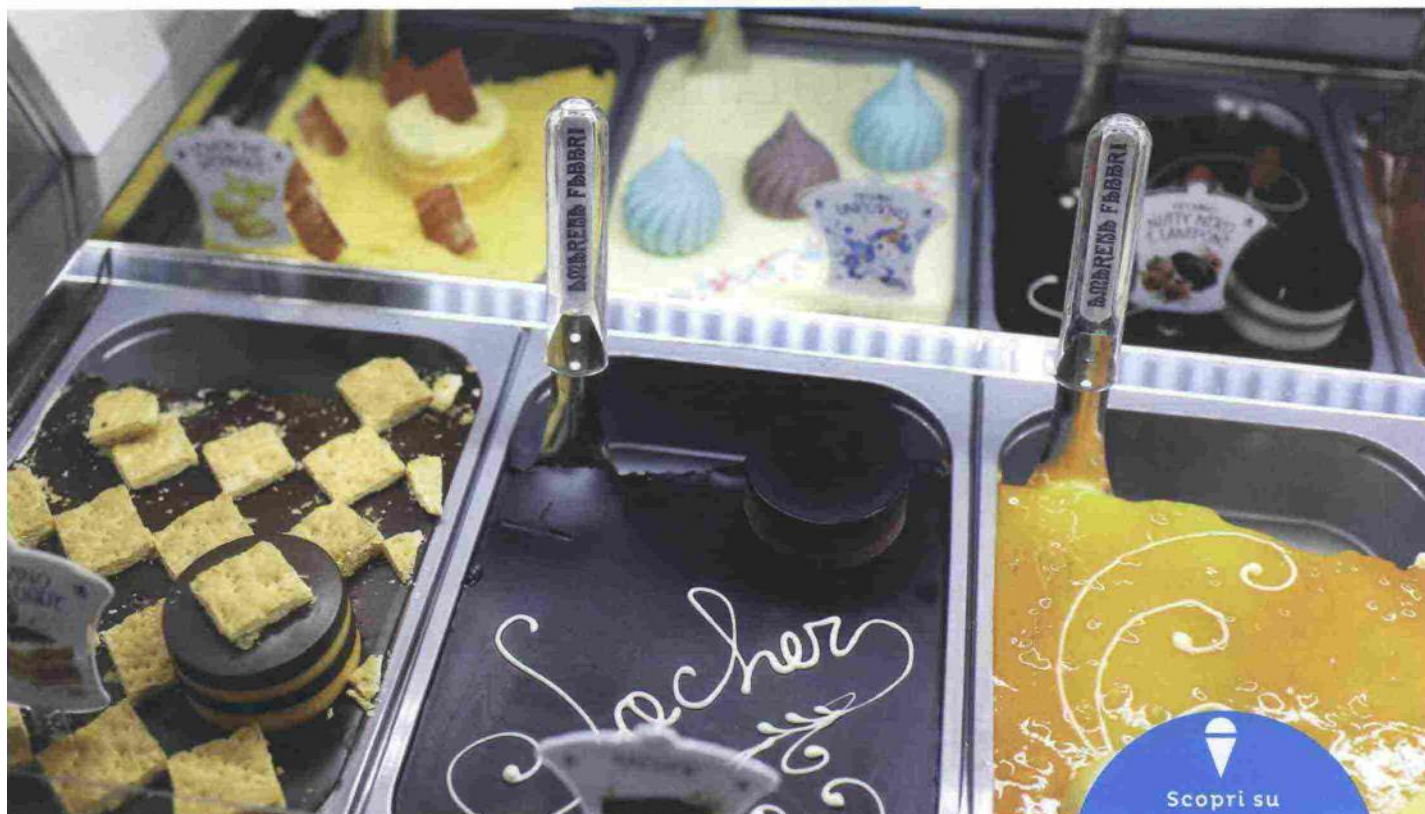


IN PRIMO PIANO

REPORT/ LA PAROLA ALLE AZIENDE



Scopri su
www.italiangourmet.it
tutte le novità di
prodotto presentate
dalle aziende top di
Sigep 2019

Il Sigep 2019 visto con gli occhi degli espositori

Se operi nel comparto della pasticceria, gelateria, cioccolateria, panificazione e caffetteria, Sigep è un appuntamento che non si può mancare. È vetrina per il lancio di nuovi prodotti, im-

portante occasione di relazioni con numerosi clienti professionisti consolidati e non, momento di avvio di nuovi progetti, sviluppo di nuovi business internazionali, demo e show cooking con pasticceri, cioccolatieri, gelatieri, panificatori e piz-

zaioli. Cinque giorni, faticosissimi..., ma che dettano l'agenda di lavoro fino alla successiva edizione. Nei giorni successivi alla fiera abbiamo intervistato i manager di alcune espositrici; questo è quello che ci hanno detto...



CESARIN

Marco Scarozza

Responsabile Italia Pasticcerie e Gelaterie Cesarin

«Quest'anno la nostra presenza al Sigep ci ha permesso di **constatare la crescente attenzione** che il mercato sta rivolgendo alla nostra azienda, confermando la validità degli sforzi espressi in termini di innovazione di prodotto e comunicazione. Con molta soddisfazione, abbiamo ricevuto in maniera paritaria un alto numero di contatti italiani ed esteri e, in entrambi i casi, si trattava **solo di professionisti del settore**».





CORMAN

Adele Manca

Marketing & Communication Manager Corman

«Sigep è una fiera internazionale molto importante per il nostro settore. È una vetrina per i prodotti e un luogo di relazioni e condivisione di idee. Sigep negli anni è cresciuta molto e bisogna veramente **fare i complimenti agli organizzatori** che l'hanno fatta diventare un appuntamento imperdibile. Per noi la fiera è sempre il momento ideale per incontrare i clienti, il che significa i distributori. **L'affluenza è stata altissima** e il riscontro di interesse verso le novità che abbiamo portato lo è stato altrettanto. Abbiamo organizzato una parte dello stand con un laboratorio che ha ospitato le demo, coordinate dai nostri tecnici pasticceri, dove abbiamo mostrato le applicazioni dei nostri prodotti e in particolare delle due grandi novità di punta per il 2019: Sculpture e Burro BIO».



FBM FOOD BOSCOLO MACHINES

Giuseppe Di Chiano

Responsabile Commerciale FBM Food Boscolo Machines



«La nostra partecipazione è stata come sempre una conferma: **una fiera come questa non ha eguali**. Offre l'occasione di incontrare nuovi clienti, salutare quelli storici, proporre nuovi macchinari e saltare il pranzo per i troppi visitatori. Data la capacità attrattiva che la manifestazione è stata in grado, negli anni, di raggiungere, **non esiste un'unica categoria di visitatore**. Dal cliente finale al rivenditore, dal professionista italiano (di qualsiasi provenienza) a quello dal Sud America e dall'Asia, forse l'unica categoria che veramente non viene inclusa è il non-professionista. Questa fiera è per chi sa fare, per chi ha già le idee chiare sul tipo di business che vuole intraprendere».



FABBRI 1905

Carlotta Fabbri

Direttore Commerciale Italia BU gelateria e pasticceria



«Ogni anno **Fabbri** sceglie il Sigep per lanciare le sue novità nel comparto della gelateria di produzione propria e della pasticceria. E ogni anno essere a Rimini riconferma la vitalità della nostra azienda: **una fiera impegnativa ma che ci dà grandissime soddisfazioni**. Per noi è ormai un appuntamento fisso, una delle migliori occasioni per far conoscere al mondo i nostri nuovi prodotti e quelli che saranno i gusti top della stagione... che a gennaio sembra ancora lontana, ma che in realtà si sta già avvicinando a grandi passi! Come sempre i visitatori al nostro stand vengono da tutto il mondo. Moltissimi stranieri, circa un quinto del totale, provenienti soprattutto da Germania, Spagna, Francia, Polonia e Inghilterra, ma anche dalla Cina e dagli Emirati Arabi. Tantissimi i professionisti già titolari di una gelateria o di catene, ma quest'anno abbiamo registrato anche **una fortissima presenza di aspiranti gelatieri e pasticceri**, attratti dalle nostre dimostrazioni e live-show e interessati alla formazione offerta dalla nostra scuola, la **Fabbri Master Class**».



FRIESLANDCAMPINA ITALY

Alessandro Belloli

Marketing & Trade Marketing Manager Debic - Frieslandcampina

«Non bisogna sforzarsi troppo per trovare le parole più adatte a descrivere quanto sia importante Sigep per un'azienda come la nostra. Si tratta di un momento molto importante, unico, in cui riusciamo a incontrare grossisti e operatori, clienti attuali e potenziali. Si tratta, allo stesso tempo, di un momento di conclusione in cui si tirano le somme del lavoro

svolto nell'anno precedente e di **un punto d'inizio in cui si gettano le basi** di quello futuro, presentando il programma del nuovo anno e tutte le novità. La maggior parte dei visitatori che abbiamo incontrato sono professionisti del settore pasticceria provenienti da tutta Italia. Si tratta di operatori già clienti che vogliono scoprire di più sul mondo Debic o di professionisti che magari sono già entrati in contatto con i nostri prodotti sul web o attraverso colleghi e sono in cerca di maggiori informazioni, soprattutto a livello tecnico. C'è poi una parte di professionisti che vengono **attratti dalle demo e dalle attività che organizziamo allo stand** nei giorni della fiera e che poi vogliono scoprire di più sul mondo Debic. A questi si aggiungono imprenditori e professionisti affermati del settore con cui collaboriamo e che ne approfittano per passare a trovarci. Il target è soprattutto nazionale, ma abbiamo riscontrato, anno dopo anno, una crescita dei visitatori internazionali».



IN PRIMO PIANO

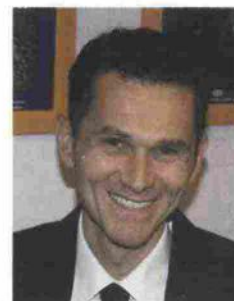
REPORT / LA PAROLA ALLE AZIENDE

FUGAR PRODUZIONE

Daide Gola

Responsabile Commerciale Italia

«L'essere un'azienda di Rimini - presente dalla prima edizione di questo evento - e il fatto di guardare con sempre maggiore interesse ai mercati esteri, ci porta ad orchestrare accurati preparativi per essere pronti al Sigep che rappresenta la prima vetrina della stagione. Sul fronte visitatori si riscontra una complessità di profili degli operatori presenti, più o meno esperti. Giungono sempre **anche nuove figure** che si affacciano ora sul mercato e che hanno un'idea imprenditoriale da rendere concreta. La maggioranza è comunque costituita da artigiani gelatieri. Poi citerei i pasticceri, i panificatori e una decrescente presenza di operatori di ho.re. ca. e industria. Per tradizione il Sigep richiama gli artigiani del Sud Italia che danno un contributo determinante alla buona riuscita dell'evento. Anche i nostri più importanti distributori, sparsi per il mondo, presenziano il nostro stand nei giorni focali della fiera. Dagli artigiani **la domanda più frequente che ci si sente rivolgere è: quali sono le novità che presentate?** Crediamo sia naturale, una fiera serve per scrutare nel futuro commerciale di un settore, per riuscire a cavalcare le novità che sono state meglio ideate, concepite».

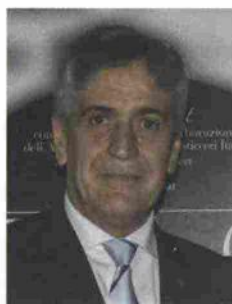


ILLYCAFFÈ

Roberto Sassi

Direttore Commerciale B2B Italia illycaffè

«Il Sigep è certamente il più importante momento di incontro professionale per le aziende che operano nei settori della pasticceria, della gelateria e del caffè in Italia. Ma è un appuntamento ancor più fondamentale perché **ci permette di rivolgerci anche a pasticcerie e gelaterie**, che stanno sempre più andando nella direzione strategica di **introdurre la caffetteria** all'interno del proprio locale. I nostri visitatori sono principalmente professionisti italiani del mondo caffetteria e pasticceria. Tendenzialmente abbiamo rilevato una presenza maggiore di visite da operatori dal Sud Italia, mentre nelle giornate di sabato e domenica **è cresciuta la presenza di potenziali distributori esteri**».



ICAM

Giovanni Agostoni

Direttore Commerciale Icam

«È stata occasione per **riassumere tutta l'essenza dell'azienda**: la presentazione delle due gamme complete di prodotti Agostoni e Icam Linea Professionale. Prodotti che sono il frutto di una filosofia aziendale che diventa la nostra formula per il successo dei professionisti, i cui elementi costitutivi sono competenza e innovazione, passione e Made in Italy, certificazioni e sostenibilità, eccellenza di prodotto e gusto

straordinario, servizio al cliente e assistenza tecnica. In fiera **ci hanno visitato** molti professionisti con già un solido percorso alle spalle e grandi progetti per il futuro, interessati a prodotti di alta qualità e grande affidabilità che gli



permettano di differenziarsi. **Anche molti giovani** - che stanno cercando una strada propria e migliorando nella professionalità - **hanno voluto conoscere meglio la nostra gamma**, affascinati dal glamour e dall'attualità della proposta Agostoni. Oltre al mercato italiano, abbiamo avuto una forte presenza di visitatori internazionali, sia dall'Europa centro-orientale, che dai paesi mediterranei».



IRINOX

Luca Gennai

General Manager Irinox

«Sigep è tra le fiere più importanti e più internazionali per la gelateria, pasticceria e panificazione. **Un momento importante per confrontarsi con il mercato** sui nuovi trend e le nuove tecnologie, promuovendo e aiutando il settore ad evolversi per garantire ai consumatori più qualità ed agli operatori processi produttivi più sicuri a costi inferiori. Prevalentemente siamo stati visitati da pasticceri e gelatieri,

anche se il settore della ristorazione è sempre più in crescita. **La maggior parte della clientela è italiana ed europea** (in particolare centro ed est Europa e spagnoli). I visitatori che si fermano a chiedere informazioni stanno pensando a nuovi progetti o implementazione di quelli già esistenti».



STAFF ICE SYSTEM

Andrea Berardi

Responsabile Commerciale Italia

«Continuità e visibilità sono le due parole che hanno caratterizzato la nostra partecipazione a Sigep.

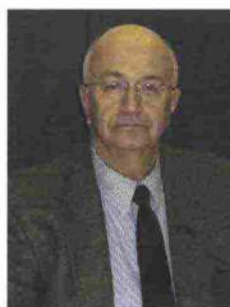
Continuità perché la Staff Ice System nel 2019 ha festeggiato il quarantesimo anno di presenza essendo espositrice sin dalla prima edizione. Visibilità perché il Sigep è la vetrina di eccellenza per la gelateria. Rappresenta il momento di elezione per confrontarsi con il mercato e i competitor. **Non ci sono altre manifestazioni così importanti per il settore del gelato** e, infatti, i visitatori, sono rappresentativi di tutte le categorie di operatori, c'è di tutto! Abbiamo ricevuto visite da parte di tutti i nostri rivenditori, clienti diretti ma anche "neofiti" ovvero persone, spesso imprenditori, che si sono presentati con dei progetti nuovi, originali, mirati a portare il gelato nel mondo. Il rapporto tra visitatori italiani ed esteri è di 50/50. Avendo anche tecnologie specifiche dedicate alla produzione del gelato per la ristorazione abbiamo avuto molti contatti di chef interessati a introdurre nel ristorante il gelato gourmet. Infine, ha riscosso molto interesse la nostra novità di punta per il 2019: si chiama Gelato Fresco "GLS" "Gelato Live Show" ed è un mantecatore ideato per produrre, esporre con grande visibilità e conservare il gelato».

TELME

Vittorio Bartyan

Presidente Telme

- Essere presenti dignitosamente al Sigep è economicamente impegnativo, pertanto è un male necessario perché se non ci sei non existi.
- Nella fiera ci sono due mondi non intercomunicanti: uno dal pad. A al pad. C e l'altro dal pad. B al pad. D.
- I visitatori sono per noi in genere poco interessanti, perché prevalentemente utilizzatori finali, con i quali normalmente non trattiamo direttamente.
- Molto pubblico inutile e fastidioso.
- Spazi espositivi eccessivi per la struttura logistica che ha servizi limitati.
- Lo stand viene fatto a supporto dei rivenditori presenti per gli utilizzatori finali. Assenza pressoché totale dei fantomatici buyer.
- Il Sigep, con l'aggiunta di nuove merceologie, è diventata da fiera specialistica una fiera campionaria.



UNIGRÀ

Mario Solinas

Marketing Manager Unigrà

«Sigep rappresenta sicuramente per noi una vetrina importantissima, nazionale ed internazionale, per presentare le nostre novità di prodotto e un investimento sotto molti punti di vista. Non solo sotto il profilo economico ma anche in termini di comunicazione. Un'occasione per curare la relazione con i nostri clienti, siano essi distributori che clienti finali. Abbiamo avuto visitatori sia dall'Italia

che dall'estero, dal quale devo dire che abbiamo ricevuto grande attenzione. Presso i nostri stand (tre spazi espositivi per cinque marchi), sono



passati gli artigiani, (sia pasticceri, che gelatieri che panificatori), sia i clienti semi-industriali, ma anche il mondo dell'industria. Senza dimenticare un nuovo target a cui abbiamo iniziato a rivolgerci: quello dei baristi, attratti dalla proposta realizzata ad hoc per loro con la linea di bevande vegetali specifiche per caffetteria OraSi Barista. Clienti diversi, insomma, per brand diversi».

VALRHONA

Igor Maiellano

Direttore Business Unit Italia Valrhona

«A Sigep devi esserci e noi ci siamo da più di 10 anni. È un evento con più anime e quella delle relazioni con i clienti rimane sempre la più importante. In questa edizione ho riscontrato in generale un afflusso di pubblico molto più alto che in passato. Un pubblico composto però in parte di semplici curiosi, soprattutto la domenica. Ho notato una bella presenza di distributori dall'estero con in crescita le visite da Nord Africa,



Asia e Medio Oriente. Arrivano con idee molte chiare e cercano solo contatti di business giusti. A presidiare il coordinamento del laboratorio di pasticceria e di tutte le attività di presentazione ai clienti era presente Franco Ascarì, il nuovo pasticciere dell'Ecole per l'Italia. Da evidenziare la partecipazione di Valrhona, in qualità di partner dei Pastry Events, a tutti gli eventi e concorsi organizzati in Pastry Arena, riaffermando il suo sostegno durante questi momenti di stimolo e formazione per questo settore. I nostri visitatori sono pasticceri e gelatieri che vengono in fiera o semplicemente a fare un giro di saluti oppure in modo estremamente mirato, avendo fissato un appuntamento con lo scopo di avviare un progetto nuovo. Ho avuto l'impressione che questa volta siano mancati gli chef e i pastry chef, forse a causa della quasi concomitanza della fiera Sirha a Lione».