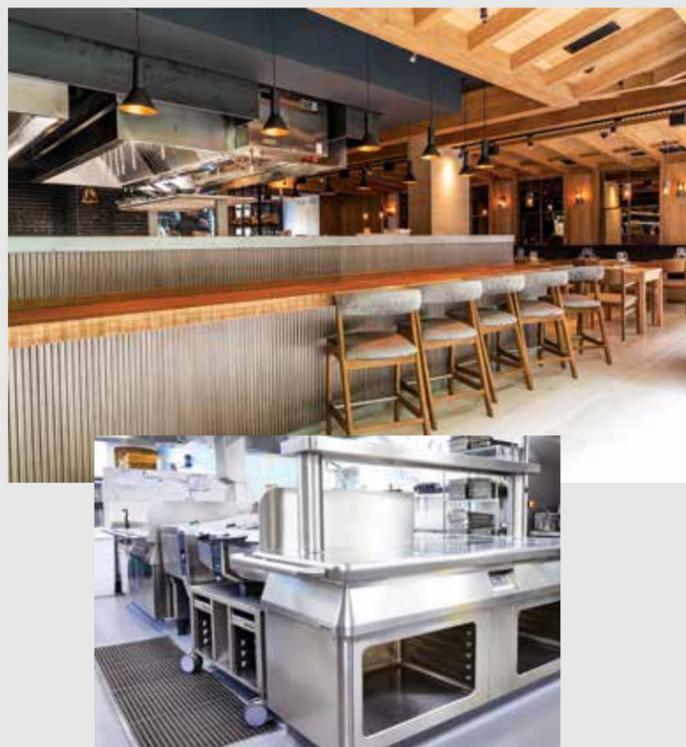
La strategia di vendita di ogni marchio Ali Group è gestita autonomamente dalla singola azienda, per cui Romano si assicura di non “interferire mai nelle dinamiche aziendali”, né di imporre le proprie opinioni. Al contrario, si limita a mettere in contatto i team e a dare suggerimenti mirati. “Qualsiasi decisione commerciale spetta sempre ai singoli marchi”, afferma.

Le indicazioni di Romano sono supportate da anni di esperienza. Ha iniziato la sua carriera in Mareno nel settembre del 2000 come export area manager e dopo un solo anno è stato promosso a export sales director. Nel 2022, in seguito all'acquisizione di Welbilt da parte del Gruppo, gli è stato chiesto di passare alla sede di Ali Group a Milano come business e brand director per le aree EMEA e APAC. “È stato il momento della mia carriera di cui vado più orgoglioso”, confessa.

In precedenza, aveva lavorato per aiutare Mareno a espandere ulteriormente la sua presenza nei mercati del Medio Oriente. Inoltre, ha svolto un ruolo chiave nel trasformare Mareno da marchio consolidato ▶

A sinistra: Michele Romano lavora in Ali Group da quasi 25 anni. È entrato in Mareno nel settembre del 2000 come export area manager

01 Crescita



in Italia e in Europa occidentale a partner attivo in Cina, oltre a proiettare l'azienda verso il mercato australiano.

“Negli ultimi 15-20 anni, Mareno ha acquisito un'immagine molto più intercontinentale rispetto a quando sono entrato in azienda. Recentemente un collega della concorrenza mi ha detto: “ovunque vada nel mondo, trovo un rivenditore che collabora con Ali Group. Lo considero un complimento, ovviamente”, conclude ridendo.

Non semplici prodotti, ma soluzioni

Nel suo ruolo precedente, Romano era determinato a preservare l'essenza unica dell'azienda, adattando al contempo le offerte ai diversi mercati: un'impresa difficile da realizzare. “Quando la tua azienda ha sede in Italia, conosci molto bene il mercato nazionale. Ma all'estero non ti conoscono. Quindi, nel settore delle esportazioni, credo fermamente che la stabilità sia una risorsa molto importante. È fondamentale offrire un'immagine solida e coerente agli area manager che visitano distributori e rivenditori”, afferma.

“In secondo luogo, non vendiamo prodotti. Vendiamo soluzioni. Si tratta di sistemi, di cucine complete, non di unità singole. È un modo diverso di relazionarci con i nostri clienti. Credo che questi siano i due principi essenziali che mi hanno guidato nel mio percorso in azienda”.

Per Romano, ciò implica l'analisi dell'evoluzione di ciascun mercato e, soprattutto, l'ascolto attento dei clienti e la comprensione delle loro esigenze. “Bisogna avere una mentalità aperta”, aggiunge.

Romano ama collegare i punti e trovare sinergie tra i marchi di Ali Group per metterle al servizio dei clienti. “Oggi questo Gruppo così speciale conta più di 110 marchi. Abbiamo 74 siti produttivi, dislocati dagli Stati Uniti alla Nuova Zelanda, perciò il nostro

A sinistra: al servizio di un'enorme varietà di clienti globali, Michele Romano descrive Ali Group come “un Gruppo che ospita con orgoglio un grande melting pot”

“Non vendiamo prodotti. Vendiamo soluzioni. Si tratta di sistemi, di cucine complete, non di unità singole”

Michele Romano

Gruppo ospita con orgoglio un grande melting pot. Ma la diversità può essere un elemento di forza perché promuove la crescita. È questo che ci rende così speciali”.

Un altro aspetto che rende il Gruppo unico nel suo genere è la capacità di diversificare a livello globale le linee di produzione dei suoi stabilimenti, ovvero la possibilità di offrire un portafoglio di prodotti completo a livello geografico. “Nessun altro gruppo di ristorazione può proporre la nostra stessa varietà di attrezzature nel mondo. È un grande vantaggio”, afferma.

Per Romano, il fattore che definisce realmente i marchi di Ali Group è lo “spirito imprenditoriale”, costantemente presente in ogni azienda del Gruppo ed evidente nel modo in cui ogni marchio è gestito. “È il massimo livello di indipendenza che caratterizza l'attività di ogni azienda”, afferma.

Le nuove sfide richiedono un approccio innovativo

Per Romano, è fondamentale garantire che ogni marchio del Gruppo sfrutti le competenze locali, pur operando con sicurezza nei mercati internazionali. “Per farlo bene, ancora una volta ritengo che una buona comunicazione sia essenziale. Per valutare la capacità del mercato o guardare ai mercati potenziali, ci assicuriamo di essere sempre in contatto con gli esperti locali e le aziende della zona che conoscono meglio quelle aree”, spiega.

“Quindi, dobbiamo essere molto dinamici, agili e sempre aperti alle esigenze del mercato: questo ci aiuta ad essere più efficienti quando si tratta di distribuire i nostri prodotti sui mercati internazionali.

Naturalmente, a livello globale i marchi stanno affrontando una serie di ostacoli che potrebbero rallentarne la crescita. Nell'era post-Covid, le sfide sono molte, ma del tutto superabili con il giusto approccio”, afferma Romano.

“La sfida più grande per questo settore riguarda la manodopera, la disponibilità di persone che lavorano in cucina. Questa carenza costringe i produttori a realizzare attrezzature molto più facili da utilizzare e pulire”.

Un'altra sfida importante è quella di ridurre l'impatto ambientale del settore della ristorazione. “Si tratta di un aspetto prioritario”, dichiara Romano.

“L'ambiente sta cambiando e noi dobbiamo produrre attrezzature attente al risparmio idrico ed energetico e più sostenibili”.

Poi, c'è la difficoltà costante di produrre macchine che aiutino i clienti a ricevere il proprio piatto in modo più rapido ed efficiente, e il settore deve affrontare anche l'avvento di nuovi canali di distribuzione in un mondo in evoluzione.

“Il mercato non è più quello di 20 anni fa”, afferma Romano. “Ma mi piace affrontare queste sfide. Dove c'è un problema, deve esserci anche una soluzione. E il più delle volte quella soluzione ci aiuterà a migliorare anche il nostro modo di produrre”, aggiunge.

“Cercando di produrre attrezzature che consumino meno acqua ed energia, ci siamo resi conto, per esempio, del valore dell'induzione, che consente di utilizzare molta meno energia rispetto a un tradizionale piano cottura elettrico o a gas. Dobbiamo anche considerare la necessità di fabbricare prodotti con materie prime e componenti più riciclabili”.

Romano ritiene che una parte importante del suo ruolo consista nel garantire che Ali Group e i suoi marchi riescano ad adattarsi senza problemi a queste nuove sfide. La chiave per far sì che ciò accada? Ancora una volta, una comunicazione efficace.

“È la cosa più importante che abbiamo”, dice. “Per le nostre fabbriche, per una rete tecnica capillare, per la nostra rete di vendita in tutto il mondo e per i nostri clienti, dobbiamo condividere le informazioni in modo efficace”.

La comunicazione è sinonimo di forza. Quando è supportata da soluzioni potenti e innovative, da un team ben collegato e dalla capacità di evolvere adattandosi ai cambiamenti del mercato e di cogliere le opportunità di crescita, il cliente ne beneficia sempre. ■

02 Tendenze



C'è elettricità nell'aria



A sinistra, dall'alto: i consulenti Eric Norman FCSI, Christine Guyott FCSI e Ben Gregoire FCSI; Roberto Ragazzoni, Ali Group

Considerando le pressioni su personale, energia e costi che mettono alle strette gli operatori della ristorazione, migliorare l'efficienza di prodotti e processi è fondamentale. In questo articolo, Elly Earls esplora tendenze, cambiamenti operativi e tecnologie chiave per le aziende

Con la carenza di personale che preoccupa notevolmente, l'inasprimento delle normative sull'efficienza energetica e il persistere di costi elevati, nel 2024 gli operatori della ristorazione si concentrano sull'ottimizzazione dell'efficienza in ogni aspetto operativo: dalla creazione dei menu alla preparazione dei cibi e, naturalmente, al servizio stesso.

Sul fronte della cucina, la novità più importante è l'accelerazione del passaggio dalle cucine a gas a quelle elettriche. "Non possiamo ancora dire che il gas sia completamente abbandonato, ma stiamo assistendo a un notevole calo dell'utilizzo di questa tecnologia da parte dei nostri clienti", afferma Roberto Ragazzoni, Ali Group senior vice president EMEA e APAC. "In tutto il mondo, gli operatori si stanno

impegnando a ridurre la carbon footprint, il che porta all'aumento degli investimenti in apparecchi elettrici più efficienti, come i piani cottura a induzione".

Christine Guyott FCSI è direttrice esecutiva della società di consulenza e progettazione di servizi alimentari Rippe Associates e presidentessa della divisione americana della FCSI. Secondo lei, poiché le opzioni di induzione sono ad oggi meno disponibili negli Stati Uniti, l'adozione sta procedendo più lentamente rispetto all'Europa. Eric Norman FCSI, presidente di FCSI Worldwide, direttore e vicepresidente di Clevenger Associates, vede tassi di adozione e fattori trainanti diversi nelle varie aree degli USA. Ad esempio, gli operatori delle coste orientali e occidentali richiedono cucine completamente elettriche con maggiore frequenza rispetto alle loro controparti del Midwest. Inoltre, le aziende del Pacifico

nord-occidentale sono spesso spinte da direttive di sostenibilità dei governi locali più che da obiettivi ESG (ambientali, sociali e di governance) interni.

Anche in Asia, patria della cucina wok, sempre più ristoranti stanno passando a cucine completamente elettriche, compresa l'induzione, secondo Ben Gregoire FCSI, direttore dell'agenzia per l'ospitalità Levels Studio con sede in Malesia e presidente della divisione FCSI per l'Asia Pacifica. Tuttavia, il gas rimane irrinunciabile per alcuni chef specializzati in cucina asiatica.

"In generale, l'induzione richiede un maggiore investimento di capitale iniziale, ma guardando all'efficienza energetica nel corso della vita utile dell'apparecchiatura, il risparmio è significativo", afferma Ragazzoni.

Da quando, circa sei mesi fa, l'intera attività di cucina è passata all'elettrico, Dev Biswal, proprietario del pluripremiato ristorante indiano The Cook's Tale di Canterbury, nel Regno Unito, non si è più guardato indietro. Le apparecchiature sono più facili da pulire e le bollette sono diminuite notevolmente. "Prima pagavamo £8.000 al mese. Il mese scorso, la bolletta è scesa a £3.100, grazie alla microregolazione

del consumo energetico su base giornaliera e alla negoziazione di tariffe migliori con il nostro fornitore", spiega.

Sebbene avesse previsto alcuni timori da parte del suo team nel passare dai piani cottura a gas a quelli a induzione, tutti si sono adattati rapidamente al nuovo sistema. "All'inizio c'è stata un po' di resistenza al cambiamento, come sempre. Agli chef piace cucinare con la fiamma viva. Ma quando hanno visto quanto tempo potevano risparmiare con il nuovo sistema, si sono dimenticati del gas". In futuro, Biswal prevede di continuare a passare ad attrezzature più efficienti dal punto di vista energetico, tra cui una friggitrice a induzione, da accendere solo all'occorrenza.



“La maggior parte degli chef non possiede una formazione sull'induzione”

Christine Guyott, FCSI

“Con il passare del tempo, gli standard LEED sono diventati una prassi comune”

Eric Norman, FCSI



UN NUOVO MODO DI LAVORARE

Forse la formazione non ha creato grossi problemi a Biswal, ma il passaggio dal gas all'elettrico rappresenta un modo completamente nuovo di lavorare per gli chef. Di conseguenza, la formazione sta diventando sempre più importante, non solo per i fornitori di attrezzature, ma anche per i consulenti.

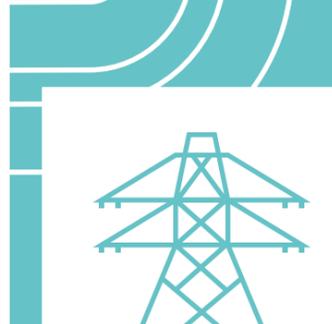
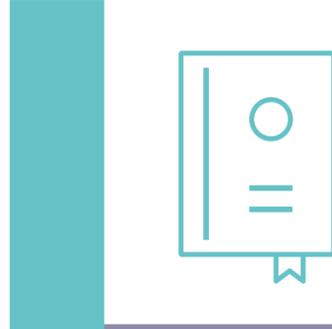
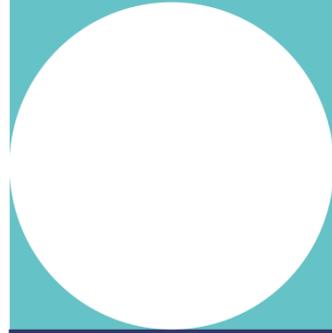
“È stato impegnativo dal punto di vista operativo, perché non molti chef hanno ricevuto insegnamenti specifici sull'induzione durante la loro formazione culinaria”, spiega Guyott. “Anche se tecnicamente è responsabilità del fornitore di attrezzature offrire una giusta formazione, è un po' diverso quando si tratta di una tecnologia di cottura completamente nuova. Prima di investire nell'induzione, desideriamo che i nostri clienti testino le cucine “con mano” prima dell'acquisto, per assicurarsi di capire bene cosa stanno comprando prima che l'apparecchiatura venga installata”.

Ci sono anche nuove considerazioni logistiche e tecniche da tenere a mente quando si progetta e si configura una cucina completamente elettrica, il che significa lavorare a stretto contatto con tutte le parti interessate fin dall'inizio della progettazione. “Prima di tutto, dobbiamo assicurarci di conoscere i loro obiettivi di sostenibilità, per poterne parlare già all'inizio di ogni progetto.



Dobbiamo anche discutere dei carichi elettrici lordi, in modo che capiscano cosa questo significhi nel momento in cui calibrano i loro sistemi. Gli ingegneri non sono abituati a farlo per un'intera cucina: è molto diverso da una fonte combinata di gas naturale ed elettricità”, spiega.

Secondo Norman, è sempre più comune adottare un approccio olistico alla progettazione della cucina. “Quando negli Stati Uniti è stato introdotto lo standard LEED per le pratiche di bioedilizia, c'è stata un'ondata di entusiasmo e tutti hanno iniziato a valutare seriamente la sostenibilità della cucina nel suo complesso”, ricorda. “Nel corso del tempo, gli standard LEED sono diventati prassi comune, per cui quando progettiamo con un cliente il design di una cucina, consideriamo tutto in termini di sostenibilità, dalla ventilazione al lavaggio delle stoviglie, ai frigoriferi walk-in, ai congelatori e all'intera linea di cottura”.



AUMENTARE L'EFFICIENZA DEI PROCESSI

A distanza di quattro anni dalla pandemia, gli operatori continuano ad affrontare sfide legate alla manodopera. Negli Stati Uniti, ad esempio, mentre si prevede un aumento di 200.000 posti di lavoro nel settore entro la fine del 2024, il 45% degli operatori avrà ancora bisogno di personale aggiuntivo per soddisfare la domanda dei clienti, secondo la National Restaurant Association. Allo stesso modo, nel Regno Unito, il settore dell'ospitalità è rimasto a corto di personale, con 112.000 posti vacanti a fine 2023. Sebbene si tratti di una diminuzione rispetto ai 147.000 dell'anno precedente, rimane notevolmente superiore al livello pre-pandemico di 89.000 posti.

A causa delle continue carenze di organico, i consulenti si stanno concentrando sull'assistenza agli operatori, per snellire il più possibile le operazioni e i processi. “Se non si progetta una cucina pratica, in cui la refrigerazione e le attrezzature essenziali sono facilmente accessibili agli chef, questi impiegheranno più tempo per cucinare”, sottolinea Guyott. “Gli operatori, soprattutto nel mondo della sanità, guardano anche a una pianificazione più consapevole dei menu, con meno piatti da preparare, meno spazio di conservazione necessario e un uso più efficiente



della manodopera”.

Gregoire è d'accordo. Quando entra a far parte di un progetto, incontra subito i clienti (molti dei quali non hanno precedenti esperienze nel settore) per stabilire come ottimizzare l'efficienza della manodopera. “Fin dalla fase di pianificazione, se si riesce ad evitare anche un solo passaggio del processo, si ottiene un effetto domino, ovvero risparmio di centesimi, dollari e così via. Questo è

“Il risparmio anche di una sola fase del processo finisce per essere moltiplicato per migliaia”

Ben Gregoire, FCSI

particolarmente importante nei ristoranti quick service (QSR), dove i margini di profitto sono estremamente sottili e l'efficienza è d'obbligo”.



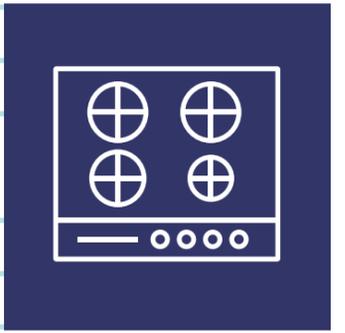
ATTREZZATURE MULTIFUNZIONE E DESIGN

Dal punto di vista delle attrezzature, gli sviluppatori di prodotti delle aziende Ali Group e Welbilt, e di tutto il settore, si concentrano principalmente sull'automazione e sulla facilità d'uso. “I fornitori hanno aggiunto così tante funzioni di controllo che consentono ai dipendenti di premere un pulsante per preparare i loro prodotti, compensando la manodopera qualificata che gli operatori faticano a trovare”, osserva Guyott. Ciò significa touchscreen, ricette preimpostate e una facile connettività che consente di caricare istantaneamente i programmi tramite una rete.

“Rispetto a quando lavoravo in cucina 20 anni fa, l'automazione ha davvero preso piede, dai forni a vapore combinati a quelli a più livelli in cui è possibile cuocere contemporaneamente prodotti diversi a temperature diverse”, spiega Gregoire. “Spesso cerco di spiegare ai miei clienti che devono investire in attrezzature di qualità migliore perché, sebbene il ritorno sull'investimento possa sembrare più lento, il risparmio sulla manodopera aiuterà l'azienda, anche se si tratta solo di fornire un ambiente di lavoro più positivo ed efficiente”.

Norman non guarda solo alle apparecchiature multifunzione con ricette preimpostate, ma anche a progetti più flessibili e modulari per l'intero ambiente cucina. “Stiamo pensando a come progettare uno spazio che possa migliorare o adattarsi nel tempo, in modo che non sia solo statico”, dichiara. “Stiamo implementando attrezzature mobili e spazi di lavoro che possono essere riconfigurati a seconda dell'ora, del giorno o del processo”.

Per quanto riguarda la robotica, l'opinione comune è che, sebbene le versioni umanoidi facciano

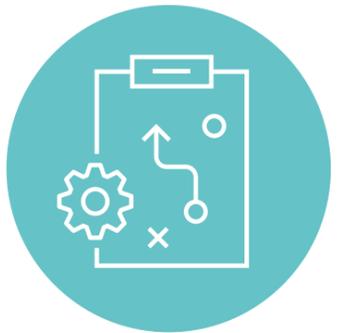


spesso notizia, la loro presenza è ancora per lo più confinata a fiere ed esposizioni. Come conclude Ragazzoni, “il nostro settore è ancora agli inizi. Naturalmente, stiamo valutando

“La nostra priorità è rispondere alle tendenze con una tecnologia che operi in modo intelligente”

Roberto Ragazzoni, Ali Group

con molta attenzione questa evoluzione e stiamo conducendo prove e sperimentazioni. La nostra priorità è rispondere alle abitudini e alle tendenze con una tecnologia che operi in modo intelligente, riducendo la carbon footprint e migliorando l'efficienza”. ■



03

Storie di successo

Il successo come frutto della collaborazione

Realizzare una soluzione su misura per il lussuoso resort Waldorf Astoria Seychelles Platte Island è stata una sfida su più livelli. Tuttavia, grazie a una stretta collaborazione e a una pianificazione meticolosa, Alicontract ha ottenuto un vero successo. Tina Nielsen spiega cosa lo ha reso possibile

Su un'isola privata delle Seychelles, con spiagge meravigliose e possibilità di praticare snorkeling e pesca a mosca, gli ospiti possono godere di un'esperienza culinaria particolarmente curata.

Il Waldorf Astoria Seychelles Platte Island, che ha aperto nel febbraio 2024, offre un programma culinario diversificato in sei ristoranti: La Perle, brasserie mediterranea; il Lalin, champagne bar; la Maison des Epices, con cucina fusion creolo-latina; il raffinato Moulin; il Peacock Terrace, di ispirazione parigina, per spuntini e pasti leggeri; e il rilassato Torti.

Fornire una soluzione su misura a un hotel di lusso con una tale varietà di offerte gastronomiche è già di per sé un grande impegno. Gli elementi logistici dell'organizzazione e della realizzazione di un progetto nel mezzo dell'Oceano Indiano aggiungono un altro livello di complessità. Fortunatamente, Alicontract era all'altezza della sfida.

“Il brief originale chiedeva di fornire una soluzione chiavi in mano con un'attenzione particolare a sostenibilità, benessere ed esperienza di alto livello”, spiega Alessandro Donegà, Alicontract operations manager.

“Siamo stati in grado di integrare un'ampia gamma di attrezzature Ali Group in diverse aree, garantendo una fornitura completa e di alta qualità che ha superato le aspettative del resort”.

L'executive head chef Jane-Therese Mulry aveva l'incarico di creare i menu per i diversi concept culinari. “Sono stata assunta come executive chef prima dell'apertura, il che significa che mi sono stati affidati i concept per i ristoranti e dovevo creare i menu e organizzare un flusso di lavoro basato su di essi”, racconta.

Con una carriera lunga 38 anni, Mulry ha messo a frutto la sua esperienza nella ristorazione di lusso sviluppando piatti e menu per tutti i ristoranti del resort. Ha lavorato a stretto contatto con il project manager di Alicontract, Aleh Salah Shakra, che è rimasto in loco per tutta la durata del progetto, impegnato in un esercizio di comunicazione su larga scala che ha coinvolto diversi team. Il team commerciale, il reparto tecnico, quello degli acquisti, quello delle spedizioni, i project manager e l'assistenza post-vendita hanno dovuto collaborare per soddisfare le esigenze del cliente e affrontare sfide importanti.

“Le sfide logistiche sono sorte a causa della posizione remota del resort, che è accessibile solo con jet privati o chiatte, con disponibilità e viaggi limitati. Pertanto, il coordinamento di consegne e installazioni è stato particolarmente impegnativo”, spiega.



“ Il brief originale chiedeva di fornire una soluzione chiavi in mano con un'attenzione particolare a sostenibilità, benessere ed esperienza di alto livello ”

**Alessandro Donegà,
Alicontract**



Le strutture ristorative esclusive soddisfano ogni esigenza degli ospiti del resort, dalla cucina raffinata dei ristoranti di fascia alta alle esperienze più rilassate in giardino

“La collaborazione tra Alicontract e il team del resort si è concentrata sul coordinamento e sul supporto reciproco, essenziale per operare nel difficile ambiente di un’isola nel mezzo dell’Oceano Indiano”.

Accanto a Mulry e Shakra c’era l’ingegnere capo del resort, Jozua Bam, che ha svolto un ruolo fondamentale nella fase di pre-apertura del resort di lusso, assicurando il successo dell’inaugurazione. “Ho guidato il piano di pre-apertura e il coordinamento con il team di progetto e le squadre di costruzione per tutti i sistemi di ingegneria. Con il mio team di ingegneri abbiamo contribuito al successo dell’inaugurazione, tenendo conto di elementi come la funzionalità e l’efficienza ottimale dei sistemi, assicurando al contempo che lo standard del lusso venisse mantenuto in tutto il resort”, ha dichiarato.

Una parte centrale del lavoro di Bam consisteva nel verificare la corretta installazione delle strutture della cucina, mettendo in funzione e approvando le apparecchiature che rispettavano i requisiti.

Per soddisfare le esigenze di un resort con una tale varietà di proposte gastronomiche è stato necessario un approccio altamente personalizzato e il team del resort in loco, il consulente Eduan Naude e i progettisti hanno aiutato il team di Alicontract a cogliere l’essenza dei vari punti di ristoro. “Abbiamo creato un’attrezzatura su misura per la cucina a vista del ristorante Moulin, assicurandoci che la funzionalità si fondesse perfettamente con l’estetica”, spiega. “Allo stesso modo, abbiamo curato un design elegante e sofisticato per i ristoranti più raffinati, migliorando l’esperienza gastronomica complessiva”, racconta Donegà.

Mulry spiega come è stato organizzato il servizio di ristorazione al Waldorf Astoria Seychelles Platte Island. “C’è una cucina centrale di servizio dove si trovano anche la cucina del personale e la mensa; in quest’area sono state predisposte anche la macelleria e la pasticceria, che realizza tutti i dolci e il pane per l’intera isola”, spiega. “La macelleria prepara tutta la carne, sia per La Perle sia per la Maison des Epices, e anche i frutti di mare per tutti i concept presenti”.

Un progetto di tale portata, con dettagli così diversi, ha richiesto l’impegno di tutti i reparti di Alicontract, da quello tecnico che ha elaborato meticolosamente i disegni, all’ufficio acquisti che ha assicurato l’approvvigionamento tempestivo delle attrezzature. “Il reparto consegne era davvero sotto pressione per orchestrare la logistica dal



“ Crediamo nell’ascolto di tutte le parti coinvolte: comprendere le loro sfide quotidiane per soddisfare al meglio le loro esigenze operative ”

Alessandro Donegà, Alicontract





Secondo Jane-Therese Mulry, executive head chef, un fattore importante per il successo del progetto è stata la stretta comunicazione e la costruzione di un rapporto di collaborazione tra il team del resort e Alicontract



nostro magazzino a Platte Island”, racconta Shakra. “È stato necessario navigare rispettando le restrizioni sulle dimensioni dei container e superare vari ostacoli lungo il percorso. Infine, il nostro team in loco ha messo in pratica il piano senza intoppi, superando le difficoltà per garantire il successo del progetto entro i tempi previsti”.

Attrezzature straordinarie

Aperto a febbraio 2024, l’hotel ha una lunga strada davanti a sé, ma Mulry ne è già entusiasta. “L’attrezzatura è straordinaria”, dice. Riflettendo sul progetto, Mulry sottolinea la stretta comunicazione e la creazione di rapporti collaborativi tra il team del resort e Alicontract. “Abbiamo costruito dei rapporti fondamentali per la buona riuscita di un progetto così impegnativo, in particolare a causa della posizione del resort. Dalle sfide logistiche a quelle energetiche, ogni singola persona che ha lavorato al progetto di questo hotel, a prescindere dal suo contributo piccolo o grande, ha compreso le sfide degli altri”.

Questa agilità e capacità di reagire prontamente alle esigenze dei clienti fa parte del DNA di Alicontract. “Crediamo nell’ascolto di tutte le parti coinvolte: comprendere e analizzare le loro sfide quotidiane per soddisfare al meglio le loro esigenze operative. Alicontract è un partner agile e flessibile. Siamo molto vicini ai nostri clienti, il che ci permette di essere reattivi, beneficiando al contempo della forza e dell’influenza di tutto l’ampio team di Ali Group che ci sostiene”, conclude Donegà.

“Siamo davvero orgogliosi di aver avuto l’opportunità di lavorare a un progetto così prestigioso. È stato un lavoro di squadra e ogni singolo membro del team è stato capace di dare il suo contributo e aggiungere valore. Questo è il modo di fare di Alicontract, in qualsiasi parte del mondo.” ■

BRAND FOCUS



110+

Alicontract lavora con tutti i marchi di Ali Group

30+

Alicontract vanta più di 30 anni di esperienza in progetti chiavi in mano in tutto il mondo

1

Alicontract assicura che un unico punto di contatto segua il progetto dall’inizio alla fine

alicontract.com



Marchi Ali Group presenti

- Lavastoviglie **Comenda**
- Scaffalature MetroMax® **Metro®**
- Macchine per il ghiaccio **Scotsman**
- Armadi e tavoli refrigerati **Friulinox**
- Microonde **MenuMaster Commercial®**
- Blocchi cottura **Rosinox**
- **Metos**
- Macchine per il gelato **BGI**
- Granitori **V AIR**
- Forni Backmaster **Eloma**
- Macinacaffè **Rancilio**
- Mantecatori Labo 14 20 **Carpigiani**



03 Storie di successo

Il comune di Trondheim svolge un ruolo cruciale nella fornitura di alimenti, e quindi nel benessere della comunità di anziani presenti in una delle città più grandi e antiche della Norvegia. Jim Banks ci spiega perché Metos è il fornitore selezionato per questa eccellente infrastruttura dedicata alla ristorazione

Metos mantiene operativa la cucina pubblica di Trondheim

Nel 2002, la città norvegese di Trondheim ha preso una decisione coraggiosa: centralizzare tutta la produzione alimentare del comune in un'unica cucina. Nel tentativo di aumentare l'efficienza, le numerose piccole cucine dislocate nelle case di cura della città sono state sostituite da un'unica grande cucina centralizzata che fornisce cibo a enti comunali e privati, bar di quartiere, scuole, asili, centri che offrono servizi di doposcuola e persone vulnerabili o disabili che faticano a uscire di casa. La cucina del comune di Trondheim è attiva 365 giorni all'anno, realizza i pasti dalle 7:00 alle 20:00 dal lunedì al venerdì e nel fine settimana svolge attività di preparazione e confezionamento dalle 9:00 alle 17:00, distribuendo pasti ogni giorno in tutta la città. È una vera e propria ancora di salvezza per molti cittadini.

“Nella cucina lavorano 47 persone a turno, tra cui più di 30 cuochi”, spiega il responsabile della cucina Tony Andersen (nella foto a destra). “La città di Trondheim si sta espandendo e la popolazione aumenta, quindi in futuro ci saranno sempre più anziani. Stiamo parlando di una casa di cura in più ogni due anni, con circa 60-100 persone ciascuna”.

Con l'aumento della domanda di servizi, l'azienda ha deciso di ammodernare le apparecchiature, che vengono utilizzate per almeno 10 ore al giorno.

“L'usura è notevole, molto più evidente rispetto a un hotel o ristorante. Le attrezzature rischiavano di rompersi ed erano concepite su una tecnologia ormai superata; volevamo sistemi più moderni, efficienti e automatizzati”, spiega Andersen. “Per

esempio, abbiamo apparecchiature che pompano il cibo da grandi bollitori da 400 litri. Possono aspirare la zuppa nella pompa e distribuirla in sacchetti, etichettarli e aspirare l'aria per confezionare il prodotto sottovuoto”.

“La maggior parte degli alimenti è fatta in casa, quindi facciamo bollire il brodo per le salse, mariniamo la carne con le erbe per le polpette, prepariamo le lasagne e così via. Gli chef hanno sempre molto da fare”, aggiunge. “Siamo passati ad attrezzature più moderne per la distribuzione, lo stoccaggio e la gestione degli alimenti, oltre a installare un banco di frittura automatico che distribuisce la carne, la cuoce su entrambi i lati e la sposta per confezionarla”.

La cucina può produrre fino a 16.000 polpette di carne al giorno, preparate a mano ma cotte automaticamente. Tuttavia, questa è solo una parte dell'attività dell'azienda che ha molti altri processi automatizzati e un'elevatissima richiesta di lavaggio stoviglie. Per questi processi intensivi, la cucina si è rivolta al suo fornitore di fiducia: Metos. ▶



“ La città di Trondheim si sta espandendo e la popolazione aumenta; in futuro ci saranno sempre più anziani ”

**Tony Andersen,
Trondheim Kommune**



Partner perfetti

Da quando la cucina è stata centralizzata nel 2002, Metos è stato il partner scelto. Ha fornito una vasta gamma di attrezzature: prodotti della nuovissima serie di bollitori combinati Proveno, brasiere, pompe riempitrici a caldo DOS 2 e DOS 3, per il dosaggio rapido e preciso degli alimenti liquidi, e altro ancora.

“Ogni quattro anni, pubblichiamo i requisiti per la gara d'appalto, ma alla fine scegliamo sempre Metos perché le sue attrezzature soddisfano le nostre esigenze”, riconosce Andersen. “Metos conosce la cucina, le persone, le sfide e le opportunità”.

“Da quando ho ereditato il contratto, 18 anni fa, parliamo quasi ogni settimana di prodotti e progetti”, racconta Espen Melheim, sales manager di Metos in Norvegia. “Questa è una cucina di grandi dimensioni (circa 3.000 pasti al giorno), e abbiamo installato diversi tipi di attrezzature, permettendo di cucinare sia piccoli che grandi lotti”.

Non sono state solo la versatilità e l'affidabilità delle apparecchiature ad aver reso Metos il fornitore scelto. In Norvegia la sostenibilità è un tema molto sentito, soprattutto nelle strutture di proprietà pubblica come questa.

“Il prezzo è importante per i clienti, ma circa il 30% dell'equazione si basa sulla sostenibilità”, spiega Liv Haugen, sales executive di Metos. “Questo è un vero cambiamento. Il nostro canale di distribuzione è sostenibile e comprende lavastoviglie a basso consumo di acqua e sostanze chimiche. Ecco perché la Norvegia è per noi un mercato pieno di opportunità: la sostenibilità è in linea con i nostri standard”.

Per il comune di Trondheim, il programma MyKitchen gestito da Metos è un altro grande vantaggio. Il servizio memorizza tutti i dati operativi



nell'hardware della cucina, che quindi può essere utilizzato per programmare la manutenzione, monitorare lo stato delle singole apparecchiature e pianificare eventuali tempi di inattività. La gestione della manutenzione consente ad Andersen e al suo team di pianificare il lavoro in anticipo, aumentando la produzione in altri giorni in modo da poter chiudere la cucina quando necessario. Per oltre 20 anni, la partnership ha funzionato in perfetta sinergia e c'è motivo di credere che continuerà a prosperare in futuro. ■

“ Il nostro canale di distribuzione è sostenibile e comprende lavastoviglie a basso consumo di acqua e sostanze chimiche ”

Espen Melheim, Metos



Un'ancora di salvezza per molti cittadini, la cucina del comune di Trondheim produce 3.000 pasti al giorno. Per gestire questi volumi, Metos ha installato diversi tipi di attrezzature in modo che la cucina possa servire sia piccoli che grandi lotti



BRAND FOCUS
metos

350
Metos, che ha celebrato il suo 100° anniversario nel 2022, impiega nella sola Finlandia più di 350 professionisti

21,000+
Metos fabbrica oltre 21.000 prodotti all'anno e si impegna a garantire risultati ottimali per migliorare flussi di lavoro e redditività dei clienti

9
Metos è presente in nove Paesi europei ed è leader di mercato in Benelux, Scandinavia e Paesi baltici
metos.com

03 Storie di successo

BFood: dal sogno alla realtà in Asia

L'ormai consolidato rapporto tra Berjaya Food Berhad e Welbilt, azienda leader nel settore delle attrezzature per la ristorazione professionale, ha superato la sfida del tempo. Jim Banks ci aiuta a capire i fattori alla base di questa partnership di successo e ad analizzare le opportunità future

Con le sue solide radici in Malesia, Berjaya Food Berhad, nota anche come BFood, è la catena proprietaria di molti marchi famosi che sono diventati, o diventeranno presto, dei punti di riferimento nel mercato della ristorazione in Asia. BFood gestisce 405 negozi Starbucks in Malesia e nel Brunei. Ben 70 punti vendita Kenny Rogers Roasters e 5 negozi Paris Baguette portano il fascino francese/coreano nella regione ASEAN.

L'introduzione di nuovi marchi e l'espansione in nuove aree geografiche è al centro della visione di BFood, che proprio per questo punta a servire piatti di alta qualità all'insegna della massima efficienza. Da qui, il rinnovamento delle linee di cottura nei suoi punti vendita Kenny Rogers Roasters. "Nei nostri locali utilizziamo diverse attrezzature di marchi del Gruppo Welbilt per garantire i più elevati standard di qualità ed efficienza", afferma Luis Daniel, SVP di Kenny Rogers Roasters International. "Due esempi tra tutti sono il forno Convotherm maxx pro easyTouch 6.10 e il marinatore Fabristeel".

Convotherm maxx pro è un forno combinato, versatile e adatto a diversi metodi di cottura: dalla

semplice cottura al forno, a quella a vapore, sino alla modalità arrosto e alla griglia.

"La sua flessibilità è fondamentale per la varietà del nostro menu. Grazie all'interfaccia easyTouch estremamente intuitiva, siamo in grado di memorizzare e richiamare facilmente le ricette preimpostate", aggiunge. "Questa caratteristica ci permette di avere sempre la certezza del risultato dei nostri piatti, garantendo il rispetto di precisi standard di qualità, indipendentemente dall'operatore".

Sapori eccellenti

Il marinatore Fabristeel è pensato per infondere rapidamente i sapori nella carne, assicurando che il pollo arrostito o allo spiedo sia tenero e abbia un sapore ricco e ben equilibrato.

"Questa macchina permette di distribuire la marinatura nella carne in modo uniforme, mantenendo la stessa qualità e lo stesso sapore in tutte le porzioni", continua Daniel. "Questo tipo di attrezzature sono cruciali per noi e si allineano perfettamente al nostro impegno per la qualità, l'efficienza e la soddisfazione dei clienti".

Le nuove linee offrono anche un significativo miglioramento dell'efficienza energetica. Anche se i vecchi girarrosto risultavano più d'impatto a livello visivo, erano poco performanti dal punto di vista energetico. Il forno Convotherm, invece, ▶



In alto: Dato' Sydney Quays di Berjaya Food Berhad; (in alto) Luis Daniel di Kenny Rogers Roasters International



Kenny Rogers Roasters ha scelto Convotherm maxx pro easyTouch 6.10 e il marinatore Fabristeel



In Asia, Starbucks ha beneficiato del rapporto tra BFood e Welbilt



Attualmente ci sono 405 negozi Starbucks dislocati in Malesia e nel Brunei



Il forno Convotherm maxx pro easyTouch 6.10 offre diversi metodi di cottura



assicura alti standard di qualità ed efficienza energetica, con conseguente risparmio.

“Il forno combinato garantisce qualità e risparmio sui costi di gestione, migliorando al contempo la sostenibilità”, osserva William Fletcher, vicepresidente sales Welbilt per il Sud-Est asiatico e l’Australasia, che ha fornito tutte le attrezzature. “I forni ad alta velocità Merrychef che forniamo a BFood garantiscono anche una straordinaria rapidità di servizio, perfetta per aumentare la produttività di un locale molto frequentato. Se il cibo viene preparato in anticipo e tenuto al fresco per essere poi cotto al momento quando necessario, il forno Merrychef può completare il piatto in un minuto”.

“Ovviamente la qualità è un fattore chiave per noi, ma la sostenibilità e l’efficienza dei costi sono altrettanto importanti”, afferma Dato’ Sydney Quays, group chief executive officer di Berjaya Group Berhad.

“Il forno Convothem è stato progettato all’insegna dell’efficienza energetica e risponde all’impegno del nostro brand per la sostenibilità. Allo stesso modo, i prodotti Merrychef puntano a migliorare l’efficienza della nostra attività in Starbucks”, afferma.

“Questa combinazione di sostenibilità, efficienza dei costi e miglioramento delle prestazioni è essenziale per mantenere i nostri standard elevati e garantire la soddisfazione dei clienti”.

Un incontro vincente

Il rapporto tra BFood e Welbilt è nato oltre un decennio fa e si estende a marchi di successo come Starbucks e Kenny Rogers Roasters, oltre a nuove iniziative come Paris Baguette e altre famose catene di ristoranti.

“Da sempre il nostro obiettivo è offrire esperienze culinarie eccellenti utilizzando attrezzature di alta qualità e soluzioni di ristorazione innovative per mantenere e migliorare la nostra efficienza”, afferma Quays. “Siamo consapevoli della reputazione di Ali Group come leader globale nella progettazione, produzione e assistenza nel settore della ristorazione professionale e, proprio nella forza del Gruppo, abbiamo colto un’opportunità significativa di collaborazione. Indubbiamente, i marchi Welbilt, ben affermati nel mercato, offrono attrezzature di alta qualità in linea con le nostre esigenze”.

Il successo dei primi progetti nati da questa collaborazione ha portato a una partnership più stretta, con un maggior numero di attrezzature Welbilt adottate dai marchi di BFood. Oggi il rapporto include non solo la fornitura e l’assistenza, ma anche progetti di innovazione congiunti, volti a migliorare ulteriormente l’efficienza. “La combinazione di tecnologia innovativa, attrezzature di alta qualità, gamma completa di prodotti e un network di chef a supporto delle attività di formazione, fa di Welbilt un partner ideale”, afferma Quays. “La sua reputazione

“ Il forno combinato garantisce qualità e risparmio sui costi di gestione, migliorando anche la sostenibilità dei processi ”

William Fletcher, Welbilt APAC

nel settore e la nostra capacità di attingere alle sue vaste conoscenze e competenze sono state preziose. Grazie alla collaborazione con Welbilt, possiamo offrire esperienze eccellenti ai clienti, mantenere elevati standard di servizio e ottenere una crescita sostenibile nel competitivo settore della ristorazione”.

La prossima occasione di consolidare ulteriormente questa partnership sarà Paris Baguette Philippines, che attualmente utilizza i forni Convothem maxx pro easyTouch 6.10. La loro versatilità e facilità d’uso sono fondamentali per la preparazione di un’ampia gamma di piatti, dalla carne alle verdure, ingredienti essenziali della famosa zuppa di funghi, delle insalate e dei panini del marchio. Il forno ad alta velocità Merrychef eikon e1s garantisce un riscaldamento perfetto di pane e dolci.

Assistenza e formazione

Anche i programmi completi di assistenza e formazione si sono rivelati preziosi e BFood sta attualmente collaborando con l’application chef di Welbilt per sviluppare prodotti innovativi che saranno lanciati in futuro.

“Il contributo di Welbilt è stato essenziale per aiutarci ad affermare e far crescere il marchio Paris Baguette nelle Filippine e ci ha permesso di raggiungere il nostro obiettivo di offrire prodotti di qualità superiore e un’esperienza eccezionale ai

clienti”, afferma Quays.

“Vediamo un potenziale molto interessante per l’espansione delle nostre attività nella regione APAC, che sta vivendo una crescita dinamica con una classe media in aumento, una crescente urbanizzazione e un cambiamento dei gusti dei consumatori. Per noi si tratta di una fantastica opportunità per far conoscere i nostri marchi a un maggior numero di persone e Welbilt sarà un prezioso compagno di viaggio per il futuro. Le sue attrezzature da cucina di altissimo livello e le sue soluzioni innovative sono fondamentali per noi”.

Gli standard costantemente elevati, sia dei prodotti sia del servizio post-vendita e una chiara comprensione delle esigenze delle aziende di ristorazione di alto livello, hanno portato alla creazione di un rapporto solido tra Welbilt e BFood. Tuttavia, questo non significa che le due aziende si stiano adagiando sugli allori. L’innovazione e l’attenzione alle opportunità sono cruciali per la partnership.

“Qualche mese fa, c’è stata l’inaugurazione del negozio Paris Baguette Philippines e, visto il nostro rapporto solido, Daniel ha insistito affinché i proprietari utilizzassero i forni Convothem e Merrychef. Il suo sostegno ha permesso di sostenere una spesa maggiore, a testimonianza di una partnership forte e affidabile”.

Con questi solidi presupposti, non si può che attendere un futuro ancor più roseo. ■

“ L'area sta vivendo una crescita dinamica con una classe media in aumento, una crescente urbanizzazione e un cambiamento dei gusti dei consumatori ”

Dato’ Sydney Quays, Berjaya Group Berhad



Paris Baguette Philippines utilizza i forni Convothem maxx pro easyTouch 6.10



Il forno Convothem è stato progettato all’insegna dell’efficienza energetica



La partnership tra Welbilt e BFood si basa su standard costantemente elevati



BFood collabora con l’application chef di Welbilt per sviluppare prodotti innovativi



BFood vede un interessante potenziale per l’espansione delle attività nella regione APAC



Caffè, servito con devozione

Il fondatore di Devoción, **Steven Sutton**, e il director of education **Sebastian Ventura** condividono con Michael Jones il motivo per cui il marchio prende così seriamente il suo caffè, “il più fresco in circolazione”, e il modo in cui offre convenienza, qualità ed esperienza ai suoi clienti in rapido aumento grazie all’aiuto di partner fidati, come Rancilio Specialty

La prima cosa che colpisce entrando in uno dei coffee shop Devoción di New York, luminosi e con pareti rivestite in mattoni, è che si tratta di luoghi ideali per gli amanti del caffè. Non importa quale coffee shop Devoción tu scelga, a Williamsburg, Brooklyn; Downtown Brooklyn; Flatiron, Manhattan; Dumbo, Brooklyn o Midtown, Manhattan, l’aroma del caffè colombiano è davvero affascinante perché è il risultato di un caffè accuratamente selezionato e servito da splendide macchine Rancilio Specialty, come nella sede di Midtown a Manhattan.

Quando Steven Sutton, fondatore di Devoción, ha lanciato l’azienda nel 2006, ha voluto colmare una lacuna in un mercato affollato, ritenendo di poter fare le cose in modo diverso. Il mercato era quello del suo paese d’origine, la Colombia. “La missione era portare il miglior caffè coltivato in Colombia ai nostri clienti colombiani. In quel momento, il caffè colombiano non era tra i migliori caffè specialty in circolazione, che provenivano più che altro dall’America centrale e dall’Africa. E io mi sono chiesto il perché”.

In quegli anni, la Colombia lottava contro i gruppi di guerriglia, quindi andare direttamente dagli agricoltori per procurarsi caffè unici era una vera e propria sfida. “Quando abbiamo iniziato, nessuno faceva quello che volevamo fare noi. L’infrastruttura era inesistente per un caffè specialty unico della “terza ondata”. Non volevamo copiare nessuno, ma creare una nostra identità; quindi, abbiamo dovuto fare tutto da soli”, dice Sutton.

Devoción ha creato la prima rete di acquisto di caffè specialty della terza ondata in Colombia. “All’epoca era difficile acquistare il caffè in questo modo, quindi nessuno lo faceva. Per questo eravamo unici”.

Devoción è stata lanciata nel 2006 in Colombia, paese d’origine di Steven Sutton



In alto: Sebastian Ventura, director of education (a sinistra) e Steven Sutton, fondatore di Devoción



Ora il team di Devoción “fa tutto, tranne la raccolta”, operazione riservata alla sua rete di coltivatori di fiducia, e “lo fa più velocemente di chiunque altro”, dice Sutton. Questo processo olistico e pratico, che comprende la gestione di un mulino a secco in uno stabilimento di Bogotá, il controllo del processo di esportazione e la tostatura del caffè il prima possibile per preservarne al massimo la fragranza, è di vitale importanza per il suo prodotto.

“Crediamo che tutto ciò che facciamo debba essere significativo. È uno stile di vita, non solo un prodotto. Ci assicuriamo che la nostra visione del caffè venga trasmessa al cliente, non solo alla fase successiva del processo. Altrimenti, lo sforzo compiuto dal coltivatore viene vanificato dal tempo. Perché nella vita di un chicco crudo, il tempo equivale ad ossidazione e diminuzione dei componenti e del loro potere di dare sapidità. Quindi, per poter essere veloci, proteggere l'integrità del prodotto e fare davvero qualcosa di unico e diverso, dobbiamo assicurarci che tutto funzioni alla perfezione”.

La rapidità è un fattore importante per Devoción, secondo Sutton. “Il nostro approccio è sempre stato: andiamo nell'azienda agricola, ritiriamo il caffè e lo tostiamo subito. Ma abbiamo scoperto che altre aziende produttrici di caffè non lo fanno. Al contrario, caricano i chicchi raccolti in un container per la spedizione e poi li conservano in magazzino per sei mesi, un anno o più prima di tostarli. Nel settore dello Specialty Coffee, il caffè “appena tostato” è per la maggior parte caffè vecchio appena tostato. Noi tostiamo il caffè una settimana dopo che ha lasciato l'azienda agricola”.

La capacità di cogliere il momento ha trasformato l'azienda, dice Sutton. “Ci siamo resi conto che la nostra missione era portare alle persone il caffè più fresco che si potesse immaginare. Oggi il marchio si è evoluto e non solo offre il caffè più fresco in circolazione, ma vuole portare virtualmente i clienti all'origine della tazzina di caffè”.

La cultura del caffè

Secondo Devoción è fondamentale informare i clienti sull'origine del caffè. Per Sebastian Ventura conoscere questo patrimonio è sempre stato importante. “Sono innamorato del caffè, fa parte della mia cultura da quando ero piccolo. Ho sempre voluto approfondire le mie conoscenze sul tema. Ho trovato il mio primo lavoro come barista in una torrefazione locale e ho capito che la mia carriera ▶

“ Per poter essere veloci, proteggere l'integrità del prodotto e fare davvero qualcosa di unico, dobbiamo assicurarci che tutto funzioni alla perfezione ”

Steven Sutton, Devoción



Con l'aiuto di Rancilio, il team di Devoción “fa tutto, tranne la raccolta”



sarebbe stata in questo settore, cercavo qualcosa che potesse essere creativo e tecnico allo stesso tempo". Ventura si è trasferito a New York nel 2018 e si è "completamente innamorato di Devoción" quando è entrato a far parte del team come assistant educator. "Ho imparato molto dai torrefattori e molto di più sull'insegnamento e sugli standard del settore. Alla fine, mi sono fatto strada fino a creare e gestire il programma".

Per Ventura, la formazione è importante nell'industria del caffè, perché "va a vantaggio di tutti: baristi, produttori e torrefattori". Aiuta sempre ad aumentare la qualità e a soddisfare le esigenze di tutte le parti coinvolte. Inoltre, dal punto di vista del consumatore, aiuta le persone a comprendere le complessità del settore e ad apprezzare ancora di più il caffè. Riceviamo informazioni dalle aziende agricole in Colombia e ci assicuriamo che il nostro personale sia ben istruito, in modo che possa trasferire queste conoscenze ai clienti".

Devoción è un marchio speciale, afferma Ventura, perché "prende sul serio il suo caffè. Dall'azienda alla tazzina. Lavora direttamente con gli agricoltori ed è trasparente in merito al prodotto. E il prodotto è davvero ottimo".

La priorità del marchio, racconta, non è solo la produzione e il servizio di un caffè eccellente, ma anche "la cura di tutti i dettagli che precedono il momento in cui serviamo il prodotto. Comuniciamo costantemente tra di noi, per mantenere l'integrità dei nostri produttori. Il caffè è molto importante, così come la sostenibilità e la trasparenza. Lavorare direttamente con ogni singola persona da cui ci riforniamo è un processo unico. Questa è la nostra cultura aziendale". Secondo Ventura, i clienti cercano soprattutto la convenienza, ma anche la qualità e l'esperienza. "Spesso le caffetterie sono luoghi per consumazioni veloci, ma le persone che vengono da noi sanno che gusteranno qualcosa di unico, che ci prenderemo cura di loro e che vivranno una vera e propria 'esperienza del caffè'. Credo che sia uno dei motivi principali per cui la gente viene da noi. Abbiamo moltissimi clienti ultra-esperti di caffè che ritornano sempre".

La qualità è prioritaria

I clienti sono anche impazienti di vedere il loro caffè specialty preparato con le esclusive macchine da caffè prodotte da Rancilio Group, con il quale Devoción è partner da molti anni, dice Sutton. "In Colombia,

le macchine utilizzate dai venditori locali non erano un granché. Ricordo che ho visto una macchina Rancilio che mi piaceva, così li abbiamo chiamati e scoperto che l'azienda produce macchine di altissimo livello. Il processo è incentrato sulla qualità e questo ci ha portato a rispettare il marchio e a voler essere associati ad esso. Abbiamo un rapporto straordinario da più di dieci anni ormai e siamo i maggiori distributori di macchine Rancilio in Colombia".

Per il mercato dello Specialty Coffee negli Stati Uniti, Rancilio ha "stupito" Sutton e il suo team con le sue nuove attrezzature. "Quando Rancilio ha proposto la RS1, siamo rimasti sorpresi: una macchina incredibilmente ben costruita e dotata di tutte le funzioni che contano. Sono stato io a scegliere di introdurre una RS1 in Colombia e negli Stati Uniti abbiamo suggerito al nostro team di formazione di provare le loro macchine".

La nuova caffetteria Devoción sulla Lexington Avenue a Manhattan è la prima negli Stati Uniti a disporre di una RS1. Ventura le ha scelte per questa sede perché si adattano perfettamente al caffè di Devoción. "Una delle particolarità della nostra sede di Lexington è il bar che dispone di un doppio bancone e che richiede, quindi, una macchina in grado di gestire volumi elevati e dotata di funzionalità tecniche e di programmazione adatte per lavorare in uno spazio dinamico con un'ampia varietà di caffè. Serviamo quattro espressi diversi su una delle macchine e riusciamo a calibrare perfettamente le ricette programmandole in anticipo e con estrema precisione", spiega.

"Riusciamo a caricare facilmente le ricette per adattare rapidamente la macchina alle esigenze del barista in qualsiasi momento. La macchina rende il flusso di lavoro efficiente per il nostro team. È intuitiva e facile da usare. Anche la tecnologia di pre-infusione e la possibilità di profilare la temperatura dell'acqua sono ottime. Il personale ha sempre a disposizione una serie completa di informazioni. Questo è un altro vantaggio per me, perché agevola qualità e formazione. Ho accesso a tutte queste informazioni in qualsiasi momento, perciò è molto facile risolvere i problemi prima che si presentino".

La reazione dei clienti è stata incredibile, dice Ventura. "Il design è molto ricercato e i clienti di solito commentano prima l'estetica della macchina, e solo dopo la discussione passa al suo effettivo funzionamento".

Le funzioni vapore sono molto facili da usare, dice Ventura. L'erogazione vapore è controllata da

due elementi - la leva e la lancia - e il barista può regolarne la potenza dal touchscreen. "La lancia ha due posizioni diverse, entrambe con impostazioni di potenza diverse. Inoltre, è fredda al tatto, azzerando così il rischio di bruciature".

Ventura riferisce che anche i suoi tecnici hanno sempre ottime esperienze con Rancilio. "Il servizio è molto rapido, è facile ricevere i pezzi di ricambio e in generale la reattività è eccellente per qualsiasi esigenza di manutenzione".

L'RS1 è "davvero perfetta per i luoghi dove è necessario gestire un flusso di lavoro intenso", afferma Sutton. "Rancilio è estremamente attenta a tutto ciò che fa. Mi piacerebbe vedere altre macchine per lo specialty da parte loro. Condividiamo molti valori: la loro forza e mentalità sono incredibili. E la nostra collaborazione è diventata qualcosa di unico e straordinario".

Le caffetterie Devoción sono molto popolari e sono diventate un punto di riferimento per l'intero settore dello Specialty Coffee negli Stati Uniti. Come può il marchio continuare a crescere senza compromettere i suoi standard? "Non vogliamo essere un'azienda orientata esclusivamente al profitto. A volte dobbiamo rallentare, ma solo perché quando facciamo qualcosa deve essere significativo e di grande impatto, sia per i fornitori che per i clienti e le comunità", dice Sutton.

"Continueremo a crescere in modo significativo e strategico. Probabilmente esanderemo la nostra presenza a New York nei prossimi due anni, ma non abbiamo fretta. Dobbiamo assicurarci che l'apertura di un negozio sia importante per la comunità. La visione dell'azienda è sempre stata quella di continuare a crescere a livello internazionale e di fornire il prodotto più fresco in circolazione, il che ci impone di continuare a proteggere le nostre origini".

Non solo un prodotto, ma uno stile di vita. Questa è la vera devozione. ■

“ Rancilio è estremamente attenta a tutto ciò che fa. Mi piacerebbe vedere altre loro macchine per lo specialty. Sono molti i valori che condividiamo ”

Steven Sutton, Devoción



BRAND FOCUS

115

Rancilio Group fabbrica e vende macchine per caffè professionali in oltre 115 Paesi

RANCILIOGROUP

7

Rancilio Group conta sette filiali, due centri di ricerca e sviluppo, un Extraction Lab e una rete di vendita e assistenza estesa su scala globale

4

Con i suoi quattro marchi Rancilio propone un'ampia gamma di prodotti per soddisfare qualsiasi esigenza dei clienti

rancioliogroup.com

03 Storie di successo

Un debole per il gelato soft

Al Portrait Milano, l'Executive pastry chef Cesare Murzilli ha trasformato il gelato soft nella star dei dessert con l'aiuto della tecnologia Carpigiani



Quando nel 2021 l'hotel Portrait Milano, prossimo all'apertura, lo ha contattato con un'offerta di lavoro, il pastry chef Cesare Murzilli non ha avuto bisogno di pensarci due volte. All'epoca si trovava a Roma, dove lavorava per il primo W Hotel in Italia, ma aveva sempre sognato di trasferirsi a Milano. "È una città così internazionale, dinamica e varia", sorride. "Non solo per gli affari, ma anche per la gastronomia e io volevo sperimentare quel ritmo frenetico". Poi ha visto la struttura, un hotel di 73 camere ricavato da quello che un tempo era il più antico seminario d'Europa, proprio nel cuore del Quadrilatero della moda di Milano, e ogni dubbio è scomparso. "Era bellissimo, me ne sono innamorato", ricorda. "E naturalmente è stata un'occasione straordinaria per me".

L'hotel fa parte della Lungarno Collection, una serie di boutique hotel di proprietà esclusiva della famiglia Ferragamo. Pur essendo inequivocabilmente una struttura di lusso, si distingue dagli altri hotel di fascia alta di Milano per il suo concetto di "esclusività inclusiva". È collegato a piazza del Quadrilatero, uno spazio pubblico di quasi 3.000 mq circondato da colonnati, che i residenti e i turisti sono invitati a esplorare. Sono sempre i benvenuti anche nei tre bar e ristoranti del Portrait Milano: il Ten Eleven, che si affaccia sulla piazza ed è ideale per pasti informali, il primo Beefbar in Italia e Rumore, un bar italo-americano ispirato all'architettura dei ruggenti anni '20, aperto solo dopo il tramonto.

Mentre alcuni sono attratti dai piatti principali, come la rivisitazione della pasta in bianco proposta dall'hotel, un comfort food italiano che raramente si trova in ambienti di lusso, molti altri trovano irresistibile il gelato. "Volevo servire il gelato tutto il ▶



In alto: Cesare Murzilli è l'executive pastry chef del Portrait Milano, hotel con 73 camere





giorno, dalla colazione alla tarda sera, e non solo il gelato che gli ospiti si aspettano in un ambiente di lusso”, sorride Murzilli.

Si inizia con granita e brioche a colazione, un classico siciliano. Durante la giornata, gli ospiti possono scegliere tra gelato, sorbetto e gelato soft declinati in una gamma sempre diversa di gusti e accompagnamenti. “In Italia, di solito il gelato soft è associato al fast food, ma noi volevamo introdurlo nel segmento del lusso. E gli ospiti lo adorano”, dice Murzilli.

I gusti e gli accompagnamenti più popolari includono crumble salato, caramello, frutta secca, nocciole, amarene e affogato, ma gli ospiti sono sempre incoraggiati a esplorare nuove opzioni. “Per me è estremamente importante cambiare le combinazioni di sapori ogni settimana”, osserva Cesare.

“È come avere una persona in più in cucina”

Lo chef Murzilli è riuscito a realizzare la sua visione grazie a due attrezzature: una macchina da pasticceria multifunzione e una macchina da banco per il soft serve, entrambe a marchio Carpigiani. “Collaboro con l’azienda da molti anni. Per me avere una macchina Carpigiani in laboratorio equivale ad avere una Ferrari”, dice Murzilli.

La prima macchina fornita da Carpigiani è stata la ReadyChef, una macchina da banco per gelato, cioccolato e pasticceria con 34 programmi diversi, che vanno dalla produzione di creme al temperaggio del cioccolato e alla preparazione di gelato, granite e cremolate. “La ReadyChef è stata progettata per le pasticcerie e i ristoranti e in solo 58 cm incorpora tutta la tecnologia necessaria per aggiungere il gelato al menu e fungere da assistente personalizzato per molte specialità di pasticceria e cioccolateria”, spiega Matteo Andreola, Carpigiani foodservice & pastry business unit manager.

In secondo luogo, Carpigiani ha fornito la sua macchina monogusto a gravità più compatta, che in un’ora produce fino a 200 porzioni da 75 g di gelato soft. Ma dopo pochi mesi, Murzilli ha deciso di offrire ai suoi ospiti una maggiore varietà di gusti e ha acquistato una macchina più grande che consente a lui e al suo team di servire due gusti di gelato.

La funzione di pastorizzazione automatica della macchina consente inoltre di conservare le miscele. “È come avere una persona in più in cucina: la usiamo dalla mattina alla sera senza problemi e il funzionamento è molto intuitivo”, osserva Murzilli.

Questo progetto ha permesso a Carpigiani di



“ Offriamo una formazione completa grazie al nostro team di maestri della Carpigiani Gelato University ”

Matteo Andreola,
Carpigiani

mostrare il valore delle proprie attrezzature al mercato del lusso. “Per noi questo segmento è stato poco esplorato finora”, afferma Andreola. “Ma ha un potenziale molto elevato. Inoltre, non forniamo solo le attrezzature, ma offriamo anche una formazione completa attraverso il nostro team di maestri della Carpigiani Gelato University, per assicurarci che chef e pasticceri possano utilizzare al meglio le nostre tecnologie in ogni contesto lavorativo, hotel di lusso compresi”.

Gelato soft: la star dei dessert

Murzilli si è detto entusiasta nel vedere i dati di vendita del gelato dell’ultimo anno, arrivati di recente. “Ci aspettavamo grandi numeri, soprattutto per il gelato soft: in alcune settimane ne servivamo da 100 a 150 al giorno”, racconta. “È il bello di questo prodotto, soprattutto in una città in rapida evoluzione come Milano. Per i pranzi di lavoro, gli ospiti hanno a disposizione 45 minuti, non di più. Alla fine del pasto, non hanno tempo di aspettare e noi riusciamo a servire il gelato in quattro o cinque minuti”.

Nei mesi più caldi, i gusti alla frutta sono al centro della scena. Un carrello dei gelati offre sei gusti di sorbetto, serviti con frutta fresca come pesca, albicocca e anguria. Murzilli propone anche il fior di latte, considerato il gelato nella sua forma più pura, servito con topping di albicocca, pesca o fragole. Tuttavia, il gelato soft rimane la star del menu e Murzilli spera che lo sarà sempre.

“Ci sta facendo diventare famosi”, confessa. “Molte persone ce lo chiedono e noi siamo molto felici di accontentarle! Nel corso degli anni ho sempre desiderato creare un menu incentrato sul gelato. Sono entusiasta di vedere che agli ospiti piace tanto quanto a noi”. ■



BRAND FOCUS



1946

Fondata nel 1946, Carpigiani celebra 79 anni di attività

180

Dispone di una rete di vendita internazionale con 180 distributori

500+

L’azienda vanta una vasta rete di assistenza composta da oltre 500 centri

carpigiani.com

Maestri di panetteria

Quando la catena di stazioni di servizio JET ha deciso di passare dai forni analogici a quelli automatizzati, non cercava solo una tecnologia all'avanguardia, ma anche un supporto pratico. Eloma era la soluzione perfetta su tutti i fronti

Prima della pandemia, il mercato tedesco dell'ospitalità, dai ristoranti ai locali quick service, andava a gonfie vele. Christof Müller, team lead per i negozi tedeschi del marchio europeo di stazioni di servizio JET, racconta: "Le vendite stavano aumentando, i clienti erano disposti a pagare per un buon servizio. Questa situazione ha favorito una determinata strategia per le stazioni di servizio: il personale era qualificato e volevamo utilizzare i tipici forni analogici per dimostrare ai clienti che potevamo offrire prodotti fatti a mano paragonabili a quelli che avrebbero acquistato in una panetteria tradizionale".

Poi da un giorno all'altro, tutto è cambiato. Il mercato si è appiattito ed è diventato molto più difficile trovare personale. JET ha dovuto stravolgere

completamente il suo approccio per mantenere gli standard di qualità a fronte dei problemi di organico del mercato. All'epoca, una parte della rete di stazioni di servizio era dotata di tecnologie analogiche, mentre altre utilizzavano apparecchiature automatizzate. Si è deciso di passare gradualmente dai forni analogici a quelli automatizzati per garantire al personale la massima facilità d'uso delle apparecchiature.

Non è stata un'impresa da poco. La rete tedesca di JET comprende 688 stazioni di servizio in tutto il Paese, di cui 551 con panetteria. "Fino all'avvio di questo progetto, acquistavamo i forni dal nostro fornitore principale, utilizzando un modello di prestito che ci obbligava a pagare un prezzo più alto per ogni prodotto", spiega Müller. "Ma abbiamo preso la decisione strategica di investire autonomamente nei nuovi forni, migliorando i nostri margini".

Müller sapeva già da dove iniziare. "Siamo estremamente aperti al mercato, partecipiamo a riunioni, conferenze e congressi e, da quando abbiamo incontrato il team di Eloma, intorno al 2018, siamo sempre rimasti in contatto e abbiamo parlato di come avremmo potuto collaborare", ricorda. Nel 2021, Eloma, insieme ad altri due importanti operatori del mercato, è stata invitata a partecipare al progetto.

Versatile, connesso e intuitivo

Le caratteristiche tecniche del forno BACKMASTER di Eloma sono perfette per una stazione di servizio. "Volevamo lavorare con due forni con programmi preimpostati che permettessero all'operatore di prendere i prodotti dal frigorifero e metterli direttamente nel forno", spiega Müller. "Per noi era una scelta obbligata".

“ Si è deciso di passare gradualmente dai forni analogici a quelli automatizzati per garantire al personale la massima facilità d'uso delle attrezzature ”

Christof Müller, JET

Il forno doveva anche essere abbastanza versatile da cuocere prodotti diversi, come croissant, pane, pizza, brezel e schnitzel tedesca, e quindi adattarsi a cotture differenti.

Ma non è stata solo la tecnologia a far risaltare Eloma. Il suo team ha anche lavorato a stretto contatto con JET per sviluppare e testare i programmi predefiniti più adatti alle sue operazioni. Inoltre, il personale di ogni stazione di servizio è stato formato su come usare i programmi per ottenere i migliori risultati dal forno.

"L'obiettivo dell'intero processo era ottimizzare e semplificare il più possibile la cottura dei prodotti per gli operatori delle stazioni di servizio", spiega Marcus Dech, head of sales di Eloma per la regione.

Il fatto che la rete di forni potesse essere aggiornata contemporaneamente in modo digitale▶



Sopra, in alto: Marcus Dech di Eloma (a sinistra) con Christof Müller di JET



La tecnologia di Eloma è stata introdotta gradualmente in JET



“ Le persone fanno sempre la differenza: se si coinvolgono nel processo le persone giuste al momento giusto, il lavoro verrà portato a termine ”

**Christof Müller,
JET**

è stato un altro grande vantaggio per Müller. “Se avessimo voluto aggiungere un nuovo programma, non saremmo andati in giro con una chiavetta USB”, spiega ridendo. Gli aggiornamenti software vengono eseguiti centralmente e implementati in tutte le stazioni connesse.

Questo livello di connettività velocizza anche la risoluzione di problemi e permette al team di Sviluppo di Eloma di testarlo prima di distribuirlo inizialmente solo a un numero ristretto di stazioni. Il team verifica poi i risultati sul campo e, se li soddisfa, l'intera rete viene aggiornata.

Successo della distribuzione

La tecnologia Eloma è stata introdotta a scaglioni, con le prime 233 stazioni dotate di 450 forni nel 2022. Nel 2023, sono stati installati altri 133 forni in

altri 63 punti vendita. Tuttavia, anche se realizzate in varie fasi, l'installazione e la formazione si sono rivelate complesse. Essendo un piccolo fornitore con un team globale di 140 persone, Eloma ha dovuto coinvolgere cuochi freelance per supportare gli aggiornamenti delle stazioni di servizio. “Anche i team di Eloma e il nostro team di assistenza tecnica hanno dovuto conoscersi e trovare il modo migliore per collaborare”, spiega Müller.

Secondo Müller, la chiave del successo è stata la stretta comunicazione con il team esecutivo di Eloma. “Ogni volta che si presentava un problema, l'amministratore delegato interveniva nel processo per discutere insieme su come risolverlo. Le persone fanno sempre la differenza: se si coinvolgono nel processo le persone giuste al momento giusto, il lavoro verrà portato a termine”, afferma.

“ In qualsiasi modo JET decida di evolvere il proprio concept culinario, noi la sosterremo ”

**Marcus Dech,
Eloma**

Dopo la revisione dei sistemi di panificazione in gran parte della rete JET, Müller ha ricevuto un feedback estremamente positivo dal personale. “Cambiare un processo o una tecnologia è sempre rischioso”, afferma. “Ma abbiamo condotto interviste con persone in tutto il Paese e la maggioranza ci ha riferito quanto sia diventato più semplice il lavoro e quanto sia facile usare questa tecnologia. Abbiamo sicuramente raggiunto l'eccellenza operativa a cui puntavamo”.

Sebbene non siano stati fissati obiettivi per l'installazione dei forni BACKMASTER nel resto della rete, Eloma attende il via libera di Müller per continuare la distribuzione. Inoltre, l'azienda è a disposizione nel caso in cui JET decida di ampliare la propria offerta F&B. “In qualsiasi modo JET decida di evolvere il proprio concept culinario, noi la sosterremo”, afferma Dech. ■

I 10 prodotti da forno più venduti nei negozi JET in Germania nel 2023

- *Bäckerbrötchen* 70 g - Panini del fornaio 70 g
- *Steinofen Schnittbrötchen* - Panino cotto in forno a legna
- *Laugenbrezel* 160g - Brezel 160 g
- *Schokobrötchen* - Panino con gocce di cioccolato
- *Maxi Buttercroissant* - Maxi-croissant al burro
- *Butterbrezel groß SET* - Set di brezel grandi al burro
- *Nuss-Nougat-Gipfel GV* - Croissant alla crema di nocchie
- *Schinken-Käse-Gipfel* - Croissant al prosciutto e formaggio
- *Brezel überbacken Emmentaler* - Brezel con Emmentaler affumicato
- *Maxi Laugen-Butter-Gipfel* - Maxi-croissant al burro

BRAND FOCUS



100%

I forni Eloma sono “100% made in Germany” e offrono ai clienti la migliore qualità, grazie all'ingegneria e alla maestria tedesca

1975

Eloma è stata fondata 50 anni fa e ha iniziato l'attività con il lancio di una macchina per grigliare il pollo, inventata in un garage di Monaco nel 1975

2023

Nel 2023, Eloma ha presentato la nuova generazione di unità da tavolo Genius MT e MULTIMAX, ispirata al modello JOKER

eloma.com

03 Storie di successo

Il cibo è salute: una migliore esperienza del paziente

La Cleveland Clinic Abu Dhabi è una delle principali strutture sanitarie di lusso degli Emirati Arabi Uniti. Da quasi un decennio, si distingue per l'offerta di cure eccellenti, strutture e servizi di prima classe, tra cui una straordinaria offerta alimentare per i pazienti. **Khalil Abu Sair**, operations senior director, spiega come Burlodge ha contribuito a mantenere questi standard elevati



Quando ha aperto i battenti nel 2015, la Cleveland Clinic Abu Dhabi, negli Emirati Arabi Uniti, è diventata una delle strutture sanitarie più prestigiose della regione. Ospedale multi-specialistico di lusso, fa parte della Cleveland Clinic Foundation negli Stati Uniti, un centro medico accademico indipendente e senza scopo di lucro impegnato nella cura dei pazienti, nella ricerca e nell'istruzione.

La creazione di una struttura di prim'ordine ad Abu Dhabi è il risultato di un accordo stipulato nel 2006 tra Mubadala Investment Company e la Cleveland Clinic, finalizzato a sostenere l'Economic Vision 2030 del governo locale. Il risultato è un complesso tentacolare di 93.000 mq, con 5 piani clinici, 3 livelli diagnostici e di cura e 13 piani

(A sinistra) Philippe Denis ed Ellen Speranza di Burlodge Sri e Mani Manoharan di Stellame General Trading LLC

dedicati alle unità di degenza critiche e acute. Progettato per una capacità massima di 490 posti letto, l'ospedale dispone di 26 sale operatorie, 6 sale per cateterismo cardiaco ed elettrofisiologia e numerose unità di assistenza post-operatoria. Vi lavorano 340 medici, 2.918 infermieri e altri operatori, tutti impegnati a offrire più di 50 specialità mediche e chirurgiche. L'ospedale è composto da 15 divisioni: Medicina cardiovascolare e toracica, Neurologia, Malattie dell'apparato digerente, Oculistica, Malattie respiratorie, Terapia intensiva, Oncologia, Sottospecialità chirurgiche, Sottospecialità mediche, Medicina d'urgenza, Anestesiologia, Patologia e Medicina di laboratorio, Diagnostica per immagini, Qualità e sicurezza dei pazienti, Ricerca e formazione.

Dietro le infrastrutture mediche, tuttavia, si celano molte altre necessità critiche. Tra le più importanti c'è quella di fornire servizi di catering di alta qualità, con cibi freschi e nutrienti e all'altezza delle cure mediche. Attualmente, l'ospedale fornisce pasti a circa 400 pazienti e a più di 2.000 assistenti al giorno.

“Le operazioni di ristorazione alla Cleveland Clinic Abu Dhabi sono davvero impegnative e coprono una vasta gamma di aree all'interno dell'ospedale”, afferma Khalil Abu Sair, operations senior director della Cleveland Clinic. “Abbiamo 13 piani di unità di degenza con circa 400 posti letto, oltre ad ambulatori, aree perioperatorie e procedurali, aree specializzate per i pazienti come le cliniche e i piani VIP nonché sale riservate alla cura di dirigenti e pazienti internazionali”.

“In più, il servizio di ristorazione si rivolge anche agli operatori sanitari. Abbiamo strutture per ricevimenti e conferenze, tra cui un auditorium, sale da ballo e sale riunioni nell'ospedale”, aggiunge. “Nel complesso, le operazioni di ristorazione sono state concepite per soddisfare le diverse esigenze di pazienti, visitatori e personale, garantendo che l'alta qualità offerta supporti la nostra missione sanitaria complessiva”.

La distribuzione è fondamentale

Per garantire cibo di alta qualità ai degenti e al personale, l'ospedale ha stretto una partnership con Burlodge, specialista nella consegna di pasti. Con una vasta esperienza nella fornitura di carrelli e vassoi per ospedali, scuole e carceri, Burlodge è leader nel settore sin dalla sua nascita nel 1984. Il suo team di professionisti del ramo alimentare e ingegneri orientati alle soluzioni conoscono le esigenze operative quotidiane necessarie per il successo.

“A causa dell'aumento del numero di pazienti, era necessario migliorare la loro esperienza con il nostro

“Le unità Burlodge sono progettate per integrarsi alla perfezione con i flussi di lavoro ospedalieri”

Khalil Abu Sair,
Cleveland Clinic Abu Dhabi



esclusivo menu à la carte, mantenendo al contempo la temperatura e la sicurezza degli alimenti”, spiega Abu Sair. “Abbiamo scelto Burlodge per soddisfare meglio le esigenze dei nostri pazienti sia in termini di sicurezza alimentare che di facilità di consegna”.

Burlodge ha fornito un totale di 12 Logiko Duo, carrelli per trasportare vassoi riscaldati e refrigerati, ciascuno con una capacità di 24 vassoi, e due unità Logiko Uno, con una capacità di 12 vassoi. Sono tra i carrelli più leggeri e compatti sul mercato e il loro design integra un sistema di riscaldamento e raffreddamento a convezione d'aria. Sono specifici per le applicazioni cook-serve e di servizio in camera.

Alla Cleveland Clinic Abu Dhabi, queste unità sono fondamentali per mantenere un rigoroso controllo della temperatura, essenziale per la sicurezza e la qualità degli alimenti. Inoltre, offrono l'efficienza e l'affidabilità necessarie per un uso intensivo in ambito sanitario. “Sono strumenti essenziali per fornire un'assistenza sanitaria sicura e di qualità attraverso la nutrizione”, afferma Abu Sair.

“Le unità Burlodge sono progettate per integrarsi con i flussi di lavoro ospedalieri, facilitando la gestione e la distribuzione dei pasti da parte del personale. Ciò migliora l'efficienza operativa complessiva del nostro reparto di ristorazione. Ci permette di essere flessibili, tenendo conto sia di eventuali cure o esami dei pazienti sia degli orari dei pasti. Standardizzando i processi di consegna dei pasti con i carrelli Burlodge, il flusso di lavoro della nostra attività risulta davvero più efficiente. Il personale può concentrarsi sull'assistenza ai pazienti piuttosto che sulla consegna dei pasti, rendendo più fluide le operazioni e migliorando l'esperienza dei degenti”.

Burlodge ha svolto un ruolo cruciale nel ridurre i reclami, nel migliorare la qualità del cibo e nell'integrarsi nelle operazioni di ristorazione dell'ospedale. I dettagli sono importanti nel settore sanitario e Burlodge lo sa bene. ■



BRAND FOCUS

burlodge
TOGETHER, WE WORK.

1984

Burlodge è stata fondata più di 40 anni fa nel Regno Unito

5

Burlodge è attiva in cinque Paesi tra Europa e Nord America

2045

Burlodge si impegna a raggiungere l'obiettivo di zero emissioni nette entro il 2045

burlodge.com

03 Storie di successo



Al Hammett's Monastik, un moderno ristorante europeo di Malta progettato all'insegna della sostenibilità, l'executive chef **Jorge Lugo** desiderava una cucina che immergesse i clienti nel processo culinario e stimolasse i loro sensi. Una soluzione personalizzata della serie di Silko non solo ha soddisfatto questi requisiti, ma ha anche migliorato la funzionalità operativa del ristorante, spiega Elly Earls

L'Essenza della sostenibilità

L'orientamento di Hammett's Monastik, il moderno ristorante europeo inaugurato nel maggio 2022 al Land's End Hotel di Malta, è evidente già dal nome. Ispirato ai monaci medievali dell'isola, l'executive chef Jorge Lugo utilizza il 99% degli ingredienti locali. Sorprendentemente, quasi tutta la frutta e la verdura servita al Monastik è coltivata con metodi biologici e biodinamici, un risultato impressionante nel decimo paese più piccolo del mondo.

Il menu è basato sui prodotti di stagione coltivati dagli agricoltori locali e lo spreco è ridotto al minimo. Viene proposta una vasta scelta di carni e la frutta o verdura che non viene consumata immediatamente, viene conservata con la fermentazione o la salamoia, per poterla gustare anche fuori stagione. Alcuni dei piatti serviti sono carciofi alla griglia, carote caramellate e zucca arrostita, spiedini di seppie e polpo e, per quanto riguarda la carne, coniglio, costine di manzo brasate, costate, controfiletto e tomahawk alla griglia.

Il design di Hammett's Monastik è l'emblema della sostenibilità. Gli interni vantano un fascino

rustico, grazie all'abbondanza di legno e toni del verde che rispecchiano la cucina naturale, impreziositi da una splendida vista su La Valletta e sul porto di Marsamxett attraverso grandi finestre. "Il concetto ruota attorno all'adozione di un approccio naturale e organico, che spazia dal cibo e bevande agli ingredienti, fino a includere il design complessivo del ristorante", sottolinea Lugo. "Utilizzando materiali morbidi e legno, l'obiettivo è creare un ambiente caldo e moderno che ricordi un castello, sullo sfondo del Mar Mediterraneo".

Esperienza sensoriale completa

Nelle prime fasi di progettazione del ristorante, il team di Hammett's Monastik si è consultato con il distributore di cucine professionali The Catering Centre di Malta. L'obiettivo era trovare un fornitore che potesse supportare la loro idea di ristorazione sostenibile con un sistema di cottura che fosse funzionale e duraturo. Inoltre, l'allestimento doveva essere abbastanza elegante da rappresentare un punto focale nell'esperienza del ristorante.

"L'idea alla base della nostra cucina a vista era immergere i clienti nel processo culinario, permettendo loro di sentire, vedere, annusare ed essere veramente parte di esso, coinvolgendo tutti i loro sensi", spiega Lugo. ▶



Antonio Rachello (sopra), sales director di Silko, si è assicurato che lo chef Jorge Lugo ottenesse il massimo livello di personalizzazione



“ Il design ergonomico migliora l’efficienza durante il servizio e aggiunge un livello di comfort indispensabile ”

Jorge Lugo,
Hammett’s Monastik

In alto: Hammett’s Monastik è “un terreno fertile per l’innovazione”. A destra: lo chef Jorge Lugo e Chris Hammett, culinary director

Avendo collaborato con l’azienda italiana Silko per oltre 30 anni, The Catering Centre non ha esitato a consigliare la linea di cottura, che fonde materiali di alta qualità e flessibilità modulare con una tecnologia all’avanguardia. Poiché le stazioni di cottura sono altamente personalizzabili, Silko è riuscita a progettare una soluzione che rispondesse esattamente alle esigenze di Lugo, compreso un blocco passante con un piano di lavoro disposto su attrezzature modulari, con le diverse funzioni.

Come spiega Antonio Rachello, sales director di Silko, “è stata la scelta migliore per combinare la facilità di pulizia e l’eleganza della linea con la personalizzazione completa del blocco. Abbiamo strutturato tutto in modo da garantire comfort e sicurezza, fornendo lo spazio necessario per ogni tipo di preparazione”.

Lugo afferma che la cucina Silko ha migliorato le operazioni culinarie di Hammett’s Monastik sia dal punto di vista dei prodotti che dell’esperienza degli ospiti. “Grazie ai controlli precisi e alle sue caratteristiche innovative, possiamo ottenere risultati costanti. Il design ergonomico migliora l’efficienza durante il servizio e aggiunge un livello di comfort indispensabile in una cucina affollata”, spiega.

“È diventata la scelta perfetta, trasformando il nostro modo di lavorare e stabilendo un nuovo

standard di eccellenza. Inoltre, il nostro personale di cucina è entrato più in sintonia con gli ospiti, favorendo una maggiore empatia nei confronti della loro esperienza e migliorando il nostro prodotto complessivo”.

Guardare al passato per progredire verso il futuro

Date le dimensioni eccezionalmente ridotte del Paese, la sfida più grande per un ristoratore che punta alla sostenibilità a Malta è l’approvvigionamento di prodotti locali, in particolare di quelli selvatici o biologici. Tuttavia, per Lugo questa è un’opportunità per la creatività e l’immaginazione, piuttosto che un ostacolo.

“Con uno sforzo mirato, questo spazio creativo diventa terreno fertile per far fiorire l’innovazione”, afferma, aggiungendo di credere fermamente nel valore delle esperienze passate per evolvere continuamente.

“Apprezzare e comprendere il passato, come sono state fatte e scoperte le cose, ci fornisce gli strumenti e le conoscenze necessarie per progredire”.

Dal punto di vista delle attrezzature, prevede che nei prossimi anni si assisterà a una rinascita delle tecniche di base, come la cottura a legna e la conservazione tramite salamoia e fermentazione, accanto all’integrazione dei moderni progressi tecnologici.

“Questa sintesi aprirà la strada alla creazione di

“ Questo progetto ha ricordato a tutti noi la profondità e il significato culturale della ristorazione, che non è solo un semplice mezzo per soddisfare la fame ”

Antonio Rachello,
Silko



una cucina moderna squisita”, ritiene Lugo.

Rachello è entusiasta delle prospettive che ciò potrebbe portare al suo settore. “Questo progetto è stato sicuramente un’esperienza di apprendimento”, conclude.

“Ha ricordato a tutti noi la profondità e il significato culturale della ristorazione, che non è solo un semplice mezzo per soddisfare la fame. Insieme a The Catering Centre, nostro partner di lunga data, prevedo altri progetti incentrati sulla sostenibilità delle attrezzature, sul benessere dei lavoratori e sul rispetto dell’ambiente”. ■

BRAND FOCUS

SILKO

1980

Silko è stata fondata più di 40 anni fa in Italia. La sede centrale è a Vittorio Veneto, in provincia di Treviso

100%

Silko produce una gamma completa di attrezzature da cucina, interamente realizzate in Italia

30+

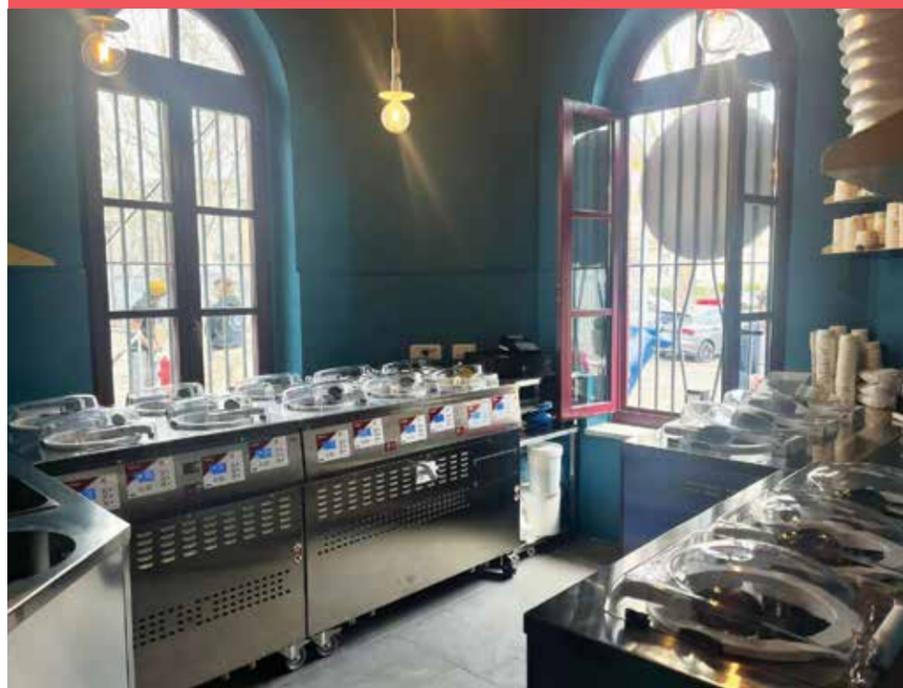
Partner di lunga data, Silko collabora con The Catering Centre da oltre 30 anni

silko.it

03 Storie di successo

La soluzione perfetta per un gelato pluripremiato

BGI e Iceteam 1927 hanno fornito ad **Alberto Marchetti** la soluzione ideale per attrezzare la gelateria più piccola del mondo, assicurando un servizio eccellente da parte dell'omonima e rinomata gelateria Alberto Marchetti, riferisce Tina Nielsen



Per Alberto Marchetti, detentore dell'ambito premio Tre Coni di Gambero Rosso, installare le attrezzature giuste, soprattutto nella sua gelateria più piccola, "è stato fondamentale"

In Italia, il nome di Alberto Marchetti è sinonimo di ottimo gelato. Detentore dell'ambito premio Tre Coni, il massimo riconoscimento della guida gastronomica Gambero Rosso, e fondatore di otto gelaterie, Marchetti collabora da tempo con Iceteam 1927.

Ha trascorso la vita nel mondo del gelato: è nato il giorno in cui suo padre ha aperto una gelateria e ha trascorso la sua infanzia assaggiando il gelato direttamente dal mantecatore. Aprire il suo negozio è stato un passo naturale.

Il marchio è nato nel 2007 quando Marchetti ha aperto il suo primo negozio a Torino e negli anni successivi l'azienda è cresciuta e si è ampliata, ma senza perdere di vista l'obiettivo: produrre un gelato fresco, semplice e delizioso, realizzato con materie prime accuratamente selezionate.

"Oggi, in ogni gelateria, c'è un gruppo di professionisti formati da me che mettono il loro talento e la loro passione nella preparazione del gelato. Entusiasmo, ricerca e trasparenza sono i valori che ho trasmesso a chi lavora con me", spiega Marchetti.

Tra le aperture più recenti c'è un nuovo negozio inaugurato a Torino nel 2023 e già famoso per essere una delle gelaterie più piccole al mondo, con una superficie di appena 9 mq. Si trova all'interno di una piccola torre in una posizione decisamente originale.

Marchetti aveva bisogno di una tecnologia che riducesse al minimo la necessità di manodopera e la soluzione fornita da BGI e Iceteam 1927 prevedeva i mantecatori Vision, secondo quanto ci racconta Giovanni Galli, business director di Iceteam 1927. "Anche se all'interno del negozio

c'è spazio per due membri del personale, grazie al sistema di mantecatura continua è sufficiente una sola persona", spiega.

Nuove tecnologie

Per Marchetti l'installazione dell'attrezzatura giusta era fondamentale. "Non potevo scendere a compromessi sulle esigenze di spazio perché nelle mie gelaterie il gelato viene preparato fresco ogni giorno. Grazie alle nuove tecnologie, siamo riusciti a inserire in negozio 16 mantecatori refrigerati e il gelato viene prelevato e venduto direttamente dalle macchine. La freschezza e la qualità del gelato rimangono immutate", afferma.

"Il sistema di mantecatura continua ci permette di sfruttare al meglio lo spazio. La funzione di autopastorizzazione ci consente di utilizzare la stessa macchina sia per la pastorizzazione delle miscele che per la produzione stessa del gelato. Non abbiamo bisogno di altri macchinari perché, grazie a questo sistema, abbiamo una macchina completa e indipendente per ogni gusto".

La tecnologia delle apparecchiature è fondamentale per il buon funzionamento delle gelaterie e per garantire la giusta consistenza e sapore, come spiega Fabio Brisolin, direttore generale di BGI. "A volte c'è bisogno di modificare leggermente una ricetta, e si può fare da remoto", dice. "Una volta testato un prodotto si possono modificare le impostazioni del programma da remoto. L'operatore che riceve la miscela in negozio dovrà solo scegliere il programma giusto. Si possono, allo stesso modo, inserire nuove ricette senza appesantire il lavoro dell'operatore".

La Vision non è una macchina nuova sul mercato, ma da quando BGI è entrata in Ali Group ha lavorato per migliorarla. "BGI ha sfruttato al massimo la tecnologia disponibile sul mercato e ha migliorato la macchina, sostituendo il telaio, rendendola molto silenziosa e riducendo del 16% il consumo energetico rispetto alla concorrenza", spiega Galli.

Riflettendo sul progetto e sul risultato odierno, Marchetti si dice "orgoglioso e soddisfatto".

La collaborazione con BGI e Iceteam 1927 è stata lineare e vincente. "Come partner, sono stati attenti, precisi e aperti alla discussione, cosa molto rara di questi tempi", conclude. ■



“Grazie alle nuove tecnologie, siamo riusciti a inserire in negozio 16 mantecatori refrigerati e il gelato viene prelevato e venduto direttamente dalle macchine”

Alberto Marchetti, Alberto Marchetti & C. SRL

BRAND FOCUS

BGI CONTINUOUS CHURNING GELATO MACHINES

ICETEAM 1927

2020

BGI è entrata in Ali Group nel 2020

16%

Vision di BGI consuma il 16% di energia in meno rispetto ai modelli della concorrenza

4

Sono quattro i marchi che formano Iceteam 1927

46

Iceteam 1927 ha 46 ambasciatori in tutto il mondo

bgitaly.it iceteam1927.it

Igiene eccellente:

Come Wexiödisk aiuta il sistema sanitario svedese

Salute, sostenibilità e crescita sono prioritarie per gli abitanti della contea svedese di Kronoberg, e anche la ristorazione per i pazienti ospedalieri si pone gli stessi obiettivi. Jim Banks scopre come la tecnologia di lavaggio stoviglie di Wexiödisk sta agevolando le operazioni di ristorazione in due ospedali della regione



La Regione Kronoberg, che governa l'omonima contea nella Svezia meridionale, vuole offrire una buona qualità di vita ai cittadini di una comunità vivace e dinamica. L'assistenza sanitaria domina la sua agenda, essendo prioritaria rispetto a molti altri servizi pubblici, per cui la qualità di ogni aspetto dell'assistenza ospedaliera è in cima alla lista degli obiettivi.

L'investimento in nuove attrezzature per migliorare l'efficienza e la qualità è sempre una considerazione importante da fare e, nel 2023, la regione si è rivolta a Wexiödisk per la fornitura di lavastoviglie professionali. In collaborazione con Kari Vahtera, ex responsabile del settore alimentare e della ristorazione della Regione Kronoberg, Wexiödisk ha installato una nuova lavastoviglie a traino, dotata delle caratteristiche più innovative: WD-TOUCH e OPTIFLOW.

Sebbene Vahtera abbia lasciato l'organizzazione, la cucina continua a fornire colazione, pranzo e cena ai pazienti di due ospedali della regione. Ciò corrisponde a 2.000 pasti al giorno. Inoltre, la mensa del personale serve 300 pasti al giorno. La nuova attrezzatura installata svolge un ruolo fondamentale nel garantire il risparmio di acqua, elettricità e prodotti chimici, oltre a rispettare i più elevati standard igienici.

Controllo intuitivo

“Poiché molti membri del personale devono poter utilizzare la lavastoviglie, è importante che sia anche facile da usare”, spiega Vahtera. “Nessuno deve seguire una formazione specialistica per lavorare nella sala di lavaggio delle stoviglie. Il nuovo display touch visualizza le istruzioni e, se necessario, è disponibile in diverse lingue”.

Il WD-TOUCH è un nuovo display digitale facile

“ Poiché molti membri del personale devono poter utilizzare la lavastoviglie, è importante che sia facile da usare. Nessuno deve seguire una formazione specialistica ”

Kari Vahtera

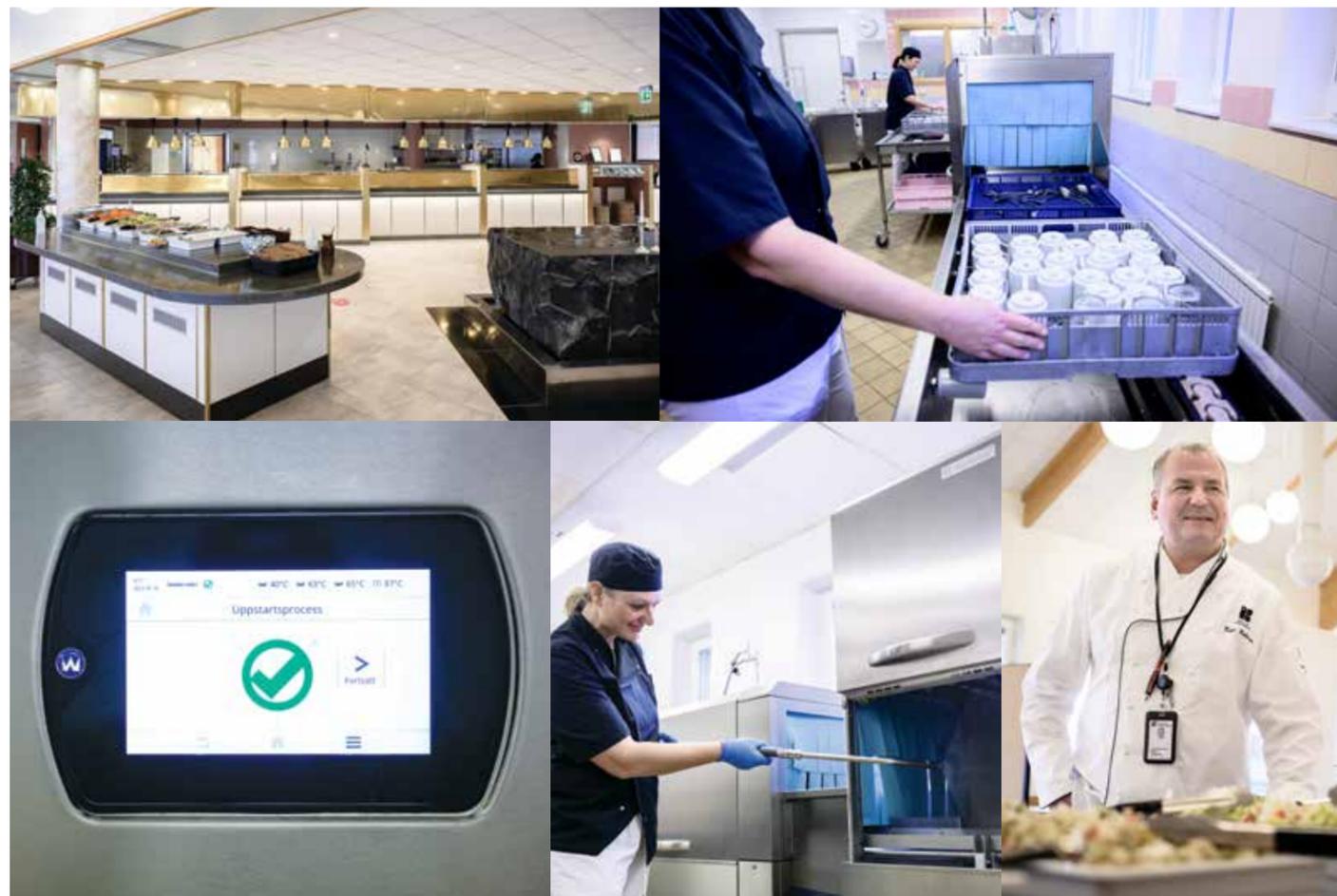
da usare che guida l'operatore attraverso l'intero processo di lavaggio, con passaggi semplici e intuitivi. Le funzioni intelligenti di OPTIFLOW offrono un risparmio significativo in termini di acqua, elettricità e prodotti chimici necessari per garantire i più elevati standard di lavaggio delle stoviglie.

“I requisiti igienici sono rigorosi in un ospedale”, afferma Marcus Gäfvert, development manager di Wexiödisk. “Abbiamo lanciato OPTIFLOW a ottobre, dopo due anni di sviluppo e molte sfide. Lavoriamo a stretto contatto con i clienti per sviluppare nuove attrezzature e, quando abbiamo sviluppato la nostra nuova macchina a tunnel, l'ospedale ci ha aiutato a testarla sul campo”.

“Il pacchetto OPTIFLOW include diverse funzioni che migliorano non solo il consumo energetico, ma anche quello idrico e chimico, che vanno di pari passo”, aggiunge. “Ad esempio, per ▶



Le cucine della Regione Kronoberg producono 2.000 pasti al giorno. A sinistra: Marcus Gäfvert, Wexiödisk



l'ultimo passaggio, cioè il risciacquo delle stoviglie, se si evita di lavare gli spazi vuoti tra i cestri, si ottengono ottimi risultati”.

Il nuovo modello raccoglie i cestelli automaticamente, sistemandoli in modo compatto nella macchina, indipendentemente dal tempo di lavaggio impostato. La quantità di acqua di risciacquo e il flusso d'acqua sono costanti, ma i cestelli scorrono in modo più fluido attraverso la macchina per garantire che l'acqua venga distribuita in modo uniforme su tutto il cesto. “Le nuove caratteristiche tecniche, tra cui l'innovativa interfaccia touchscreen, aggiungono una nuova dimensione di controllo”, afferma Gäfvert. “È più facile capire la macchina e il feedback del personale dell'ospedale è ottimo. Il sistema rende più diretta ed ergonomica la dinamica tra la macchina e l'utente. Tutto è più autoesplicativo, quindi semplice da usare”.

“ Le nuove caratteristiche tecniche, tra cui l'innovativa interfaccia touchscreen, aggiungono una nuova dimensione di controllo ”

Marcus Gäfvert, Wexiödisk

Progettazione personalizzata

Per le grandi applicazioni istituzionali, compresi gli ospedali, la facilità d'uso e gli elevati standard igienici sono caratteristiche essenziali. Ma non esiste una soluzione unica e adatta a tutti. La configurabilità è un fattore chiave per garantire che ogni applicazione venga eseguita in modo fluido ed efficiente.

“Nelle scuole, negli ospedali, nei ristoranti e in tutti gli altri settori, le lavastoviglie a traino funzionano di continuo e devono essere in grado di gestire volumi elevati”, spiega Gäfvert. “Abbiamo macchine di cinque dimensioni diverse, quelle più lunghe possono avere tempi di lavaggio prolungati e capacità elevata, ma ogni installazione dipende dalle esigenze di volumi del cliente”.

“Quindi, offriamo un sistema modulare che può essere adattato alle esigenze del cliente”, aggiunge. “Si tratta di un progetto che viene personalizzato a seconda dei casi d'uso. Dimensioniamo la

“ Si tratta di un progetto molto personalizzato, sulla base della capacità, del tipo di stoviglie e della disposizione del locale ”

Marcus Gäfvert, Wexiödisk

macchina in base alla capacità e al tipo di stoviglie del cliente e analizziamo attentamente la disposizione della stanza per progettare la soluzione ottimale. Ogni soluzione è realizzata su misura a partire da moduli standardizzati”.

Parte del successo dei prodotti Wexiödisk è dovuto a quello che Gäfvert descrive come “l'approccio scandinavo” al design. Ciò che contraddistingue questo approccio non è solo la ricerca di prestazioni di alta qualità, ma anche la volontà di mettere l'utente finale al primo posto.

Semplicità, alta qualità e affidabilità sono le parole d'ordine, supportate da un approccio sostenibile alla progettazione che garantisce il minor costo possibile del ciclo di vita. La Regione Kronoberg sta certamente raccogliendo i frutti di un'ingegneria complessa, al servizio di macchine che sono diventate veri e propri punti di riferimento che non deluderanno gli utenti. ■

I prodotti Wexiödisk “mettono al primo posto l'utente finale”

BRAND FOCUS

Wexiödisk

1972
Sempre attenta all'artigianalità, Wexiödisk è stata fondata a Växjö, in Svezia, più di 50 anni fa, nel 1972

100%
L'etichetta di manutenzione Wexiödisk garantisce che ogni macchina offra sempre il 100% in termini di prestazioni e risparmi

ISO
L'azienda è certificata ISO 9001 e 14001 e si impegna a ridurre i consumi di acqua, elettricità e prodotti chimici

wexiodisk.com

03 Storie di successo

Donne imprenditrici: il successo nel mondo Bakery

Dare alle persone la possibilità di perseguire le proprie passioni in modo professionale è un'impresa nobile e gli strumenti di AI supportano efficacemente lo spirito imprenditoriale. Jim Banks analizza come l'innovativa tecnologia AI di Esmach stia supportando donne intraprendenti nella realizzazione di attività di panificazione in Italia



“ Il successo della micro-panetteria di Zancanaro non è casuale, è il frutto di duro lavoro e dedizione... e della costante formazione del team ”

A destra: Sara Bonamini e Flaminia Fratini di "Le Tulipane" a Roma

Il successo della micro-panetteria di Zancanaro non è casuale, è il frutto di duro lavoro e dedizione. Negli ultimi sette anni ha lavorato dall'alba al tramonto, cucinando, preparando impasti e rinfreschi e formando costantemente il suo team. Nel corso degli anni, la richiesta dei suoi prodotti è cresciuta costantemente, così come il team, che sa che il pane si vive con tutti i sensi, non solo con il gusto.

I prodotti classici hanno bisogno di nuove tecnologie

Le Polveri attinge a piene mani dalla tradizione panificatoria. Utilizza farine provenienti da piccoli mulini artigianali in tutta Italia per produrre diversi tipi di pane, pizze, pan brioche, granola, biscotti dolci e salati, nonché impasti lievitati per prodotti da forno della tradizione italiana, come il panettone e la colomba.

Mentre introduce nuove prospettive nel settore della panificazione, è fonte d'ispirazione per altre colleghe che si lanciano in avventure simili, aprendo panetterie uniche. Nel corso del tempo, Esmach ha seguito le tendenze del mercato adattando i suoi EsmachLab originali per incorporare i più recenti progressi tecnologici nelle sue attrezzature.

L'impresa si avvale di strumenti high-tech per sostenere la propria attività, come molte delle imprese di panificazione a conduzione femminile che Zancanaro ha ispirato: "Le Tulipane" di Sara Bonamini e Flaminia Fratini, "Forno Aurea" di Ilaria e Simona Paolino, "Tocio" di Giulia Busato e "Ciopa" di Sandra Tasca.

I loro laboratori sono stati progettati da Esmach,



ideatori di EsmachLab, per offrire un format unico concepito per ispirare, formare e supportare il sistema di lavoro dei panettieri che utilizzano la sua tecnologia.

Esmach produce macchine impastatrici da oltre 50 anni ed EsmachLab si affida all'innovativa tecnologia di intelligenza artificiale (AI) Esmach per riuscire a completare le attività della panetteria nelle normali ore di lavoro, con macchinari che ottimizzano ogni aspetto operativo. EsmachLab consente a un panettiere di lavorare in uno spazio molto ridotto con cinque attrezzature che supportano la preparazione e la cottura.

LAI è il pannello di controllo con software interattivo che si collega a tutte le apparecchiature Esmach: generatori di lievito madre GL AI, impastatrici SPI AI, mescolatori planetari SATURNE AI, spezzatrici CPC e la linea fredda per la gestione della lievitazione rappresentata da CLIMOTHER® AI. I forni sono forniti da Bongard, di cui Esmach è distributore esclusivo per l'Italia.

Utilizzando un software unico, il panettiere può comunicare con l'apparecchiatura abilitata all'AI tramite il cloud Esmach. È possibile creare e caricare le ricette direttamente nei dispositivi. Il panettiere prende il controllo e l'apparecchiatura si fa carico della fatica. Oggi, tradizione ed eredità gastronomica vanno di pari passo con l'innovazione high-tech. ■

BRAND FOCUS

ESMACH

50+

Da oltre 50 anni Esmach è al servizio del settore della panificazione con le migliori impastatrici, formatrici, spezzatrici, celle di lievitazione e fermalievita, forni per panifici, pasticcerie e pizzerie

Anni '80

Negli anni '80 l'azienda cambia marchio e nome: Esperia Macchine diventa Esmach per promuovere il suo ulteriore sviluppo nel mercato internazionale, con la vendita di linee industriali per la panificazione

Anni '90

All'inizio degli anni '90, Bongard individua in Esmach un partner in grado di rafforzare la presenza dei suoi forni sul mercato italiano, creando un legame tra le due aziende con un accordo di distribuzione incrociata

esmach.com



Le Polveri, lanciato da Aurora Zancanaro (sopra) nel 2017, è un laboratorio di 50 mq a Milano

Giulia Busato (a sinistra) ha lanciato il suo laboratorio "Tocio" a Venezia

Pur essendosi specializzata in chimica, prima all'università e poi come ricercatrice, Aurora Zancanaro aveva anche un altro sogno. La panificazione è stata il suo primo amore e ha sempre desiderato aprire una panetteria tutta sua. Nel 2017, quando ha finalmente realizzato quel sogno, dopo aver lavorato in laboratori, panetterie e mulini di tutta Italia, è diventata la prima donna in Italia ad aprire un panificio tutto suo.

L'approdo a Milano è stato un grande passo verso la realizzazione del suo sogno. Quando ha aperto le porte de Le Polveri, un laboratorio di 50 mq vicino alla Basilica di Sant'Ambrogio a Milano, aveva solo un'impastatrice, un forno, una cella di lievitazione, un banco di vendita e un'invitante selezione di pane, focacce, dolci e biscotti tra cui scegliere. Ben presto, la caratteristica più evidente dell'attività divenne la coda di clienti che arrivava fino alla strada.

03 Storie di successo

The DREAM machine

La pluripremiata macchina per frozen cocktail DREAM di V AIR, parte del Gruppo Carpigiani, è uno dei punti di forza del nuovo e coinvolgente “quartiere di intrattenimento” DieCast di Manchester, nel Regno Unito



Grazie alla tecnologia di ventilazione verticale integrata, le macchine DREAM possono essere affiancate in bellavista al DieCast



Situato a Manchester, Regno Unito, in un'enorme fabbrica del XIX secolo riconvertita, l'imponente “quartiere creativo” di DieCast offre ai visitatori una vasta gamma di opzioni gastronomiche, di bevande e intrattenimento. Tra i punti salienti, la Brooklyn Beer Hall con musica dal vivo e un bus della birra, nonché The House of Daiquiri nel Leno Ex Machina, un bar centrale dedicato al rum e ai cocktail a base di rum, dove l'allestimento plug-and-play delle macchine DREAM rappresenta il pezzo forte.

“Le macchine di V AIR fanno ormai parte dell'offerta di base e hanno contribuito a costruire la visione di ciò che vogliamo fare nel locale in termini di prodotti di qualità, fornendo un tocco innovativo ed esperienze interessanti”, spiega Clem Gouy, brand manager di DieCast (nella foto a destra).

“DieCast è stato progettato per essere uno spazio immersivo, quindi lo comunichiamo come un'esperienza completa di tutto, dagli artisti di strada agli sputafuoco, dai mercatini delle pulci agli eventi aziendali. Offriamo fantastiche grigliate, ottime pizze, hamburger di prima qualità e, naturalmente, la House of Daiquiri”, dice.

Il bar dispone di 14 macchine DREAM, che mescolano di continuo 12 gusti diversi di Daiquiri ghiacciato, consentendo ben 49 combinazioni di bevande. Le opzioni includono mango e frutto della passione, oltre alla preferita dal pubblico, la Pandan Colada alla banana speziata. “Inoltre, i gusti vengono cambiati continuamente, il che ci dà la possibilità di provare combinazioni diverse”, dice Gouy.

Grazie alla tecnologia di ventilazione verticale integrata, le macchine possono essere posizionate fianco a fianco sul bancone, dove i clienti possono godere degli elementi visivi del mixer e dell'illuminazione a LED multicolore. “I clienti sono molto curiosi della DREAM perché non solo serve cocktail gustosi, ma ha anche un aspetto davvero cool con il suo elegante design futuristico e cromato”, riferisce Gouy. “È un'apparecchiatura molto orientata al prodotto e tutti la apprezzano perché aggiunge al locale un altro elemento davvero divertente e coinvolgente. Tutto è nato in modo molto naturale. Le macchine si adattano molto bene all'aspetto del locale, per il loro look piuttosto industriale”.

Pratiche, economiche e sostenibili

Ma non si tratta solo di gusto ed estetica. Anche dal punto di vista operativo, le macchine DREAM si dimostrano pratiche, economiche e sostenibili.

Caratterizzate da una capacità elevata e dal design intuitivo, una DREAM può servire fino a 125 x 200 ml di frozen cocktail entro 20 minuti dall'avvio

e offre un'erogazione continua con un semplice rifornimento della vasca.

“Queste macchine riducono drasticamente i tempi di preparazione e la manodopera, perché sono facili da usare, monitorare e controllare. Inoltre, gli sprechi di bevande sono notevolmente ridotti”, afferma Gouy.

Gouy è il brand manager di DieCast e dei suoi siti gemelli, Ramona e The Firehouse. Poiché supervisiona 14 bar in queste tre sedi, è essenziale che le attrezzature siano affidabili. Inoltre, i mix di Daiquiri sono prodotti internamente, così da mantenere sempre un alto standard.

“All'inizio della settimana, il team del bar prepara i cocktail e li suddivide per gusto; noi riempiamo le macchine fino a tre volte a notte. Dalla nostra apertura, nel maggio 2023, ne abbiamo venduti circa 200.000. Cerchiamo di minimizzare il periodo di conservazione, perché si tratta di un prodotto fresco. Essendo a base di sciroppo, i mix durano due o tre giorni circa, ma per fortuna i volumi richiesti sono molti alti, quindi al momento non è un problema per noi”, racconta Gouy.

Erogazione semplice

Anche i team dei bar hanno fornito un feedback positivo. Apprezzano la facilità con cui vengono erogati i frozen cocktail, eliminando il fastidio di mescolare e agitare continuamente a mano.

“Le macchine ci permettono di lavorare su una scala molto più ampia, perché serviamo migliaia di clienti ogni settimana”, spiega entusiasta Gouy. “Per i volumi che produciamo, le macchine DREAM si sono rivelate incredibilmente affidabili e facili nella manutenzione”.

In caso di problemi o domande, Carpigiani UK è subito disponibile ad aiutarli in modo rapido ed efficiente. “Sono stati molto veloci nelle risposte, il che è sempre apprezzato. Se dovessimo aver bisogno di pezzi di ricambio, avremmo un tecnico in loco entro 24 ore. Carpigiani è stato molto utile anche nel follow-up dei casi”, continua Gouy.

Dal front-end al back-end, le macchine DREAM sono in grado di soddisfare tutti gli aspetti: facilità d'uso, coerenza, velocità e gusto. “La DREAM è stata uno degli aspetti fondamentali per il successo di DieCast, anche nell'ampliare la sua offerta”, afferma Guoy.

“Al momento stiamo utilizzando solo una piccola parte del sito, quindi ci sono molte altre novità interessanti in arrivo. Stiamo creando un nuovo punto di riferimento per la comunità e vogliamo aprire lo spazio a una serie di attività indipendenti come fioristi, costumisti, aziende tecnologiche e persino una scuola di danza”. ■



“Per i volumi che produciamo, le macchine DREAM si sono rivelate incredibilmente affidabili e facili nella manutenzione”

Clem Gouy, DieCast

BRAND FOCUS



125

La DREAM può servire fino a 125 x 200 ml di frozen cocktail entro 20 minuti dall'avvio e offre un'erogazione continua con un semplice rifornimento della tramoggia

40 cm

Grazie alle sue dimensioni compatte, soli 40 cm di larghezza, la DREAM è perfetta per qualsiasi attività che voglia aumentare i profitti con frozen cocktail o granite

2021

La DREAM ha ottenuto diversi riconoscimenti, tra cui il Good Design Award 2021 assegnato dall'Athenaeum Museum of Architecture and Design di Chicago

v-air.es

03 Storie di successo

Una nuova soluzione di lavaggio a servizio dei Vigili del Fuoco italiani

Clean Spark, una nuova soluzione di DIHR, sta aiutando il corpo dei Vigili del Fuoco a mantenere in buono stato le loro attrezzature essenziali. Jim Banks scopre come questa tecnologia sia adatta a un'applicazione in cui sono in gioco delle vite umane



In alto: Marco Brugnolaro di DIHR (a destra) saluta un membro del Comando dei Vigili del Fuoco



Ogni giorno i vigili del fuoco rischiano la vita per salvare quella degli altri, proteggere le proprietà e prevenire tragedie. Per svolgere il loro lavoro si affidano al coraggio, a un addestramento intensivo e ad attrezzature sofisticate. Le condizioni dei loro dispositivi di protezione individuale (DPI), quindi, sono di fondamentale importanza.

I DPI devono essere puliti accuratamente e costantemente dopo l'uso, non solo per garantire che mantengano la loro efficienza operativa, ma anche per proteggere la salute dei pompieri stessi. Ciò è diventato cruciale durante la pandemia, quando l'eliminazione di batteri e virus era prioritaria. Altrettanto importante è rimuovere le sostanze chimiche, i fluidi corporei, il fumo e molti altri potenziali contaminanti con cui possono entrare in contatto nello svolgimento del loro lavoro.

Pertanto, la qualità del processo di pulizia è essenziale, ma potrebbe non ricevere la giusta enfasi rispetto ad altri aspetti come la formazione o la manutenzione dei veicoli. In Italia, tuttavia, molti corpi regionali dei Vigili del Fuoco hanno capito che il trattamento delle attrezzature deve essere effettuato in modo rapido, efficiente e con standard molto elevati. Per questo motivo, si sono rivolti a DIHR, esperti di lavaggio.

Affidabilità e prestazioni elevate

Per sviluppare la nuova tecnologia Clean Spark, DIHR ha messo a frutto tutte le conoscenze acquisite nel mercato della ristorazione commerciale, dove le sue macchine sono conosciute per affidabilità e prestazioni elevate. Appositamente studiata per soddisfare le esigenze quotidiane di una caserma, la soluzione è progettata specificamente per trattare e igienizzare l'intero kit utilizzato dai Vigili del Fuoco. La macchina prevede temperature di lavaggio e risciacquo specifiche. Entrambi i processi sono eseguiti in una camera chiusa con bracci laterali rotanti e fissi che assicurano la perfetta distribuzione dell'acqua.

“Tutto è partito da un mio viaggio in Polonia due anni fa”, racconta Marco Brugnolaro, area sales manager di DIHR. “Ero alla ricerca di un nuovo partner in un paese completamente diverso, quando mi sono imbattuto in un'azienda che voleva proporre attrezzature ai Vigili del Fuoco. Abbiamo iniziato a progettare una soluzione, raccogliendo le specifiche tecniche dal mercato utili allo sviluppo del prodotto e, infine, il lancio in questa nicchia di mercato”.

“Se si pensa al nostro core business, ovvero le lavastoviglie, questo segmento non viene preso in considerazione. Tutti però hanno qualcosa da

lavare, che si tratti di vestiti, piatti o altro, quindi abbiamo deciso di aprire un progetto dedicato per questa nuova tecnologia”, aggiunge.

“Abbiamo eseguito più di un anno di test in laboratorio e sul campo per modificare le temperature e adattare i manuali di istruzioni per la sicurezza e la convalida”.

Una fucina di innovazione

Brugnolaro e il suo team hanno scoperto di non poter utilizzare l'attrezzatura standard impiegata per il lavaggio degli oggetti.

“Abbiamo dovuto progettare nuovi supporti e nuovi cesti”, spiega. “Non è stato necessario cambiarla completamente, ma circa il 40% della soluzione è stata realizzata su misura per soddisfare le esigenze dei Vigili del Fuoco. La prima macchina è stata installata a Venezia ed è lì che l'abbiamo testata sul campo”.

Sviluppata in diretta collaborazione con alcuni Comandi dei Vigili del Fuoco, tra cui quello di Venezia, Clean Spark non solo semplifica il trattamento degli autorespiratori, ma anche del resto del kit: schienali, bombole, valvole, maschere, elmetti, e persino guanti e stivali. Inoltre, il ciclo è automatico e garantisce un processo di decontaminazione rapido.

La macchina, in doppia parete, è dotata di un display touch elettronico, con funzioni di risparmio energetico. La pompa di risciacquo e la pompa verticale autopulente garantiscono risultati eccellenti. Inoltre, una vasca profonda completamente stampata, dei bracci di lavaggio e risciacquo indipendenti in acciaio inox, un filtro vasca sdoppiato unitamente alla tecnologia Thermostop e ad un ciclo di autopulizia, danno sicurezza totale.

“Ora vendiamo ai Comandi di tre regioni italiane e contiamo di diffonderci ulteriormente sul mercato”, afferma Brugnolaro. “Volevamo essere sicuri che la macchina funzionasse bene in diverse condizioni, quindi il processo di sviluppo è durato un po' più del normale”.

“È robusta, solida e facile da usare”, sottolinea. “Basta premere un pulsante e il ciclo si avvia. Può anche essere gestita da remoto da un telefono o PC. È molto chiaro dove inserire tutti i dispositivi: è semplice da caricare e utilizzare. E ha un ciclo di autopulizia dedicato”, spiega.

Per i Vigili del Fuoco, sempre in prima linea, la pulizia delle attrezzature non potrebbe essere più semplice, sicura ed efficiente. ■



Clean Spark consente ai Vigili del Fuoco di inserire un kit completo nella macchina per garantire che l'attrezzatura sia igienizzata in modo sicuro, efficiente e completo

BRAND FOCUS

DIHR
we mean clean

35+ anni

di esperienza nel settore alberghiero e della ristorazione in tutto il mondo

20,000

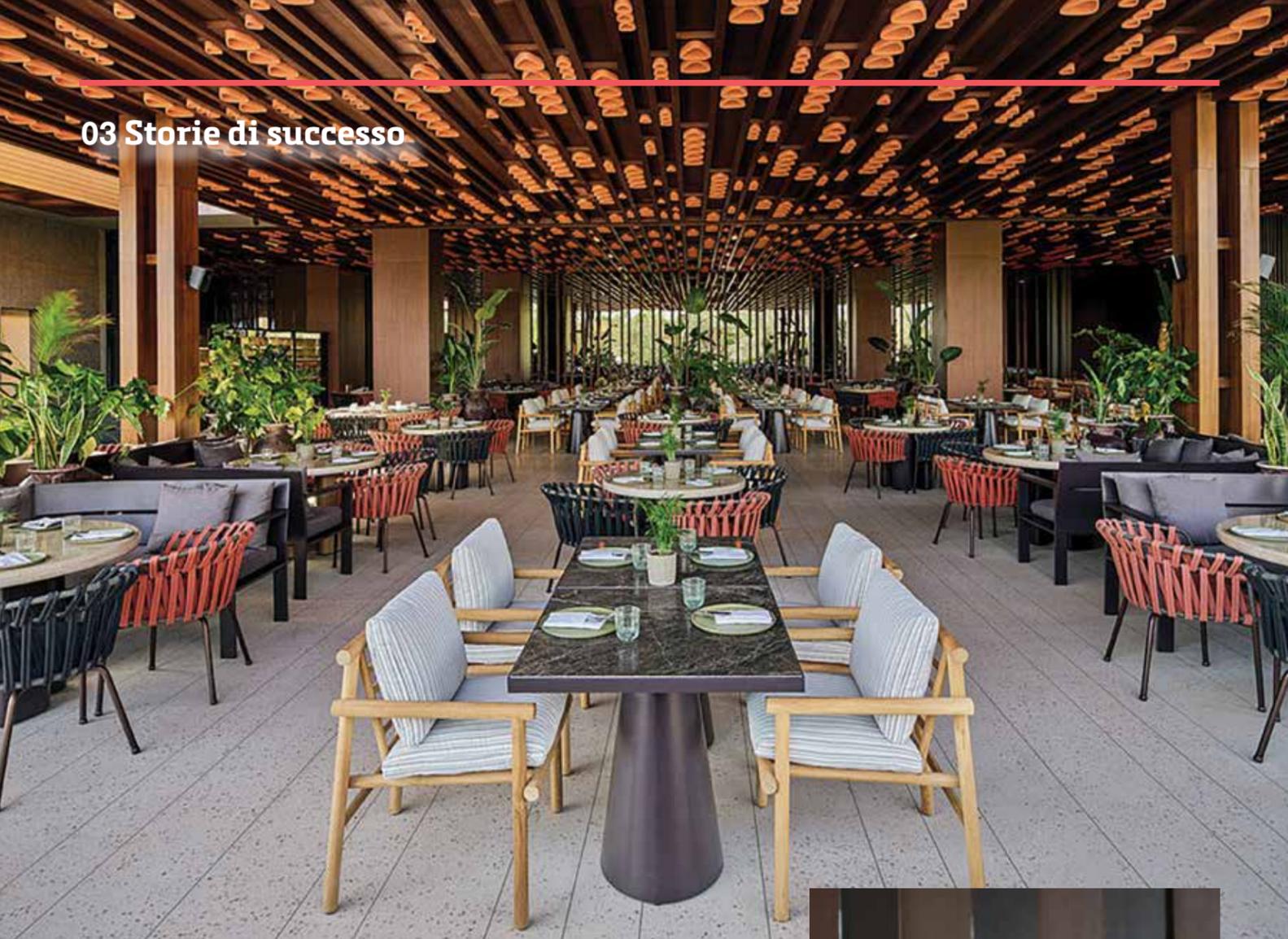
unità prodotte annualmente su 20 gamme di prodotti

120

DIHR distribuisce ogni anno in 120 paesi del mondo

dihr.com

03 Storie di successo



Delizie Turche

Il Maxx Royal Bodrum, immerso nella natura circostante, si distingue per l'ampia offerta di attività di intrattenimento e di scelta gastronomica. Il corporate chef del gruppo **Naoki Katori** e il consulente **Hakan Küçük** spiegano perché un approccio coordinato è stato fondamentale per progettare il variegato ecosistema F&B della struttura



La costa turche della penisola di Bodrum ospita numerosi resort di lusso, ma il Maxx Royal Bodrum, uno dei più recenti, non può certo confondersi con tutti gli altri. Sebbene il gruppo, che gestisce altre due rinomate location in Turchia, avesse inizialmente previsto di sviluppare un resort all-inclusive, il Maxx Royal Bodrum si è evoluto in qualcosa di molto diverso.

Situato su un'area di 11,4 ettari di costa, il resort, progettato dal famoso architetto turco Mahmut Anlar, dispone di una serie di suite e ville private che vanno dai 50 ai 500 mq, costruite sul fianco della collina. Pur integrandosi con l'ambiente circostante, si distingue per la sua ecosostenibilità, rispettando degli standard LEED Gold per la costruzione, e offre un'ampia scelta di attività per l'intrattenimento e la ristorazione.

11 nove ristoranti del resort ne includono quattro sviluppati in collaborazione con operatori di fama mondiale: Oro dello chef italiano stellato Alfredo Russo, Spago di Wolfgang Puck, Caviar Kaspia e The Maine, il terzo locale del ristorante di Montreal Joey Ghazal. Inoltre, il Maxx Royal gestisce diversi ristoranti, tra cui Twenty4, che serve cucina internazionale 24 ore su 24, il ristorante fusion latino Casa Sol, il ristorante di pesce in stile turco Le Pont e il locale di sushi Maguro. Il resort dispone anche di aree snack, tra le quali una gelateria e una cioccolateria, e di bar e lounge di alto livello.



“Abbiamo continuato a cambiare il concept del ristorante fino a due mesi prima dell'apertura”

**Naoki Katori,
Maxx Royal Resorts**

Un brief in costante evoluzione

Come collaboratore storico di Maxx Royal, Hakan Küçük di Makpa, società di consulenza per la progettazione di cucine chiavi in mano con sede a Istanbul, è stato contattato dal gruppo nel 2021 per progettare le cucine. Inizialmente, Maxx Royal aveva immaginato un resort all-inclusive, ma il progetto ha poi virato verso un B&B di lusso, collaborando con operatori della ristorazione di tutto il mondo.

Il corporate chef di Maxx Royal Resorts, Naoki Katori, che lavora con il gruppo da sei anni, ricorda che né lui né Küçük riuscivano a stare fermi durante il progetto. “Abbiamo continuato a cambiare il concept del ristorante fino a due mesi prima dell'apertura”, racconta. “Nel corso del progetto ci siamo costantemente confrontati per migliorare le cucine, proponendo nuove soluzioni di design per organizzarle al meglio”.

Poi, proprio quando tutto si stava finalmente concretizzando, sulla scrivania di Küçük è arrivata un'altra commessa importante. “Mapka è stata incaricata di fornire tutte le attrezzature per le aree F&B, dalle cucine professionali classiche alle cucine a vista e ai bar, il tutto nell'arco di cinque mesi”, spiega. Küçük e Katori hanno dovuto unire i loro sforzi. ▶

In alto: Naoki Katori
A sinistra: Hakan Küçük



Con un'ampia varietà di concept da supportare, era necessaria una quantità significativa di attrezzature per soddisfare esigenze differenti. Era fondamentale avere un punto di contatto centrale per supervisionare la realizzazione dell'intero ecosistema F&B. "Anche se dovevamo allestire cucine per gruppi di ristoranti esterni, tutti dovevano seguire le nostre indicazioni", dice Katori, che ha assunto il ruolo di coordinatore.

"Diversamente sarebbe stato difficile e complicato. Ci siamo assicurati che tutte le cucine fossero multifunzionali e adattabili a un eventuale cambio di concept. È stato il nostro obiettivo principale fin dall'inizio, centrale nei colloqui con gli chef: tutte le cucine dovevano essere completamente funzionali e adattabili a più scopi".

Allo stesso modo, Küçükler ha adottato un approccio coordinato per la fornitura delle attrezzature da cucina destinate alle numerose aree F&B del resort. Le attrezzature principali sono state fornite da alcune grandi aziende: Ambach ha realizzato i blocchi di cottura, Bongard molti dei sistemi di panificazione, Carpigiani le macchine per il gelato e Polaris si è occupata della refrigerazione.

"Questo approccio è stato vantaggioso per tutti", spiega Küçükler. "In un progetto di tale portata, l'uniformità dei prodotti di refrigerazione, ad esempio, consente agli operatori di adattarsi

facilmente alla tecnologia, poiché le attrezzature sono simili in tutta la struttura. Inoltre, l'uniformità dei prodotti ci ha permesso di fornire un servizio decisamente migliore in termini di ricambi e assistenza post-vendita".

Polaris ha fornito oltre 400 prodotti, tra cui abbattitori roll-in, armadi di stoccaggio e banconi. "La mia priorità nella scelta delle attrezzature è sempre il rapporto qualità-prezzo. Polaris è uno dei migliori produttori in Europa quando si tratta di trovare questo equilibrio", afferma Küçükler.

Un progetto prioritario

Per Küçükler, l'elemento più difficile del progetto, il più grande realizzato con Maxx Royal, è stato rispettare le tempistiche del cliente. "Di solito, ci vuole circa un anno per reperire e installare le apparecchiature per un progetto simile, ma noi siamo riusciti a farlo in cinque mesi", spiega. Qui è entrato in gioco il suo rapporto di lunga data con produttori di attrezzature come Polaris.

"Abbiamo dovuto comunicare apertamente con tutti i nostri principali fornitori, spiegando loro l'importanza del progetto e chiedendo di accelerare i tempi di consegna. Fortunatamente, grazie alla fiducia reciproca instaurata con queste aziende, sono state tutte molto disponibili dandoci la priorità", spiega.

“Normalmente ci vorrebbe circa un anno per reperire e installare le attrezzature per un progetto simile, ma noi ci siamo riusciti in cinque mesi”

**Hakan Küçükler,
Makpa**

Maxx Royal Bodrum,
aperto a maggio 2024



Ma il coordinamento con i fornitori stessi era solo una tessera di un puzzle molto più complesso. "Dopo oltre 35 anni nel settore, nulla mi sorprende più, ma questo progetto mi ha ricordato ancora una volta l'importanza della collaborazione, di un coordinamento e di una comunicazione adeguati: dai cablaggi elettrici alle canalizzazioni alle piastrelle, dall'idraulica all'illuminazione, fino all'architettura e al design degli interni. Fare bene il proprio lavoro è essenziale per tutte le persone coinvolte e senza questa comunicazione è impossibile avere successo".

Il Maxx Royal Bodrum è stato inaugurato a maggio 2024 e, da quel momento, Katori si impegna a garantire che gli sforzi del team di pre-apertura nella progettazione e installazione dell'offerta F&B del resort non siano stati vani e che le attrezzature soddisfino le specifiche. "Finora tutto funziona bene", sorride.

Tuttavia, il suo pensiero è già rivolto al futuro. "Negli ultimi sei anni abbiamo sviluppato cucine nelle nostre proprietà e ne abbiamo già migliorate circa 15", spiega. "Nella nostra azienda è prioritario non lasciare che le cose diventino obsolete: continuiamo a rinnovare e a impegnarci in tutto ciò che facciamo. Abbiamo sempre dei piani di miglioramento". E basta guardarsi intorno per crederci. ■



BRAND FOCUS

POLARIS®
BEHIND THE FRESHNESS

30+

Da oltre 30 anni le tecnologie di refrigerazione di Polaris supportano quotidianamente i professionisti della ristorazione di tutto il mondo

polarisprofessional.com

1989

Anno di fondazione di Polaris a Sedico, circa 80 km a nord di Venezia

2004

21 anni fa Polaris, con la sua ampia offerta di attrezzature per diversi settori, è entrata a far parte di Ali Group

Le panetterie Rewe: come risparmiare tempo e aumentare le vendite con Convothem

Nel competitivo settore alimentare al dettaglio, Rewe, nota catena di supermercati tedeschi, sfrutta la tecnologia ConvoSense di Convothem per migliorare la qualità della panificazione, ridurre gli sprechi e incrementare le vendite in centinaia di punti vendita, afferma Rhea Wessel



Thomas Weidhaas, head of sales coordination e senior category buyer per la gastronomia di Rewe



Le panetterie devono affrontare vari problemi che ostacolano l'efficienza e l'uniformità dell'offerta: l'elevato turnover del personale, la necessità di una formazione approfondita e un manuale dei processi di panificazione. Nelle panetterie di Rewe, spesso ciò portava a una differenza nella qualità dei prodotti e a un aumento degli sprechi.

“Ci siamo accorti che i nostri processi erano inadeguati. Il personale non sempre riusciva a rispettare le linee guida, ottenendo una qualità non conforme e sprechi elevati”, afferma Thomas Weidhaas, head of sales coordination e senior category buyer per la gastronomia di Rewe.

Tecnologia ConvoSense

Alla ricerca di nuovi modi per migliorare i processi, Rewe ha iniziato a collaborare con Convothem, un marchio Welbilt® e parte di Ali Group.

ConvoSense utilizza il riconoscimento ottico dei prodotti e l'IA per automatizzare e ottimizzare i processi di cottura. Questa tecnologia identifica il tipo di prodotto caricato su ogni singolo ripiano e il numero di ripiani riempiti, così da selezionare di conseguenza il programma di cottura, garantendo risultati costanti con un intervento umano minimo.

La funzionalità aggiuntiva di gestione del cloud consente, inoltre, il monitoraggio e le regolazioni in tempo reale.

“ConvoSense semplifica notevolmente il processo di cottura. I dipendenti devono solo caricare il forno e il sistema si occupa di tutto il resto, garantendo ogni volta una cottura ottimale”, afferma Hannes Wild, manager intellectual property, standards & core projects di Convothem.

Implementare il futuro della panificazione

L'implementazione di ConvoSense per Rewe è stata importante e ha visto l'installazione di oltre 1.600 unità maxx pro BAKE nei punti vendita. Il percorso, tuttavia, non è stato privo di sfide. Il coordinamento tra team tecnici, store management e personale addetto alla formazione sulla nuova tecnologia ha richiesto una pianificazione e un'esecuzione meticolose.

Nonostante questi ostacoli, i risultati sono stati impressionanti. “Ripensandoci adesso, il successo del progetto è innegabile: oltre 1.600 dispositivi in ▶



In alto: la tecnologia ConvoSense ha semplificato molto il processo di cottura per Rewe

funzione”, afferma Weidhaas.

I processi di cottura automatizzati hanno migliorato sensibilmente la qualità dei prodotti, con un conseguente aumento delle vendite.

“Grazie a ConvoSense, le vendite dei prodotti da forno sono aumentate vertiginosamente”, afferma Weidhaas. “I clienti hanno notato il miglioramento della qualità e i nostri dipendenti apprezzano la semplicità e l'affidabilità dei nuovi forni”.

I dipendenti dei supermercati Rewe hanno espresso entusiasmo per il nuovo sistema. Un dipendente ha dichiarato: “Ora il mio lavoro è più facile. Non devo più scegliere i programmi o preoccuparmi degli errori. Il forno mi dà suggerimenti e i risultati sono garantiti”.

Inoltre, l'aspetto gestionale del cloud fornisce dati in tempo reale e accesso da remoto, consentendo regolazioni e assistenza più rapide e riducendo al minimo i tempi di inattività, per garantire una qualità costante del prodotto.

La tecnologia ha portato anche a un'efficienza operativa. Con una minore necessità di formazione, Rewe ha potuto ridurre i costi e distribuire le attività tra il personale in modo più flessibile. La riduzione degli scarti alimentari dovuta alla precisione della cottura ha permesso un risparmio economico e benefici per l'ambiente, ha dichiarato Weidhaas.

La tecnologia alla base del successo

Oltre al sistema ConvoSense di riconoscimento ottico degli alimenti basato sull'IA, ci sono anche altre caratteristiche chiave dei forni Convotherm maxx pro BAKE che svolgono un ruolo importante nel raggiungimento di questi risultati:

- BakePro: funzione di cottura in più fasi, garantisce una lievitazione ideale, ottima elasticità e lucentezza dei prodotti da forno.
- Natural Smart Climate™: sistema chiuso che mantiene le condizioni di cottura perfette, assicurando che i prodotti rimangano freschi più a lungo e non si seccino prematuramente.
- ConvoClean: sistema di pulizia completamente automatico con detergenti ecologici, semplifica la manutenzione e garantisce l'igiene senza interventi manuali.

Weidhaas ha evidenziato i vantaggi di queste caratteristiche. “Il risparmio energetico, la riduzione degli errori e la comodità della pulizia

“ Il successo del progetto è innegabile: oltre 1.600 dispositivi in funzione. I clienti hanno apprezzato il miglioramento della qualità ”

Thomas Weidhaas, Rewe

automatizzata hanno cambiato le carte in tavola per Rewe. I forni sono altamente efficienti e garantiscono una qualità costante, riducendo al minimo i costi operativi”.

Espansione e piani futuri

In prospettiva, Rewe prevede di implementare la tecnologia Convotherm nei banchi per alimenti caldi e nelle aree che richiedono preparazioni uniformi e di alta qualità. Inoltre, i progressi nella gestione del cloud e nell'integrazione dei dati miglioreranno ulteriormente l'efficienza operativa e il controllo dei processi.

“Stiamo esplorando nuove applicazioni per questa tecnologia, con l'obiettivo di portare lo stesso livello di efficienza e qualità in altri reparti. Il potenziale di innovazione è immenso e siamo entusiasti delle possibilità”, afferma Weidhaas.

La partnership tra Rewe e Convotherm ha fissato un nuovo standard nelle operazioni di panificazione al dettaglio. Grazie all'adozione di tecnologie all'avanguardia, Rewe non solo ha migliorato la qualità e l'efficienza dei propri reparti di panificazione, ma ha anche ottenuto significativi risparmi sui costi e benefici ambientali.

“Con la continua evoluzione del panorama della vendita al dettaglio, queste innovazioni sono cruciali per mantenere la competitività e soddisfare le aspettative dei clienti”, afferma Weidhaas. ■

Panoramica di Rewe

- Fondata nel 1927 come cooperativa
- Sede centrale a Colonia, Germania
- Secondo rivenditore tedesco di alimentari al dettaglio, con oltre 3.300 punti vendita
- Presenza in 21 paesi europei, con un organico di circa 384.000 persone
- Fatturato di 77,2 miliardi di euro nel 2022

Impatto di ConvoSense per Rewe:

- 97% di attività di cottura senza errori
- Incremento percentuale a due cifre nelle vendite di prodotti da forno
- Maggiore soddisfazione di dipendenti e clienti
- Monitoraggio e gestione in tempo reale tramite integrazione nel cloud

BRAND FOCUS

CONVOTHERM®

1976

Convotherm progetta tecnologie all'avanguardia per forni combinati fin dal 1976, anno della sua fondazione

69

Con 69 modelli diversi e numerose varianti, c'è un forno combinato adatto ad ogni esigenza

2020

Lancio di ConvoSense, il primo forno combinato al mondo con cottura interamente automatica basata sull'IA

convotherm.com

03 Storie di successo



Una nuova vita per una cucina storica



L'installazione di moderne attrezzature per la ristorazione in un edificio storico ha rappresentato per Ambach e il consulente **Mark Jeffreys** una vera sfida. Tuttavia, all'University College di Oxford, in Inghilterra, il risultato ottenuto ha entusiasmato tutti

Anche chi non ha visto i film di Harry Potter può immaginare le sale da pranzo della famosa scuola di magia di Hogwarts. La mensa dell'University College di Oxford è esattamente

così: una grande sala con soffitti a volta, travi in legno, tavoli e lunghe panche dove gli studenti si riuniscono per mangiare in compagnia.

Quando è stato necessario sostituire le attrezzature della cucina, il consulente Mark Jeffreys, director di Berkeley Projects, si è occupato della progettazione in collaborazione con Toby Magness, sales director di Ambach UK.

“Questo edificio è fantastico”, racconta Jeffreys, “È un luogo davvero emozionante. Gli studenti attraversano una sala di servizio, riempiono di cibo i vassoi e si siedono sulle lunghe panche. È un luogo di ristoro molto conviviale, con un'atmosfera fantastica”.

L'Università di Oxford è conosciuta come uno dei più prestigiosi istituti di istruzione superiore del mondo, composta da oltre 30 facoltà. Gli edifici storici nel centro città hanno ospitato romanzieri, autori, poeti, leader mondiali e attualmente circa 27.000 studenti provenienti da tutto il mondo.

Fondata nel 1249 da William of Durham, si dice che l'University College sia la più antica tra tutte quelle che compongono l'Università di Oxford. ►

L'University College di Oxford è uno dei più prestigiosi istituti di istruzione superiore del mondo



“ La soluzione doveva essere potente, flessibile, affidabile e duratura, garantendo i massimi standard igienici ”

Toby Magness,
Ambach

Il team di cucina dell'università e Berkeley Projects hanno guidato la progettazione, collaborando con Ambach per creare una proposta che sfruttasse al massimo la loro vasta gamma di prodotti. Il progetto prevede un'isola di cottura con piano unico che integra diverse attrezzature delle gamme System 700, 850 e 900, ed in aggiunta incorpora alla perfezione anche attrezzature di altri produttori.

Massimizzare la produzione

Il progetto prevedeva il passaggio ad attrezzature più moderne e il potenziamento della capacità produttiva, pur mantenendo gli stessi spazi, per poter accogliere il crescente numero di studenti. “La soluzione doveva essere potente, flessibile, affidabile, duratura e dalla facile pulizia, garantendo i massimi standard igienici”, spiega Magness.

Punti salienti del progetto:

- Piano unico da 5 m x 2 m progettato per essere diviso in cinque diverse sezioni, ciascuna con un preciso sistema di giunzione, per consentire l'accesso al locale della cucina, il posizionamento su zoccolo e di essere saldato/lucidato sul posto.
- Induzioni potenziate a doppia bobina, griglia elettrica, plancha e bagnomaria sono disposte ottimizzando gli spazi per le preparazioni (come richiesto dagli chef), incorporando piani di lavoro, griglie portapentole, prese di corrente, cassetti, corrimano e vani per vassoi GN, pentole e padelle.
- Sono stati progettati pannelli speciali per consentire una perfetta e igienica integrazione delle apparecchiature fornite da terzi.

Inserire le moderne soluzioni di ristorazione in un edificio del XVII secolo non è stata un'impresa semplice. L'accesso al sito è stato difficoltoso; dai limiti di ingombro dei mezzi utilizzati, alle complesse valutazioni sulla movimentazione delle attrezzature in cantiere e sul loro montaggio.

Ogni aspetto del progetto è stato considerato accuratamente. “Era importante misurare le porte, le curve e i corridoi delle vie di accesso alla cucina. Siamo stati quindi in grado di suddividere accuratamente le varie parti in sezioni gestibili per accedere agevolmente al locale”, spiega Magness. “Una caratteristica di questi blocchi cottura è che non si curvano molto bene tra gli angoli”.

Per adattarsi alle nuove strutture, il blocco da 5 m x 2 m è stato diviso in cinque sezioni, che ►



“ Abbiamo apprezzato la collaborazione con Ambach e Berkeley Projects. Ci hanno guidato verso un progetto e un’installazione di successo ”

**Huw Davies,
University College, Oxford**



Berkeley ha provveduto a far saldare e lucidare da un appaltatore specializzato una volta montate e collegate.

“È stata dura, il proprio valore è dato anche dalla qualità dei tuoi fornitori. E devo ammettere che i saldatori hanno fatto un lavoro eccellente”, dice Jeffreys. “Ho pensato che il risultato finale fosse fantastico”.

A ciò si aggiungeva il fatto che tutti i lavori dovevano essere eseguiti durante le vacanze di Natale, prima del rientro degli studenti a gennaio 2024. Secondo Jeffreys, la collaborazione tra i diversi team è stata fondamentale.

“L’incarico in rappresentanza dell’università, Huw Davies, buildings and maintenance director, ha trasformato il lavoro in una gioia assoluta”, racconta Jeffreys.

“Ci ha semplificato la vita. È stato molto collaborativo e pragmatico nel trovare soluzioni ai problemi che si presentavano”.

Da parte dell’University College di Oxford, Davies fa eco ai sentimenti di Jeffreys. “Il College ha apprezzato la collaborazione con Ambach e Berkeley Projects. Entrambi ci hanno guidato verso un progetto e un’installazione di successo. Ambach e Berkeley Projects sono riusciti utilizzando le proprie soluzioni ad ottenere il formato e la disposizione desiderati dagli chef, oltre a fornire consigli di funzionalità sugli elementi personalizzati”.

L’allineamento sulle tempistiche è stato fondamentale e perfetto in questo progetto. Il team di Berkeley Projects ha provveduto allo smantellamento della cucina esistente per preparare l’installazione delle nuove attrezzature.

“Huw e il suo team sono arrivati prima di noi, all’inizio di dicembre, dopo lo smontaggio dell’attrezzatura. È riuscito a coordinare i muratori e a lasciare la cucina in perfetto stato, pronta ad accogliere il nuovo blocco cottura all’inizio di gennaio, subito dopo Natale, il che ci ha permesso di partire in quarta e di terminare i lavori in tempo”, racconta Jeffreys. “Fa davvero una grande differenza quando si ha un cliente così comprensivo e collaborativo”.

Un altro fattore importante in un edificio storico come l’University College di Oxford è il rischio di incendio e, durante il processo di allestimento, il team ha dovuto esaminare il sistema antincendio esistente. “Il nuovo layout della cucina ha richiesto una diversa disposizione degli ugelli spruzzatori,

quindi è stato necessario installare un nuovo sistema antincendio”, spiega Jeffreys.

“Non vorrei pensare a cosa succederebbe se un edificio così antico, con travi di quercia a vista che attraversano parte della cucina, prendesse fuoco”.

Una progettazione impeccabile

L’installazione delle nuove cucine di questo edificio storico ha soddisfatto tutti. Sebbene sia stato un progetto impegnativo da portare a termine in tempi ristretti, tutti gli aspetti si sono rivelati un successo.

E la brigata approva. “Siamo rimasti molto colpiti dalle finiture dei prodotti Ambach e i consigli durante la fase di progettazione sono stati molto utili. L’installazione è stata completata in anticipo, il che è stato un vantaggio”, afferma l’executive chef Darren Lomas, opinione condivisa da Davies.

“Per me che ho gestito il progetto per il College, non c’è stato niente di meglio che poter informare la commissione che il progetto è stato consegnato nei tempi e nei costi previsti”, afferma.

Riflettendo sul risultato finale e considerando le sfide, Magness è soddisfatto. “Il team di chef aveva un’idea molto precisa di ciò che voleva ottenere e, grazie alla flessibilità dei prodotti Ambach, è stato abbastanza semplice da realizzare”, spiega. “È fantastico essere riusciti a superare le aspettative del cliente; con Berkeley Projects ce l’abbiamo fatta”. ■

BRAND FOCUS

ambach®
You, your kitchen

1953

Anno di fondazione di Ambach in Italia

70

Ambach esporta in oltre 70 paesi in tutto il mondo

35

Ambach fa parte di Ali Group da 35 anni

ambach.com

04

Innovazione



L'Ospedale San Martino è tra le più grandi e avanzate aziende ospedaliere d'Italia



Elevata automazione.

Massima efficacia.

Le rigorose esigenze della ristorazione ospedaliera richiedono attrezzature resistenti che massimizzino l'efficienza in spazi limitati, riducendo al minimo il consumo energetico e la manodopera. Comenda ha fornito la soluzione perfetta all'Ospedale San Martino di Genova, riferisce Andrea Tolu



“L'INGEGNOSO LAYOUT RIDUCE L'INGOMBRO DEL 30%, CON UN RISPARMIO DI CIRCA 198 CM DI LUNGHEZZA E 45 CM DI PROFONDITÀ”

**Achille Zanetti,
Comenda**

A sinistra (sinistra-destra):
Achille Zanetti (Comenda);
Carlalberto Nizzero
(Serenissima Ristorazione);
Livio Brugnoli (Comenda)

Tre pasti al giorno, tempi stretti e aspettative elevate. Un ospedale non si ferma mai. Le richieste sono continue e bisogna garantire un'igiene assoluta 365 giorni all'anno, mantenendo standard di qualità rigorosi nonostante l'aumento dei costi e le sfide legate al personale. Tutto ciò richiede attrezzature da cucina all'avanguardia, in grado di garantire un'elevata produttività e ottimizzare le risorse, che si tratti di spazio, consumo energetico o turni dello staff.

Per affrontare queste sfide operative, Serenissima Ristorazione, una delle più grandi aziende di ristorazione collettiva e commerciale d'Italia specializzate nel settore sociosanitario, ha installato la lavavassoi e posate LAV-P 1502 DN di Comenda nella mensa dell'Ospedale San Martino di Genova. Questo ospedale italiano d'eccellenza conta quasi 80.000 ricoveri all'anno e 4.000 pasti serviti ogni giorno.

Layout intelligente

Come i precedenti modelli, la LAV-P 1502 DN di Comenda lava, risciacqua e asciuga contemporaneamente vassoi e posate. Tuttavia, questa soluzione innovativa si discosta dal tradizionale design a nastro singolo impilando due piste separate una sopra l'altra. “Questo ingegnoso layout riduce l'ingombro del 30%, con un risparmio di circa 198 cm in lunghezza e 45 cm in profondità, mantenendo la stessa capacità produttiva”, afferma Achille Zanetti, technical supervisor per gli impianti di lavaggio di Comenda.

“Inoltre, permette di avere due sistemi di trasporto, lavaggio, risciacquo e asciugatura indipendenti, ottimizzando le impostazioni specifiche per posate e vassoi”.



La LAV-P 1502 DN è un modello altamente automatizzato

“COMENDA È SEMPRE ALL'AVANGUARDIA NELLA TECNOLOGIA E NELL'INNOVAZIONE, MA CIÒ CHE APPREZZO DI PIÙ È L'APPROCCIO COLLABORATIVO”

Carlalberto Nizzero, Serenissima Ristorazione



Il controllo e la manutenzione a distanza sono caratteristiche standard

Meno acqua nelle vasche, permette un risparmio di energia per il suo riscaldamento

Le prestazioni della macchina possono essere monitorate da remoto in tempo reale



Serenissima Ristorazione è una delle più grandi aziende di ristorazione collettiva e commerciale d'Italia. È specializzata nei settori sociale e sanitario



Il modello altamente automatizzato può essere abbinato a un sistema di trasporto che fa avanzare in modo fluido vassoi e posate nell'area di lavaggio, dove un recuperatore magnetico di posate le recupera dai vassoi e le colloca sul nastro superiore. Al termine del processo di lavaggio, vassoi e posate igienizzati vengono raccolti separatamente. Il carrello utilizzato per le posate è alto circa 91 cm, per agevolare il lavoro degli operatori.

Per migliorare ulteriormente l'efficienza, la LAV-P 1502 DN è dotata di un pannello di controllo particolarmente innovativo. “Possiamo monitorare le prestazioni della macchina in tempo reale, rilevando eventuali anomalie, come le basse temperature o il malfunzionamento della pompa di lavaggio”, spiega Livio Brugnoli, general manager di Comenda. “In questo modo, i tecnici possono controllare e talvolta anche risolvere i problemi da remoto, senza doversi recare in loco. Se è necessario un intervento, il tecnico può arrivare preparato, evitando più uscite per mancanza di pezzi di ricambio”.

Questo modello è inoltre dotato di EOR, un controllo elettromeccanico con attivazione a chiave. “EOR è il nostro asso nella manica”, sorride Brugnoli. “Ci permette di far fronte a guasti improvvisi delle schede PCB durante le operazioni, garantendo la costanza del lavaggio senza tempi di inattività. Il lavaggio continua, permettendo al personale di gestire l'emergenza senza dover interrompere il servizio e di programmare la manutenzione al momento più opportuno”.

Per il modello installato all'Ospedale San Martino, Serenissima Ristorazione ha scelto di riscaldare l'acqua con alimentazione a vapore anziché con l'elettricità, sfruttando l'infrastruttura di vapore esistente nella cucina.

L'impatto positivo del nuovo sistema di lavaggio vassoi e posate di Comenda nella

mensa dell'Ospedale è stato immediato. “Con la nuova macchina c'è stato un miglioramento immediato delle prestazioni con una riduzione dei costi e della complessità di utilizzo. Il feedback che abbiamo ricevuto dagli operatori è stato estremamente positivo”, afferma Carlalberto Nizzero, tender manager e head of the technical e purchasing department di Serenissima Ristorazione.

Una partnership duratura

Dopo eccellenti risultati, l'azienda ha deciso di ordinare un altro modello LAV-P 1502 DN per il centro cottura di Boara Pisani, situato a circa 65 km da Venezia. Questa struttura prepara e distribuisce quotidianamente circa 40.000 pasti a ospedali, strutture sanitarie, scuole, università e mense aziendali in tutto il Nord e Centro Italia. Per motivi logistici, spesso vassoi e posate vengono lavati ore dopo il loro utilizzo, quando i residui di cibo si sono incrostati e risultano più difficili da rimuovere. Per affrontare questa sfida, il nuovo modello sarà dotato di un modulo di prelavaggio.

“Abbiamo piena fiducia nelle potenzialità di questa macchina e la considero sicuramente un'opzione valida per le altre cucine in cui operiamo”, afferma Nizzero.

La LAV-P 1502 DN segna un altro capitolo di una collaborazione decennale tra Comenda e Serenissima Ristorazione. “Comenda è sempre all'avanguardia nella tecnologia e nell'innovazione. Tuttavia, ciò che apprezzo di più è il loro approccio collaborativo”, dice Nizzero. “Tutti sono sempre disponibili a lavorare con noi per risolvere qualsiasi difficoltà incontriamo. Questo ha portato a risultati davvero notevoli. Sento che con loro abbiamo una vera partnership e sono certo che continueremo a raggiungere grandi traguardi in futuro.” ■

Un sistema di trasporto fa avanzare in modo fluido vassoi e posate verso l'area di lavaggio

BRAND FOCUS



60+

Da oltre 60 anni Comenda è conosciuta in tutto il mondo per prestazioni eccellenti, affidabilità e sicurezza nel settore del lavaggio stoviglie

100+

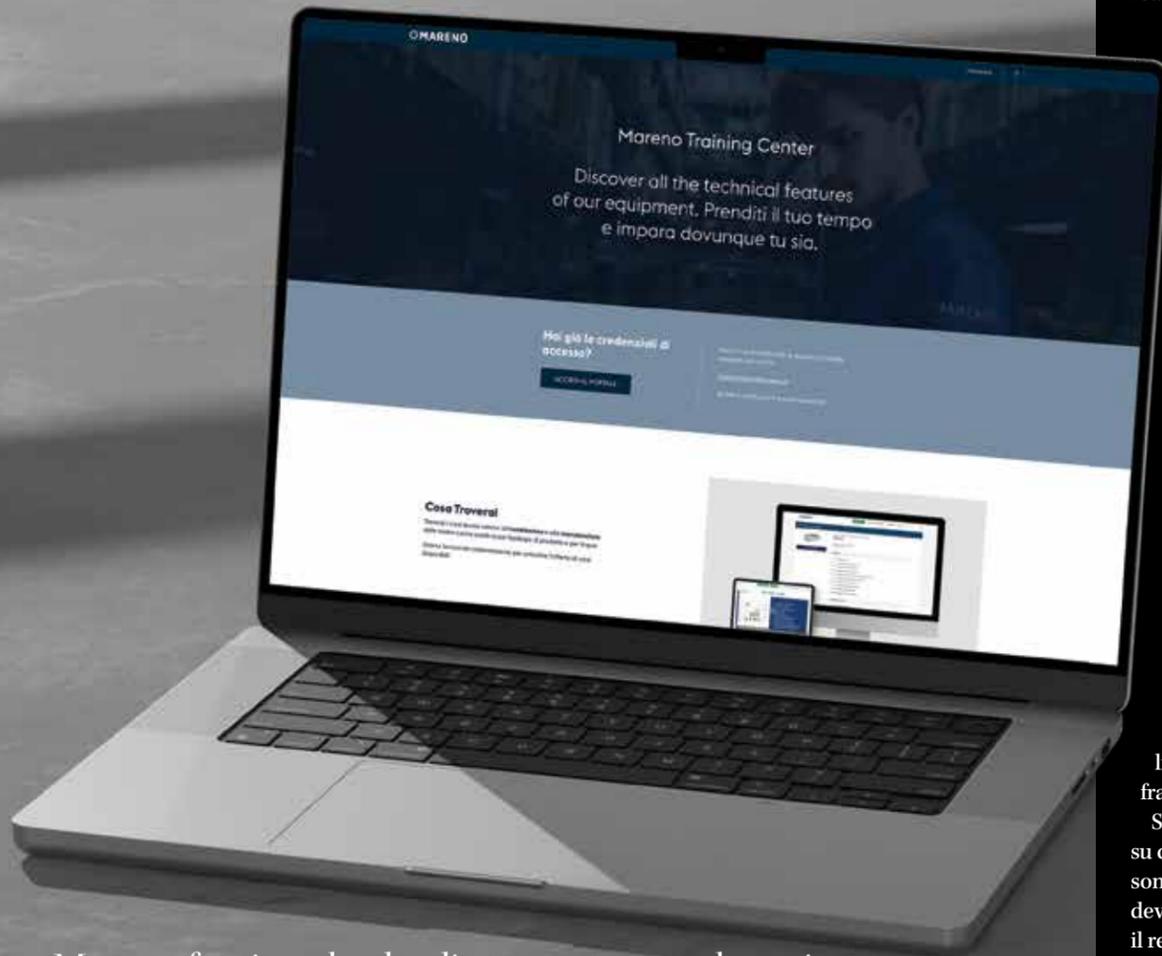
L'assistenza postvendita di Comenda è immediata grazie a una rete di distribuzione efficiente e affidabile estesa in oltre 100 Paesi in tutto il mondo

ISO 9001

Le macchine Comenda sono progettate e realizzate in Italia, in uno stabilimento certificato ISO 9001 (Sistema di gestione qualità) e ISO 14001 (Sistema di gestione ambientale)

comenda.eu

Going digital



Mareno, fornitore leader di attrezzature per la cucina, risponde alle moderne esigenze dei suoi team di vendita, tecnici e clienti rendendo digitali i preventivi e la formazione. È diventato uno “strumento imprescindibile” per il suo partner Grande Cuisine, riferisce Chris Evans

La nuova app Mareno Fast Quote consente ai clienti, in collaborazione con i team di vendita dei distributori, di scegliere istantaneamente le attrezzature da cucina Mareno, dai frigoriferi ai forni combinati, di sapere i costi e di scaricare un contratto in formato PDF, tutto con un semplice clic.

Il nuovo Training Center online di Mareno è stato realizzato per soddisfare le esigenze di clienti e tecnici di tutto il mondo, con utili video di formazione su tutti i prodotti Mareno, comprese le modalità di installazione, utilizzo e manutenzione.

“I nostri clienti sono abituati alle app e alle soluzioni digitali, quindi abbiamo preso questa direzione. Sia il centro di formazione che l'app sono collegati al nostro sito web e al sistema centrale di gestione delle informazioni sulla produzione (PIM), in modo da essere sempre aggiornati sugli ultimi sviluppi del prodotto”, spiega Giacomo Lucchetta, design and communication manager di Mareno. Lucchetta è responsabile dell'app, disponibile in cinque lingue (italiano, inglese, francese, spagnolo e tedesco).

Sottolinea i limiti dei preventivi su carta dove i commerciali sono insieme ai clienti, ma devono sempre verificare con il reparto logistico o tecnico se i prezzi sono corretti, perché ci sono sempre aggiornamenti e potenziali errori.

Albino Rui, CEO della società di software Lithos, che ha contribuito alla creazione dell'app, è d'accordo. “Affrontare

il mercato con liste e cataloghi cartacei causa ritardi ed è molto difficile sincronizzarsi, causando confusione al cliente”.

L'app, invece, è immediata e aggiornata con i prezzi corretti. “Inoltre, fornisce maggiori informazioni al cliente e ai distributori, compresi i disegni, le specifiche tecniche e i dettagli di ogni prodotto”, afferma Lucchetta. “Ed è possibile scaricare la scheda tecnica con tutti i dati”.

C'è anche la possibilità di lavorare a un progetto di cucina con il cliente, esaminando le sue esigenze, dai grandi elettrodomestici come forni, abbattitori e lavastoviglie, passando a griglie, vassoi e contenitori. “La personalizzazione è massima”, aggiunge. “Poi si possono applicare sconti percentuali e il PDF finale può avere i loghi del cliente e di Mareno”.

L'app raccoglie anche dati utili sulle esigenze di partner e distributori in tutto il mondo. “In Arabia Saudita, ad esempio, tendono ad acquistare prodotti standard in grandi quantità, mentre qui in Italia c'è più attenzione allo stile e al design delle macchine”, spiega Lucchetta. “Alcuni vogliono una cifra approssimativa, altri un preventivo il più dettagliato possibile”.

Questi dati sono preziosi sia per il marketing che per le statistiche, insiste Rui. “È possibile vedere quali prodotti si vendono di più in



“QUESTI VIDEO SONO DAVVERO PREZIOSI PERCHÉ CI PERMETTONO DI APPROFONDIRE LE NOSTRE CONOSCENZE”

Malcolm Morris, Grande Cuisine

determinate aree”.

E il processo non finisce qui. Se il cliente ha bisogno di qualcos'altro in loco o un articolo deve essere aggiornato, con un clic i team di Mareno possono spiegare i dettagli dei nuovi prodotti, mostrare i prezzi, fare un'offerta e firmare rapidamente i contratti.

In precedenza, i listini dovevano essere stampati regolarmente. “Poi, nel periodo Covid, non si stampavano più, le informazioni sui prodotti erano in continuo aggiornamento, mentre i costi dei materiali erano alle stelle, così i clienti hanno imparato a usare la versione digitale del listino prezzi. In seguito, abbiamo creato l'app, visto che il nostro listino conta più di 4.000 articoli”, dice Lucchetta.

I dettagli di prodotti e offerte nell'app possono essere condivisi con il cliente attraverso un login gratuito, ma non i prezzi, in modo che i distributori possano gestire gli sconti. “Inoltre, l'app

è collegata al software SAP di Mareno, che tiene traccia di tutti gli ordini e le altre attività aziendali”, spiega Rui. “Così, le informazioni sugli ordini possono essere inviate ed elaborate nel sistema nella sede centrale”.

Formazione approfondita

Allo stesso tempo, Mareno offre una piattaforma per la formazione di tecnici e clienti di tutto il mondo.

I video di installazione e risoluzione dei problemi coprono tutti i tipi di attrezzature, dalla refrigerazione al lavaggio stoviglie, dai forni ai blocchi di cottura orizzontali. Alcuni si concentrano su prodotti specifici, come un modello speciale di friggitrice elettrica.

“Questi video sono importanti perché ci permettono di approfondire le nostre conoscenze e di invitare i rivenditori a unirsi a noi online”, afferma entusiasta Malcolm Morris, area sales manager di Grande Cuisine per il Sud UK e agente di Mareno per il Regno Unito.

Mareno ha già offerto sessioni formative in presenza in Italia e più recentemente anche webinar. “Ma si tratta di giornate e orari precisi, che non sempre soddisfano tutti, e non possiamo farne centinaia. Per questo abbiamo creato un training center con video tutorial in cinque lingue che possono essere guardati in diretta o on demand quando il cliente o il tecnico lo desidera”, spiega Patrick Capovilla, customer service manager di Mareno e responsabile del Training Center.

Seguendo i webinar in diretta, è possibile intervenire e scrivere al team di Mareno che risponderà entro poche ore. “Possiamo anche mostrare

alcuni pezzi delle presentazioni ai clienti”, aggiunge Morris.

“È un punto di unione importante con i nostri clienti e partner, soprattutto con quelli extraeuropei che vediamo di rado”, afferma Capovilla. Il piano prevede di aggiungere alla piattaforma altri tutorial per le piccole attività di manutenzione, oltre a manuali tecnici e “documenti di formazione sulle caratteristiche dei prodotti rivolti ai reparti commerciali, in modo che possano presentare meglio ai clienti la qualità dei nostri prodotti”, conclude Capovilla. ■

BRAND FOCUS

MARENO

1922

Mareno ha celebrato il suo 100° anniversario nel 2022

1996

La società è entrata a far parte di Ali Group 28 anni fa

100%

I prodotti Mareno sono interamente realizzati in Italia
mareno.it



Scansiona il codice QR per ulteriori informazioni

App Store



Google Play

Nel multiverso: Il tocco in più della gamma OCE

Mark Smith, presidente di Multiplex, spiega a Michael Jones perché la gamma Over Counter Electric (OCE), soluzioni di raffreddamento sostenibili, affidabili ed efficienti, sta fornendo bevande di qualità a marchi leader come Coca-Cola

Manuel Manrique, field service manager di Coca-Cola Europacific Partners, afferma: “È un piacere avere a che fare con un fornitore che se ne intende”. Il fornitore a cui si riferisce è Multiplex, un marchio leader di Welbilt, noto per la produzione di sistemi di erogazione di bevande per il settore della ristorazione. Da oltre 40 anni, Multiplex produce e fornisce attrezzature di raffreddamento ed erogazione a clienti dell'industria delle bevande, tra cui Coca-Cola, PepsiCo e McDonald's, in più di 50 paesi in tutto il mondo. Con sede a Halesowen (Birmingham), nel Regno

Unito, per la regione EMEA e a New Albany, nell'Indiana, per l'America, l'azienda impiega oltre 160 persone in Inghilterra e più di 300 fra Messico e America. Multiplex collabora anche con una rete di distributori globali per supportare le proprie attività. Per Multiplex, la sostenibilità e l'affidabilità sono parte integrante di tutte le linee di prodotti, compresi i sistemi di raffreddamento ed erogazione di bibite e birra. L'azienda si rivolge principalmente a catene di ristoranti e pub, ma fornisce anche una gamma completa di ricambi e accessori a tutti i principali produttori di bevande analcoliche e birra. Mark Smith, presidente di Multiplex per le regioni EMEA e APAC e precedentemente presidente di Multiplex Global,

ha trascorso la maggior parte della sua carriera immerso nel mondo delle bibite gassate (CSD) e delle bevande fredde. Negli ultimi cinque anni ha guidato l'attività di Multiplex a livello globale e nell'ultimo anno si è concentrato sulla crescita nelle regioni EMEA e APAC. Recentemente il settore si è consolidato a livello mondiale e, sebbene il Covid abbia colpito duramente tutte le aziende, dice Smith, Multiplex ha mantenuto la sua posizione nel mercato e ne è uscita molto bene. “Soprattutto negli ultimi sei mesi ci siamo concentrati molto sull'Asia e sull'Europa”, spiega. **Sistemi personalizzabili** La gamma di piccole unità da banco refrigerate OCE (Over Counter Electric) di Multiplex,



Le macchine utilizzano il refrigerante naturale R290, quindi sono più sostenibili ed efficienti

utilizzata sia da Coca-Cola che da PepsiCo, presenta “una nuova tecnologia, nuovi motori e 6-8 valvole che forniscono una bevanda di qualità superiore. Facile da programmare, robusta e ad alta efficienza energetica”, afferma Smith. L'azienda ha collaborato con diverse agenzie di design per il progetto della nuova gamma modulare OCE, confrontandosi con i concorrenti e tenendo conto dei punti di prezzo e dei costi crescenti per gli operatori. La gamma è dotata di illuminazione a LED e durante l'erogazione delle bevande si attiva una luce blu, aggiungendo un “elemento scenografico per i clienti”, dice Smith, e le macchine possono essere facilmente personalizzate. “Abbiamo prodotto alcune bellissime macchine in stile retrò per Coca-Cola negli Stati Uniti”, aggiunge. “Per quelle abbiamo usato dei rivestimenti diversi, non acciaio inossidabile: alcuni progetti ci impongono di cambiare anche i materiali utilizzati”. La dimensione della nuova unità consente l'installazione su banchi profondi 600 mm e le macchine sono progettate per funzionare in modo efficiente in condizioni estreme, in ambienti molto freddi o umidi con temperature superiori a 40 °C, anche senza aria condizionata. Le macchine utilizzano il refrigerante naturale R290, che le rende più sostenibili ed efficienti, pur rimanendo “refrigeratori davvero potenti”, afferma Smith. “Il raffreddamento a distanza Icecore e i compressori a elevata capacità fanno sì che il sistema di refrigerazione sia ottimizzato e bilanciato sia per



“È UN SISTEMA PLUG AND PLAY, SEMPLICE DA INSTALLARE, SENZA INTERVENTI PARTICOLARI”

Mark Smith, Multiplex

le prestazioni che per l'efficienza energetica”, aggiunge. È possibile programmare gli orari di funzionamento risparmiando sull'energia. Inoltre, i clienti che desiderano integrare volumi elevati alla macchina per le bevande possono integrare sistemi telemetrici e di erogazione intelligente. A livello pratico, il nuovo design ha aggiunto un vassoio di raccolta più profondo per evitare di doverlo svuotare più volte. Il design modulare facilita anche l'installazione e la manutenzione. “Per i tecnici, la manutenzione è davvero semplice”, afferma Smith. “È un sistema “plug and play”, semplice da installare e non richiede interventi particolari. Le macchine hanno un ingombro ridotto. Bastano un tubo dell'acqua, CO₂ e uno scarico”. Questa piccola macchina può generare grandi numeri. I principali marchi di ristoranti quick service possono vendere 2.000 bevande al giorno in un singolo drive through. “Il margine per queste aziende è nelle bevande”, afferma Smith. “Una macchina per frullati può rientrare nei costi di un ristorante in otto mesi, per esempio”. **Ottimo feedback** Il team di Halesowen, utilizzando le tecniche di produzione Lean Six Sigma Black Belt, produce ogni giorno tra i 150 e i 200 refrigeratori, 100 per birra e 50 per bibite gassate. “In realtà è molto semplice, ma molto efficiente. Produciamo un unico prodotto ma con diverse varianti per questa nicchia di mercato”, spiega Smith. “Abbiamo un'enorme esperienza di consumo e riceviamo un ottimo

BRAND FOCUS



40+
Da oltre 40 anni Multiplex opera in più di 50 Paesi a livello internazionale

2 minuti
Le macchine Multiplex servono bevande miscelate self-service in meno di due minuti

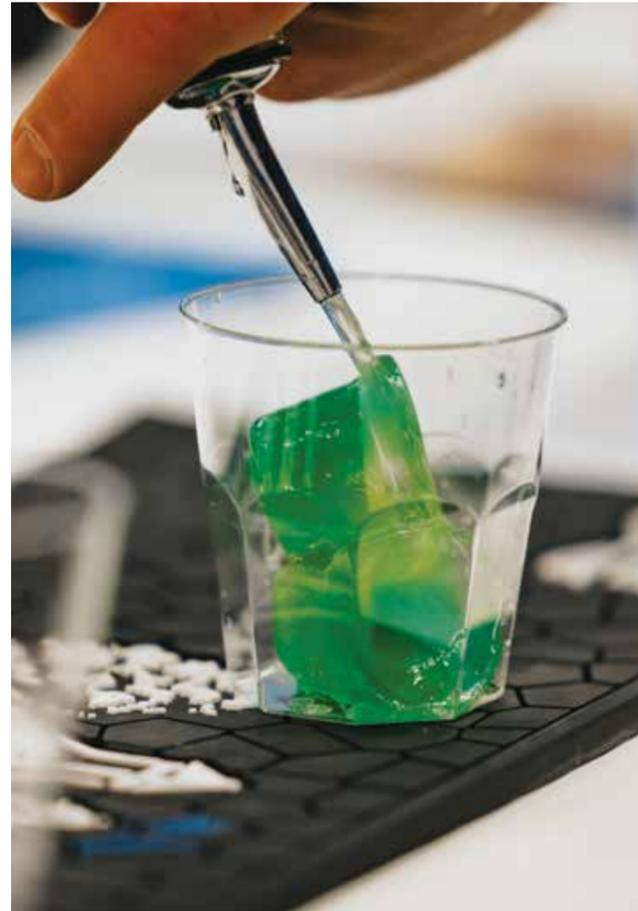
400+
Il Fresh Blender di Multiplex offre più di 400 opzioni di gusto ai clienti
multiplexbeverage.com

feedback dai nostri clienti”, afferma Smith. “Ci considerano un fornitore di alto livello e apprezzano anche il nostro fantastico servizio clienti”. Perciò, Multiplex “non ha bisogno di molti venditori” per proporre i suoi prodotti agli operatori. “I nostri venditori sono in realtà alcuni dei nostri tecnici”, afferma Smith. “Il futuro si prospetta estremamente brillante per Multiplex”, aggiunge. La nuova gamma di macchine OCE ha superato la fase di test e ha ottenuto la conformità CE in materia di sicurezza, salute e ambiente. Anche se la nuova gamma è completamente elettrica, i sistemi di bevande all'avanguardia di Multiplex aiutano i clienti a dare metaforicamente gas. Non c'è quindi da stupirsi che un gran numero di catene di ristoranti, marchi di bevande CSD e fredde ritengano che Multiplex semplicemente se ne intenda. ■

04 Innovazione

Il gusto del ghiaccio

Quando i baristi sono abituati a creare bevande innovative e stimolanti, sfruttano tutti gli strumenti a loro disposizione. Il nuovo sistema Ice Flavour di Icematic apre un universo di opportunità con i suoi cubetti di ghiaccio aromatizzati. L'ice specialist barman **Alberto Beltrame** racconta a Jim Banks come utilizza questo nuovo ed entusiasmante sistema



Ibar sono sempre alla ricerca di nuovi modi per differenziarsi, offrendo ai clienti esperienze uniche e memorabili.

L'umile cubetto di ghiaccio, un tempo elemento generico di molte bevande, ora è diventato un simbolo di espressività. L'ice specialist barman Alberto Beltrame, che ha lavorato con diversi operatori di alto profilo, spiega come.

“In un mondo costantemente a contatto con bevande e alcolici di qualità, non è più sufficiente usare il ghiaccio solo per raffreddare i drink”, osserva. “Il cliente ha sempre più bisogno di essere compreso, stimolato e affascinato. Noi ci impegniamo a superare queste aspettative, sforzandoci di creare un'esperienza che lasci il segno”.

Beltrame è noto per la collaborazione con operatori che si distinguono nel settore e ha una lunga storia di consulenze sulle attività dei bar. È specializzato nel creare un'esperienza coinvolgente

e nell'aiutare gli operatori a creare drink personalizzati che non siano solo un piacere per il palato, ma anche uno spettacolo per gli occhi.

“È qui che entrano in gioco Icematic e il suo nuovo sistema Ice Flavour”, spiega. “Il viaggio è iniziato con la visione di innovare il settore dei bar introducendo novità che possano rendere l'esperienza finale del cliente più personale e memorabile”.

Il viaggio si è concluso con il sistema Ice Flavour, che consente ai baristi di infondere il ghiaccio con colori vivaci e sapori straordinari.

Una nuova era glaciale

La serie di fabbricatori di ghiaccio commerciali Cherry di Icematic offre una capacità di produzione elevata in un'unità compatta e il nuovo sistema Ice Flavour consente ad alcuni modelli Cherry di aromatizzare il ghiaccio prodotto. I clienti possono scegliere tra una selezione di aromi, tra cui ciliegia, mango, uva e cocco, e il livello di intensità del sapore.

Inizialmente, gli operatori

potranno infondere al ghiaccio un solo gusto alla volta. Tuttavia, il sistema brevettato è progettato per gestire più gusti per macchina, offrendo ai clienti una maggiore varietà di scelta.

“I nostri partner stanno apprezzando il fatto di poter acquistare un fabbricatore di ghiaccio 'intelligente' con il sistema Ice Flavour”, afferma Andrea Parolin, application manager di Icematic. “La versione Flavour permette di creare qualcosa di diverso e, grazie alla nostra app MyICE, è facile da gestire. Ecco perché i nostri clienti ce la chiedono”.

“La versione Flavour è una freccia importante nell'arco di Icematic”, continua. “L'aspetto fondamentale è il mix tra colore, aroma e gusto che fa subito pensare a una festa: abbiamo racchiuso l'allegria in un cubetto”.

Icematic si dedica al mercato delle macchine commerciali per il ghiaccio dal 1963 e la sua esperienza è evidente nel nuovo sistema Ice Flavour. Oltre alla versatilità e all'affidabilità che i

clienti si aspettano, c'è una forte enfasi sull'usabilità. La funzione di gestione del risciacquo, ad esempio, garantisce l'assenza di contaminazioni di aroma nel passaggio dal ghiaccio aromatizzato a quello neutro.

“Il sistema consente di utilizzare il ghiaccio come ingrediente principale nei cocktail, creando un'esperienza di grande impatto visivo ed esaltando al contempo il gusto e l'aroma”, spiega Beltrame. “La programmazione e la manutenzione della macchina tramite app ne fanno uno strumento inestimabile per creare esperienze memorabili”, afferma.

“Siamo onesti: la possibilità di selezionare quantità, tipo, tempi, dimensioni e peso dei cubetti dal proprio smartphone è una comodità che, una volta sperimentata, non lascia spazio a dubbi”, aggiunge. “Il feedback dei baristi è incentrato sulle innumerevoli opzioni di produzione di ghiaccio della macchina, che risulta estremamente facile da usare”. ■



**“QUESTA
MACCHINA
PRODUCE
INNUMEREVOLI
GUSTI DI GHIACCIO
ED È DAVVERO
SEMPLICE DA
USARE”**

**Alberto Beltrame,
Ice specialist barman**

A sinistra: Alberto Beltrame. A destra: Andrea Parolin, Application Manager di Icematic



BRAND FOCUS

ICEMATIC
BE COOL WITH STYLE

1963

Icematic è una divisione di Castel MAC Srl, fondata nel 1963

100+

L'azienda esporta in oltre 100 Paesi

ISO 9001

Icematic ha ricevuto nel 1995 la certificazione ISO 9001, a testimonianza del suo impegno sul fronte della qualità

icematic.eu

04 Innovazione



La scelta Smart

Il design pluripremiato delle nuove macchine QK Lux e Premium di Kromo ha ridotto lo spreco d'acqua, afferma la Prof.ssa **Giovanna Cavazzini** dell'Università di Padova

La gamma di lavastoviglie a nastro QK di Kromo combina nuove tecnologie e conoscenza all'avanguardia per essere più sostenibile ed efficiente, utilizzando il 35% di acqua in meno rispetto ai modelli precedenti.

Non è stata quindi una sorpresa che le macchine QK Lux e Premium abbiano ricevuto il premio Smart Label Host Innovation Award 2023 a HostMilano per la loro efficienza operativa. La qualità e il successo dei prodotti sono frutto di una pianificazione meticolosa e dell'attenzione ai dettagli.

Kromo voleva rendere la gamma QK più sostenibile per i clienti, riducendo al contempo i costi; quindi, nella fase di sviluppo ha chiesto il supporto accademico

della Prof.ssa Giovanna Cavazzini del gruppo di ricerca Turbo Machinery & Energy System dell'Università di Padova.

“L'obiettivo era massimizzare il risparmio idrico”, spiega Cavazzini. “Il mio ruolo è stato quello di studiare, da un punto di vista fluidodinamico, le configurazioni originali e quelle migliorate; suggerire altre modifiche per ottenere un potenziale risparmio idrico; analizzare criticamente i risultati sperimentali e supportare gli ingegneri nell'identificazione del miglior compromesso tra risparmio idrico e funzionalità tecnologica”, aggiunge.

Il risultato è costituito da bracci e rampe di pre-risciacquo e risciacquo di nuova concezione, che assicurano una pressione ottimizzata e la precisione del getto d'acqua sulle stoviglie. Prima, invece, parte dell'acqua

veniva sprecata sulle pareti laterali e nell'area circostante.

Aumentare l'efficienza nell'uso dell'acqua

“Il nuovo design ha ridotto lo spreco di acqua, aumentando l'efficienza di quella usata”, aggiunge Cavazzini. In questo modo si sono ridotti anche i costi dell'elettricità, grazie ai minori consumi delle pompe che dovevano far passare meno acqua.

I modelli a nastro sono inoltre dotati di un innovativo sistema a pompa di calore in cui l'energia prodotta dalla macchina in funzione viene utilizzata per pre-riscaldare il boiler e l'acqua della vasca e per raffreddare l'acqua, mantenendo la temperatura delle vasche di prelavaggio.

In più, la maggiore pressione di lavaggio assicura la rimozione di tutte le sostanze chimiche

dalle stoviglie, garantendo agli operatori un notevole risparmio di detersivo ed energia, entrambe voci di spesa elevate.

Anche il processo di pre-riscaldamento dell'acqua di risciacquo è più efficiente del 30%, grazie al nuovo recupero di calore opzionale con pompa di calore, mentre la temperatura del vapore in uscita è più bassa, migliorando il comfort dei dipendenti.

“Il mercato sta diventando sempre più competitivo, quindi è importante offrire il servizio e la tecnologia migliori a un buon prezzo e nel modo più sostenibile. I prezzi sono influenzati dai costi operativi, oltre che da quelli di investimento. Perciò, la possibilità di ridurre i costi energetici, pur offrendo lo stesso servizio, permette di fare leva sul prezzo finale”, dice Cavazzini.

Le lavastoviglie QK possono essere combinate con le altre gamme di prodotti Kromo



“IL PREMIO È UNA CHIARA DIMOSTRAZIONE CHE LA COLLABORAZIONE PUÒ ESSERE ESTREMAMENTE EFFICACE”

**Giovanna Cavazzini,
Università di Padova**

Caratteristiche del modello

Altre caratteristiche chiave delle macchine Lux e Premium sono le porte a doppia parete isolate e controbilanciate, le pompe verticali autopulenti e il risciacquo doppio o triplo rinforzato. Il sistema di asciugatura è stato migliorato grazie ai ventilatori laterali su stadio in doppia parete (KDRF70), che offrono una temperatura più elevata e una diffusione dell'aria più omogenea.

Le macchine sono inoltre dotate di ugelli con aperture più piccole e filtri a maglie strette per ridurre lo sporco nella vasca, boiler in acciaio inox completamente isolati per ridurre le dispersioni termiche e controllo del flusso d'acqua (CPF). Il modello Premium prevede un sistema di avanzamento Smart Drive+ che offre 10 velocità diverse, mentre il modello Lux ne

offre 5. I clienti possono anche scegliere nastri speciali in base a esigenze specifiche, come ospedali, vassoi termici, catering in volo e altro ancora.

Interazione a distanza

Le macchine sono facili da utilizzare grazie allo schermo digitale da 5,7” e alla tastiera soft-touch, inoltre i clienti possono connettersi e controllarle anche a distanza, monitorando le fasi di lavoro, controllando gli allarmi e configurando i parametri operativi, grazie a un sistema di interazione remota disponibile su tutti i dispositivi elettronici, compresa la nuova app Kromo.

Le lavastoviglie QK possono essere combinate con le altre gamme di Kromo, che comprendono lavavassoi, lavastoviglie a traino e sistemi di trasporto.

BRAND FOCUS

KROMO
YOUR SMART WASH

1998

Fondata nel 1998, KROMO è una delle aziende leader nel settore delle lavastoviglie e lavavassoi professionali

120+

Kromo commercializza la sua gamma completa di lavastoviglie commerciali in oltre 120 Paesi

20,000+

L'azienda vende ogni anno più di 20.000 unità a livello globale e vanta 10 certificazioni internazionali

kromo-ali.com



Intelligenza artigianale

L'innovativa piattaforma online Bongard Connect sta portando la "vera convenienza" alle panetterie di tutto il mondo. La sua interfaccia, che consente la modifica dei programmi da remoto, si sta rivelando straordinariamente utile per il settore della panificazione

Da oltre 100 anni, Bongard, leader francese nella produzione di apparecchiature per la panificazione, unisce innovazione ed efficienza in tutta la sua gamma, dai forni alle attrezzature per la miscelazione, la lievitazione e la conservazione. L'obiettivo principale è offrire un servizio di qualità e attrezzature adatte alle diverse esigenze dei clienti, dalle panetterie artigianali ai grandi ristoranti e ipermercati, in oltre 140 paesi del mondo. A tal fine, Bongard ha proposto la sua innovazione più ambiziosa. La piattaforma online Bongard Connect consente ai clienti e ai distributori di comunicare con l'intera gamma di attrezzature Bongard e di controllarla ovunque e in qualsiasi momento, semplicemente premendo un pulsante su computer, tablet o smartphone.

Questo nuovo "assistente personale di IA" permette, tra le altre cose, di controllare a distanza tempi, utilizzo, stato e malfunzionamenti delle macchine, oltre a offrire la diagnostica della rete mondiale di rivenditori Bongard per prevenire i problemi prima che si verifichino. "L'interfaccia di Bongard Connect offre una panoramica dei diversi punti vendita, con funzioni di geolocalizzazione, visualizzazione delle attrezzature in uso, informazioni tecniche e configurazione di ogni dispositivo", afferma Maud Humbrecht, product manager di Bongard. "Fornisce un'assistenza ottimizzata e riduce i tempi di fermo macchina in caso di guasto. Il tecnico può accedere ai dettagli da remoto per diagnosticare i problemi e prendere il controllo dell'attrezzatura per configurarla o ripararla", spiega. La piattaforma consente a panettieri e pasticceri di creare le proprie ricette direttamente online, indicando tutti i passaggi per ogni

apparecchiatura, dalla lavorazione alla cottura dell'impasto. Inoltre, permette di modificare a distanza l'orario di avvio tramite un'interfaccia identica a quella presente sul pannello di controllo del forno e di impostare avvisi personalizzati e in tempo reale relativi allo stato di connessione, agli avvii e ai ritardi di produzione. "La possibilità di modificare i programmi da remoto è molto utile e mi ha permesso di annullare da casa l'accensione del forno in un giorno festivo in cui la panetteria era chiusa: una vera comodità", afferma Aurélien Debeve, manager della panetteria artigianale Au pain d'Auré di Corbehem, che da molti anni sceglie Bongard. "La piattaforma offre anche altri vantaggi, come la possibilità di visualizzare a distanza tutte le operazioni e la distribuzione delle cotture nella giornata, permettendomi di dare consigli al mio team se mi accorgo che l'organizzazione non è funzionale. Posso anche vedere a che ora inizia la cottura quando il nostro panettiere lavora da solo in panetteria durante la notte. In questo modo riesco ad analizzare con maggiore precisione i tempi di avvio automatico e adattarli, se necessario". Tra i vantaggi aggiuntivi per i panettieri troviamo studi di



Maud Humbrecht, product manager di Bongard

fattibilità, raccomandazioni sulle attrezzature, istruzioni per l'installazione e spiegazioni sull'utilizzo. I dati e le statistiche sono visualizzati su dashboard in un'unica posizione, in modo che gli utenti possano analizzare le operazioni e ottimizzare il consumo energetico, con la garanzia della protezione dei dati e la possibilità di esportare



report completi. "Collegare uno o più forni e poterli gestire da remoto offre molti vantaggi a tutti i panettieri. Semplifica le operazioni quotidiane e permette di controllare più facilmente i costi, facendo risparmiare tempo e denaro", spiega Humbrecht. Bongard Connect è un progetto enorme e in continua evoluzione, che ha coinvolto diversi reparti di Bongard, tra cui IT, progettazione, marketing e vendite, nonché i clienti e i distributori stessi, per comprendere e soddisfare le loro esigenze, i loro vincoli e le loro aspettative e per attirare nuovi clienti. "Abbiamo raccolto le loro opinioni durante le presentazioni ai clienti, distributori e rivenditori nelle fiere B2B e in condizioni reali", spiega Humbrecht. "Il loro feedback ci ha permesso di migliorare l'applicazione", aggiunge.

“LA PIATTAFORMA OFFRE ALTRI VANTAGGI, COME LA POSSIBILITÀ DI VISUALIZZARE DA REMOTO TUTTE LE OPERAZIONI DI COTTURA DELLA GIORNATA”

Aurélien Debeve, Au pain d'Auré

"In particolare, abbiamo incontrato diversi manager di supermercati in Francia e Spagna e abbiamo analizzato le loro esigenze, il che ci ha permesso di integrare nelle nostre specifiche gli elementi essenziali di funzionalità e sicurezza. Ad esempio, la gestione centralizzata delle ricette, il monitoraggio dei processi e la conformità", aggiunge Eric Hellard, IT director di Bongard. Attualmente Bongard Connect è disponibile per i forni con controlli elettronici Intuitiv'2 o Sensitiv'2, ma l'obiettivo a medio termine è offrire una soluzione compatibile con tutte le attrezzature Bongard con pannello touch, comprese quelle per la fermentazione e la conservazione, afferma Humbrecht. Debeve non vede l'ora che ciò avvenga. "Utilizziamo sempre la

BRAND FOCUS



150,000+
Le attrezzature Bongard installate nel mondo sono oltre 150.000 (tra cui 40.000 forni)

4
L'azienda conta quattro siti di produzione nell'Europa continentale, che servono il settore della panificazione e della pasticceria

60%
Circa il 60% dei panifici francesi comprende, tra le proprie attrezzature operative, almeno un apparecchio Bongard
bongard.fr

funzione eco, che dura cinque minuti. Si tratta di un grande passo avanti rispetto alle generazioni di forni precedenti. La riaccensione richiede solo pochi secondi, quindi non si perde tempo. La possibilità di controllare la temperatura del forno è molto pratica e lo sarà ancora di più quando Bongard Connect sarà sviluppata sulla gamma di fermentazione e conservazione". Nel frattempo, Bongard intende continuare ad aggiornare e migliorare la piattaforma. "Stiamo già ottimizzando il design e le funzionalità. Continueremo inoltre a sollecitare e integrare le richieste e i feedback di distributori e clienti, nonché le nuove tecnologie che diventeranno disponibili nei prossimi mesi o anni". ■

04 Innovazione

Un blocco cottura compatto

Piccola ed ergonomica, la nuova multifunzione Talent Plus di Baron vanta un ingombro ridotto ma ben sette modalità di cottura, riferisce Chris Evans



Per gli chef e gli operatori della ristorazione, gli elementi chiave delle attrezzature sono prestazioni, flessibilità e ottimizzazione di spazio e risorse. La multifunzione Talent Plus di Baron li possiede tutti. È disponibile in tre dimensioni, dal modello Slim 80x70 cm, alla versione Production 80x90 cm. Ogni modello offre sette opzioni di cottura e una pratica interfaccia high-tech.

I tre diversi modelli Talent Plus, Classic, Production e Slim, sono stati progettati e realizzati pensando agli chef. Infatti, per comprendere appieno le loro esigenze, Baron si è rivolta al leading chef Gianluca Scolastra. “Dobbiamo cucinare cibo di alta qualità con tecnologie avanzate, perché la clientela è molto esigente. Ciò significa che le attrezzature devono essere di altissimo livello. Talent Plus è sicuramente all'altezza di queste sfide moderne”, afferma Scolastra. C'è la funzione “FryTop”, pratica

e veloce grazie al piano di cottura antiaderente in acciaio duplex, alle cinque resistenze in alluminio pressofuso e alle alte temperature controllabili con l'aiuto di una sonda per la massima precisione.

Nuove soluzioni

“La funzione “FryTop” introduce la possibilità di controllare due aree a temperature distinte o di riscaldare l'area in base alla quantità di prodotto”, spiega Adamo Zoccolan, manager R&D di Baron. Gli chef possono utilizzare anche la modalità “Brasiera” di Talent, ad esempio, per le preparazioni delle carni, con cotture lente e precise in una piccola quantità di liquido. Grazie al timer e alle due sonde disponibili, si possono cuocere eccellenti brasati.

Per la funzione “Cuocipasta” Talent dispone di tre cestelli che permettono la cottura contemporanea di formati diversi, ottimizzando tempi e costi. In modalità automatica, Talent porta a ebollizione la capacità massima della vasca in soli otto minuti: 17

litri per i modelli Classic e Slim e 36 litri per il Production. La funzione “Cottura a vapore” abbinata ai tre pratici cestelli dedicati o all'utilizzo di teglie forate e alla sonda al cuore, permette, con appena tre litri d'acqua, cotture veloci e delicate. Talent offre anche la funzione “Bollitore” per la cottura in acqua.

Precisione e delicatezza sono le caratteristiche principali delle cotture nella funzione “Slow Cooking” dedicate principalmente al sous vide, ideale per ottimizzare le risorse e ridurre gli sprechi.

Gli chef possono anche sfruttare la funzione “Bagnomaria” per mantenere la temperatura di salse, preparazioni base, contorni caldi e brodi.

Grande novità per Talent è l'introduzione della funzione “STEP Mode”, che “consente di memorizzare e seguire ricette in cui l'operatore viene guidato nelle preparazioni con istruzioni e impostazioni predefinite. Abbinando le fasi di preriscaldamento e mantenimento si ottengono risultati e prestazioni

BRAND FOCUS



baron

1995

Baron inizia a progettare e produrre cucine professionali

70+

Paesi nel mondo in cui Baron esporta i propri prodotti

1,400+

I diversi prodotti del catalogo Baron realizzati nello stabilimento di Belluno

baronprofessional.com

ottimali”, spiega Zoccolan. “Ciò permette di risparmiare tempo e aiutare il personale di cucina a riproporre sempre le preparazioni migliori. La multifunzionalità permette di aiutare il business della ristorazione e programmare il lavoro quotidiano in modo efficiente”, afferma Scolastra. ■

In una cucina professionale la richiesta di qualità e velocità è elevata, ma la disponibilità di spazio è spesso scarsa.

Portare attrezzature di cottura efficienti e di alta qualità in un'area in cui ogni centimetro è prezioso richiede un occhio attento al design e una comprensione approfondita delle esigenze dello chef. Con la sua nuova gamma di forni combinati, Olis dimostra di averli entrambi.

“Il nuovo forno sottobanco risponde alle crescenti esigenze di ottimizzazione dello spazio e del flusso di lavoro”, afferma il general manager Marco D'Ambrogio. “Grazie alle tecnologie più recenti, possiamo anche combinare la facilità d'uso con le massime prestazioni di cottura”.

Controllo è la parola chiave

e Olis ha sviluppato anche un touchscreen in grado di semplificare il processo di cottura e soddisfare le esigenze degli chef più attenti. La gestione delle condizioni nella camera di cottura è affidata a una valvola climatica che regola automaticamente l'umidità per garantire risultati ottimali.

“È una rivoluzione nell'organizzazione della cucina”, aggiunge D'Ambrogio. “Non è solo potente e adattabile, ma è anche di facile utilizzo e manutenzione. Ad esempio, la camera di cottura viene lavata automaticamente. Ciò significa che qualsiasi operatore può ottenere risultati eccellenti anche nelle fasi di pulizia”.

Una camera chiusa che ottimizza il consumo energetico, oltre a migliorare le prestazioni, è un altro vantaggio chiave per

qualsiasi attività di ristorazione. La nuova gamma Olis di basi forno combinato è pensata per cucine in cui la versatilità e l'efficienza sono prioritarie.

Progettata per essere migliore

Nei ristoranti con spazio limitato in cucina o che necessitano di aumentare la loro produttività, un forno combinato adattabile può fare la differenza. Allo stesso modo, le aziende di catering che lavorano in sedi diverse possono sfruttare la facilità di installazione e il design compatto del forno, che risulta quindi più facile da trasportare. Boutique hotel, bed and breakfast, piccole strutture ricettive che offrono servizi di ristorazione: tutti possono trovare utile un forno compatto con molte opzioni di cottura diverse e un'interfaccia utente semplice. Anche i fast food, i bar e i pub possono posizionarlo facilmente dietro al bancone grazie alla profondità ridotta della versione GN1/1. E il controllo touch ne massimizza il valore.

“Le diverse opzioni di controllo rappresentano il cuore della nostra innovazione”, afferma D'Ambrogio. “Offrire una gestione elettronica e touch non è solo una questione di tecnologia, ma permette agli chef di esprimere la loro arte culinaria. Il controllo elettronico ha un livello di precisione unico per gli operatori che desiderano impostazioni predefinite e precise. Nella cottura orizzontale, un dispositivo che accelera anche i processi di pulizia rappresenta una vera e propria

BRAND FOCUS



weinnovate cooking

1972

Fondata nel 1972, Olis è conosciuta per il suo approccio innovativo alla tecnologia e al design

2021

Olis lancia sul mercato una gamma completa di prodotti 4.0 per il mondo HoReCa con Olis Cloud System

150+

Nel catalogo standard di Olis sono disponibili oltre 150 unità di cottura e refrigerazione 4.0

olis.it

rivoluzione. Il sistema di lavaggio garantisce ottimi risultati e il forno è subito pronto per continuare il servizio, senza ore di pulizia da parte dell'operatore”.

Il controllo, la pulizia automatica e l'efficienza delle risorse sono un “must” per l'ultima generazione di forni combinati, ma il sistema Olis, che consente di estrarre l'intero corpo della camera e il pannello di controllo, segna la vera svolta. Progettata per adattarsi perfettamente a qualsiasi layout di cucina, la nuova gamma è l'esempio di una progettazione pensata per l'utente finale. ■

La nuova base forno di Olis



Olis ripensa il forno combinato salvaspazio

Con una nuova gamma di forni combinati sottobanco, Olis aiuta chef e progettisti di cucine a sfruttare al meglio lo spazio limitato, senza compromettere la qualità o il controllo. Jim Banks esplora il segreto del suo successo

04 Innovazione

Più compatta per risparmiare spazio, più versatile nel funzionamento, più sicura e più affidabile, la nuova generazione di stiratrici commerciali rappresenta un enorme passo avanti. GastroProdukt Professional spiega a Jim Banks perché la tecnologia di Grandimpianti ILE è all'avanguardia

Le esigenze delle macchine da stiro commerciali possono essere elevate e i sistemi, in funzione per molte ore ad alte temperature, si usurano facilmente. Le stiratrici possono essere ingombranti e il vapore e il calore che emettono possono alterare l'ambiente nel quale vengono utilizzate. Non c'è quindi da stupirsi che i principali produttori si stiano impegnando per renderle più piccole, efficienti e affidabili.

Un esempio di come questi sforzi stiano dando risultati tangibili è l'ultima gamma di stiratrici a rullo di Grandimpianti ILE. Versatili, eleganti, compatte



Justyna Borkowska,
Sales e Product
Director, GastroProdukt
Professional

e con una struttura robusta che ne garantisce la durata. Queste macchine offrono anche comandi avanzati per semplificare l'uso e renderlo più sicuro, anche per gli operatori meno esperti.

"Sono molto semplici",

afferma Michał Sobczak, junior specialist del reparto tecnico e di assistenza di GastroProdukt Professional. "Sono costruite in modo semplice, mentre altre macchine hanno parti complesse superflue che possono causare problemi. Le stiratrici Grandimpianti hanno un design essenziale e sono molto semplici da usare".

"Questo è il vantaggio principale", aggiunge. "Anche se non si è molto esperti e si utilizza la macchina per la prima volta, è sufficiente premere un pulsante. È un piacere usarle e sono molto resistenti".

Minore ingombro, maggiore efficienza

GastroProdukt Professional è il distributore di Grandimpianti

ILE in Polonia e il rapporto tra le aziende è indicativo di una filosofia condivisa, incentrata su elevati standard qualitativi e sulla dedizione al supporto degli utenti finali.

Le macchine sono utilizzate da una vasta gamma di clienti in Polonia, tra cui grandi lavanderie e alberghi, ospedali e altre realtà commerciali. La loro versatilità deriva dalla natura personalizzabile, che consente di adattarle ai requisiti specifici di qualsiasi applicazione.

"I nostri clienti dicono che è un piacere usare queste macchine", afferma Justyna Borkowska, sales e product director di GastroProdukt Professional. "Se si dispone di uno spazio ridotto, queste stiratrici sono perfette perché sono compatte e davvero

molto efficienti".

Le nuove stiratrici offrono il 20% di ingombro in meno a parità di lunghezza del rullo, occupano quindi meno spazio, un vantaggio per operatori e piccole imprese. Inoltre, garantiscono risultati migliori e una maggiore produttività.

Il nuovo sistema Multipoint Contact Thrust System aumenta il numero di punti di spinta lungo l'intera lunghezza della piastra stirante, per garantire prestazioni eccellenti lungo il rullo. Intensità di spinta, temperatura e velocità di rotazione sono tutte controllabili. Inoltre, l'elevata conducibilità termica dell'alluminio consente una regolazione rapida e uniforme della temperatura di esercizio da 20 °C a 180 °C, con conseguente risparmio energetico e miglioramento dei risultati.

Dal punto di vista dell'operatore, il comando laterale FOX consente la gestione con una mano sola e l'altezza è stata aumentata per garantire una posizione di lavoro più confortevole. La superficie

maggiorata del rullo facilita l'introduzione dei tessuti su un'asse in legno regolabile per il massimo comfort.

Assistenza e supporto

L'elenco dei miglioramenti tecnici di questa nuova generazione di stiratrici è lungo, ma il design costituisce solo una parte della proposta di valore. L'assistenza è altrettanto importante.

"Il nostro rapporto con Grandimpianti ILE dura da più di 10 anni, quindi ci conosciamo abbastanza bene", afferma Borkowska. "Si può dire che



BRAND FOCUS

grandimpianti
intelligent laundry equipment

1972

Grandimpianti ILE opera nel settore della lavanderia da oltre 50 anni

2020

L'azienda riceve l'ambita certificazione ISO 45001 per i sistemi di gestione della sicurezza sul lavoro

20

Le nuove stiratrici Grandimpianti ILE offrono il 20% di ingombro in meno a parità di lunghezza dei rulli. Con meno ingombro lasciano più spazio agli operatori

grandimpianti.com

Le stiratrici Grandimpianti sono molto ergonomiche e includono il sistema FCS di raffreddamento della banda salvadita

siamo quasi come amici. Da un punto di vista tecnico, l'aspetto più importante su cui si basa il nostro rapporto è l'alto livello di assistenza che riceviamo per le stiratrici", racconta.

"Se un cliente si rivolge al nostro reparto tecnico e di assistenza per problemi che richiedono supporto, Grandimpianti ILE ci fornisce sempre le informazioni di cui abbiamo bisogno e, se necessario, i pezzi di ricambio", aggiunge. "Non hanno problemi a condividere il feedback e a fornire informazioni. Sono molto disponibili e sappiamo di poter contare su di loro".

In qualità di produttore leader, Grandimpianti ILE non è solo reattivo, ma anche aperto a qualsiasi feedback da parte degli utenti finali e dei distributori.

"Sono sempre interessati a conoscere il parere dei clienti", spiega Borkowska. "Sono aperti a qualsiasi feedback e ascoltano i nostri consigli per migliorare i prodotti e la rete di assistenza. È un ottimo rapporto di lavoro".

Per Grandimpianti ILE e i suoi distributori, l'obiettivo va ben oltre la 'semplice' vendita di macchine. ■

Verso una stiratura di livello superiore

05

Aliworld

Merrychef LA QUALITÀ CONTA PER YAMPA SANDWICH

La catena di panini gourmet di Steamboat Springs, in Colorado, cercava l'attrezzatura giusta per migliorare la propria attività e l'ha trovata nel forno ad alta velocità conneX16 di Merrychef®.

Lanciata nel 1999 dai compagni di liceo Peter Boniface e David Pepin, che decisero di aprire il proprio negozio per offrire i panini salutari che non trovavano sul mercato, Yampa Sandwich Company nacque come Back Country Provisions.

Nel 2010, Dave Mischell, oggi CFO, è stato invitato a unirsi al team; nel 2019, dopo l'apertura di diversi negozi, ha acquisito l'azienda. A questo punto la squadra ha cambiato nome, ispirandosi al fiume Yampa che attraversa Steamboat Springs.

Il brand, incentrato su uno stile di vita attivo tipico del Colorado, fa riferimento alla vita all'aria aperta e i nomi stessi dei panini sono un omaggio all'ambiente montano circostante: Bushwacker, Trailhead e Lots Creek.

I punti vendita offrono la qualità di un ristorante tradizionale nel formato di



un ristorante quick service. Per preparare i suoi panini gourmet, Yampa Sandwich Company si affida al forno ad alta velocità conneX16 di Merrychef, un marchio Welbilt®. Il forno conneX16, largo solo 458 mm, vanta l'ingombro più ridotto e la camera più grande di qualsiasi altro forno di dimensioni simili disponibile in commercio. La larghezza della camera (413 mm) ottimizza la produttività di Yampa, afferma Mischell. "Siamo riusciti ad aumentare la produzione perché possiamo cuocere un panino in più nel forno", spiega. Nel corso del tempo, il team

ha scoperto altri modi per utilizzare conneX16, ad esempio per preparare gli ingredienti. Il forno ci ha offerto anche altri vantaggi, dice Mischell. "È più potente, silenzioso e facile da pulire. Ci sono così tante funzioni utili". Patrick Simon, director of sales di Merrychef USA West, afferma: "Merrychef è entusiasta di collaborare con una grande azienda come Yampa Sandwich Company per realizzare i suoi obiettivi di crescita. Yampa ha un modello di business fantastico di cui siamo felici di far parte e che non vediamo l'ora di continuare a sostenere".

Merrychef ha aiutato Yampa Sandwich Company ad aumentare la produttività



Metro Una soluzione di stoccaggio vincente

Spesso la gestione del magazzino e l'organizzazione di scaffali, carrelli e armadietti vengono trascurati in un'attività di ristorazione intensiva. Tiffany Fixter, proprietaria di Brewability, pizzeria e birreria di Englewood in Colorado, sapeva bene che l'organizzazione non era il suo forte. Quando ha letto del concorso "Kitchen Storage Makeover" sponsorizzato da Metro sulla rivista Foodservice Equipment & Supplies, ha pensato che potesse essere l'occasione per migliorare il flusso di lavoro e l'organizzazione.

Fixter è un'educatrice per persone con bisogni speciali e, dopo oltre un decennio di insegnamento e lavoro in programmi diurni per adulti con disabilità, ha deciso di fondare Brewability. Il suo obiettivo era fornire un impiego significativo e un luogo di lavoro tranquillo alle persone con disabilità.

Brewability è stata fondata nel 2016 e si è trasferita nella sede attuale di Englewood nel 2019. Questa location dispone di 99 coperti, con una capacità aggiuntiva di 60 coperti nel patio esterno. Il personale è composto da 26 dipendenti, il 90% dei quali ha una forma di disabilità.

Un sistema di stoccaggio ben gestito e organizzato è fondamentale per lavorare con un team che comprende lavoratori ipovedenti e con disturbi dello spettro autistico e Fixter sapeva che l'organizzazione andava decisamente migliorata.

Brewability ha vinto il concorso e Metro ha trasformato i suoi spazi. Tra le attrezzature installate c'è una superficie di lavoro Metro



SmartLever™ che ha sostituito la sfogliatrice e i carrelli mobili per fornire spazio di stoccaggio e un'area di preparazione aggiuntiva quando necessario.

Sopra il tavolo di preparazione refrigerato è stato installato un sistema a griglia Metro SmartWall® con ripiani e cestini per riporre comodamente utensili e ingredienti secchi. Il team ha anche installato un tavolo da lavoro TableWorx™ dotato di un comodo sistema di rialzo.

Ora le pizze pronte per l'asporto restano al caldo in un armadio di conservazione Metro C5® Serie 3, mentre le scaffalature MetroMax® installate nell'area delle stoviglie fungono da ripiano e scolapiatti.

I cambiamenti apportati dal team Metro hanno fatto una grande



differenza per Brewability. "Tutto è più sicuro ed efficiente e il personale è più felice", afferma Fixter.

Inoltre, aggiunge, aiuterà il suo staff a crescere. "Invece di districarsi tra mucchi di oggetti, possono usare le etichette Braille per trovare la carta o il detergente di cui hanno bisogno. Non devono dipendere da noi. Credo che aiuterà molti dei nostri collaboratori a essere più indipendenti".

Brewability è nata nel 2016 e lo spazio è sempre stato un bene prezioso



Montague LE CUCINE SI PRENDONO LA SCENA AL SAINT LOUIS CLUB

Il Saint Louis Club di St. Louis, nel Missouri, è famoso per il cibo eccellente e gli spazi meravigliosi. Attualmente conta 900 dipendenti e ha servito milioni di commensali sin dall'apertura nel 1964. Nel 2020, il club si è trasferito in una nuova sede e ha colto l'occasione per ammodernare la cucina, intervento atteso da tempo.

La cucina della nuova sede viene descritta come un luogo da sogno dall'executive chef Mathieu Lefebvre, che ha collaborato con il consulente Michael Glore, presidente della Dennis G. Glore Inc. Con una superficie di quasi 743 mq, dispone di diversi spazi

per eventi, cene informali e raffinate, tutti dotati di attrezzature ad alte prestazioni.

Le aree per cene informali o raffinate sono dominate da isole centrali quasi identiche fornite da Montague. Lefebvre e Glore hanno collaborato per progettare la linea di attrezzature per l'isola e hanno presentato il loro piano al team Montague, che ha contribuito a dare vita alla loro idea.

"La cucina è stupenda e i set Montague sono straordinari. Tutti gli operatori del settore che l'hanno vista sono rimasti stupiti", afferma Lefebvre, aggiungendo che le attrezzature installate

aiutano a mantenere la coerenza e l'eccellenza del cibo offerto.

Le nuove cucine includono forni a microonde ACP, Inc., una macchina per gelati Electro Freeze, scaffali Metro, piccoli utensili Edlund, una macchina per il ghiaccio Kold-Draft nel bar e fabbricatori di ghiaccio e contenitori Scotsman nel retro del locale.

Le tempistiche del progetto erano davvero strette, appena 12 mesi tra gli schizzi iniziali e l'inaugurazione, ma è andato tutto liscio fin dall'inizio.

"Nonostante gli attuali problemi della catena di approvvigionamento

e simili, siamo riusciti a preordinare i set e ad assicurarci di essere in lista con Montague, per evitare ritardi di consegna e installazione", spiega Glore.

Le attrezzature della nuova cucina hanno migliorato notevolmente lo spazio di lavoro degli chef che vi operano. "La vecchia cucina era affollata. Ora abbiamo spazio per lavorare, forni e fornelli ovunque. È più flessibile, l'efficienza è migliore ed è tutto nuovo, quindi funziona meglio", conclude.

La cucina dispone di spazi separati per eventi, cene informali o raffinate



Moffat

Una pasticceria d'elezione prende nuova vita

Rockwell's Bakery and Café in California ha collaborato con Moffat per selezionare i forni giusti per le sue attività, nel contesto dell'importante apertura di un nuovo laboratorio.

Fondata nel 1987, la pasticceria si è affermata fino a diventare un punto di riferimento per torte nuziali personalizzate, oltre che un ristorante aperto tutto il giorno, in due sedi.

Quando Juli Beltran, chef e manager, è entrata a far parte dell'azienda, il pezzo forte della cucina era un forno rotante vecchio stile che, spiega, era davvero molto lento nelle cotture.

Essendo una caffetteria e pasticceria molto frequentata, Rockwell's aveva bisogno di un upgrade. "Non solo il forno rotante cuoceva in modo disomogeneo, il che ci costringeva a tenere costantemente sotto controllo il prodotto, ma a volte la temperatura saliva, scendeva o il

forno si spegneva all'improvviso", spiega Beltran.

La necessità di nuove apparecchiature ha coinciso con la decisione di Rockwell di creare una pasticceria indipendente per soddisfare la crescente domanda. "Abbiamo dovuto spostare la pasticceria perché la cucina era condivisa con il ristorante; tutto era compresso e non avevamo spazio", racconta Beltran.

Beltran e il suo team hanno visitato Moffat per testare il forno a convezione Turbofan E35T6.

"Bastava guardarlo per capire che era configurato in modo totalmente diverso da un tipico forno a convezione" ricorda Beltran. "Con questi forni, il lato stretto della teglia viene inserito per primo, in modo da non occupare troppo spazio all'interno. Poi l'abbiamo messo in funzione, e la differenza era lampante. Il prodotto aveva un ottimo aspetto, un sapore delizioso e i tempi di cottura erano almeno

dimezzati, permettendoci di rispettare le consegne", afferma Beltran.

Rockwell's ha acquistato sei forni Moffat E35T6 e li ha impilati per creare una parete di forni in grado di soddisfare le sue esigenze di produzione di dessert e pasticceria di fascia alta.

Ha scelto l'opzione touch screen, che consente di programmare le ricette, e il fatto che il forno E35T6 di Moffat sia certificato per l'assenza di ventilazione ne ha garantito la piena conformità ai requisiti di legge.

Il team è più che soddisfatto dei nuovi forni, dice Beltran. "Questi forni sono silenziosi e molto più veloci delle unità rotanti. Sono dotati di timer e molto automatizzati. Non dobbiamo impostare i timer per ruotare le teglie o controllare la cottura e possiamo dedicarci ad altro".

Il forno a convezione Turbofan E35T6 si è rivelato un'ottima soluzione per la pasticceria

I nostri brand



COTTURA

ALPHATECH

AMANA COMMERCIAL

ambach You, your kitchen

baron

BLUE SEAL

Cleveland*

CONOTHERM*

DEAN*

eloma

Falcon

Frymaster*

GARLAND*

INDUCS*

LAINOX

Lincoln*

MARENO kitchen solutions since 1922

MENUMASTER Commercial

MERRYCHEF*

metos cooking solutions

MOFFAT

OLIO

oem YOUR PIZZA HUB

OLIS we innovate cooking

PROXY PROFESSIONAL FOR YOU

ROSINOX GRANDES CUISINES

SILKO

SunFire*

turbofan CONVECTION OVEN SYSTEMS

U.S. Range*

Waldorf

XpressChef



REFRIGERAZIONE

BEVERAGE-AIR.

Delfield

FRIGINOX LE FROID PROFESSIONNEL

Friulinox

HARFORD*

hiber COOL EXPERIENCE

KOLDTECH*

KOLPAK*

POLARIS BEHIND THE FRESHNESS

RDI*

TECNOMAC cool technology, your taste

VICTORY

williams



LAVAGGIO E GESTIONE DEI RIFIUTI

American Dish Service Manufacturers of Ware Washing Equipment

bi.line SYSTEMS

Champion

GMA

COMENDA TO CLEAN, WITH CARE.

DIHR

grandimpianti intelligent laundry equipment

HONVED

KROMO

MOYER DIEBEL Simply Engineered Better

NORDIEN-SYSTEM

RENDISK

WASHTECH

Wexiödisk

WMAXX WAREWASHING



DISPENSER DI GHIACCIO E DI BEVANDE

BAR LINE ICE - MACHINES

CRYSTAL TIPS

GBG

ICEMATIC BE COLD WITH STYLE

Ice-O-Matic Ice. Pure and Simple

KOLD-DRAFT

McCann's

MultipleX

Scotsman

Sencotel

SERVEND Ice & Beverage Systems

SIMAG

V AIR



PANIFICAZIONE

ADAMATIC

Belshaw

BERTRAND PUMA

BONGARD

CFI

ESMACH

MONO

PAVAILLER



MACCHINE PER IL CAFFÈ

COFFEE QUEEN ORIGINAL

CREM

EGRO BUILT FOR EXCELLENCE

EXPOBAR

PROMAC Espresso coffee machines

RANCILO coffeeing the World

RANCILO SPECIALTY

spengler



GELATO ARTIGIANALE, GELATO SOFT E FRULLATI

BGI

ICETEAM 1927 BiB

CARPIGIANI

ICETEAM 1927 catabriga

ICETEAM 1927 COLOBLITE

Electro Freeze

ICETEAM 1927

ICETEAM 1927 PROMAG



STOCCAGGIO, PREPARAZIONE E DISTRIBUZIONE DEI PASTI

Aladdin Temp-Rite

AUREA

burledge TOGETHER WE WORK

Eclund EQUIPPED FOR SUCCESS

Krefft

merco*

METRO We put space to work.

Stierlen

temp-rite



CONTRACT, DISTRIBUZIONE E SERVICE

Ali GROUP 宜立集团设备(上海)有限公司 CHINA

alicomenda

AliCONTRACT

Fabristeel*

GRANDIMPIANTI ENGINEERING & CONTRACTING

metos kitchen intelligence

metos marine

MILLER'S VANGUARD

SERVICELINE Caring & Refrigeration Equipment Since 1959

WELBILT FITKITCHEN*

WELBILT KITCHENCARE*

WELBILT KITCHENCONNECT*

WELBILT MARINE*

* A Welbilt Brand WELBILT an Ali Group Company

Un partner globale

Ali Group sede centrale

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

Ali Group Germania

Lochfeldstraße 30
D-76437 Rastatt
Germania
Telefono +49 7222 90470
germany@aligroup.com

Ali Group Nuova Zelanda

45 Illinois Drive
Izone Business Hub | Rolleston, 7675
Nuova Zelanda
Telefono +64 3 9836600
newzealand@aligroup.com

Ali Group sede europea

Via Gobetti, 2a | Villa Fiorita
20063 Cernusco sul Naviglio
Milano | Italia
Telefono +39 02 921991
italy@aligroup.com

Ali Group Hong Kong

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

Ali Group Russia

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

Ali Group Australia

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

Ali Group India

3rd Floor, Plot no-117
Sector-44, Gurgaon-122003
Haryana, India
Telefono +91 124 4763700
india@aligroup.com

Ali Group Singapore

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

Ali Group Canada

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

Ali Group Giappone

1-13-1 Mishuku Setagaya-ku
154-0005 Tokyo
Giappone
Telefono +81 3 5779 8850
japan@aligroup.com

Ali Group Sudafrica

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

Ali Group Cina

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

Ali Group Messico

Camino a la Montaña #176
Col. Industrial la Perla
Naucalpan, Edo Mex | 53370 | Messico
Telefono +52 55 5357 7100
mexico@aligroup.com

Ali Group Thailandia

825 Phairojkijja Tower 11th Floor
Bangna-Trad Road km. 3.5
Bangna, Bangkok 10250, Thailandia
Telefono +66 2 300 9800
thailand@aligroup.com

Ali Group Francia

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

Ali Group Africa e Medio Oriente

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

Ali Group UK

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



REDATTORI

Ryan Blackman
Veronica Colamonico
Desirée Milazzo

CONSULENZA EDITORIALE E PROGETTO GRAFICO

1473 Media
London, UK
1473media.com

GIORNALISTI

Jim Banks
Elly Earls
Chris Evans
Michael Jones
Tina Nielsen
Andrea Tolu
Rhea Wessel

FOTOGRAFIE

Aaron Fallon
Jon Snedden
Rachel Vanni
Alamy
i-Stock

STAMPA

Stephens & George,
Regno Unito

REDAZIONE

Ali Group
Via Gobetti, 2a - Villa Fiorita
20063 Cernusco sul Naviglio
Milano - Italia
Telefono: + 39 02 921991
aligroup.com

Il Waldorf Astoria Seychelles
Platte Island, aperto a febbraio
2024, ha collaborato con
Alicontract per una soluzione
su misura per il lussuoso hotel



UN LEADER GLOBALE

Ali Group è uno dei principali leader globali nel mercato dell'ospitalità e della ristorazione professionale. Il Gruppo è stato fondato più di 60 anni fa, ma molte delle sue aziende hanno oltre un secolo di storia e sono tra i marchi più riconosciuti e apprezzati sul mercato.

Attraverso le sue aziende, Ali Group progetta, produce, commercializza e offre assistenza per un'ampia gamma di attrezzature per il foodservice. Con 74 siti produttivi, oltre 14.500 dipendenti in 29 paesi e oltre 110 marchi, opera in tutti i segmenti del mercato offrendo il più ampio e diversificato portafoglio del settore.

aligroup.com

