

tore, l'azienda ha sviluppato una vasta gamma di prodotti di cottura: cucine freestanding, forni, piani cottura, cappe. Successivamente, si è deciso di completare la gamma introducendo apparecchi per lavaggio e freddo, al fine di offrire una gamma completa di elettrodomestici con il marchio italiano Bompani.

E Bompani, nel 2021 festeggia anche un altro importante traguardo: grazie al contributo della Regione Emilia-Romagna, ha inaugurato a Modena il Museo CUBOM (Museo Cucine Bompani) che racconta la storia aziendale dalla fondazione ai giorni nostri. Il percorso espositivo, curato da Paolo Battaglia, si snoda attraverso modelli originali di ogni epoca, immagini storiche, video e testimonianze. Sono visibili modelli originali di cucine risalenti a ogni decennio a partire dagli anni '50. "Il modello 9100 del 1971, simpaticamente battezzato 'Baby', è stato per molti anni la cucina più venduta in Italia, e si è conquistata un posto nella collezione permanente del Triennale Design Museum, il primo museo del design italiano", spiega Rebecca Michinelli, responsabile del Museo.

"Con la nascita di questo museo abbiamo realizzato un sogno che avevamo nel cuore da tempo", commenta Enrico Vento, amministratore unico di Bompani. "Volevamo raccontare l'epopea di un marchio storico italiano e ripercorrere un pezzo di storia da un punto di vista privilegiato per noi emiliani: quello della cucina.

La storia del marchio Bompani è anche quella di tanti imprenditori e operai che nel secondo dopoguerra, partendo dal nulla, hanno dato vita al più grande patrimonio della nostra economia di oggi, il made in Italy. Il museo della cucina Bompani vuole raccontare la nostra idea di made in Italy e di impresa, fatta di bellezza, di cultura e di una sapiente manifattura. CUBOM è un percorso nel tempo attraverso immagini, filmati, racconti e testimonianze dirette nel quale tutti potranno un po' riconoscersi".

Oggi la sede dell'azienda è a Modena, mentre la pro-

duzione si concentra a Ostellato, in provincia di Ferrara. Bompani conta circa 200 dipendenti, un'unità di produzione annua di 100 mila pezzi e un fatturato di 30 milioni di euro, di cui il 90% proviene dall'export.

OPPORTUNITÀ E SFIDE NEGLI USA, LE STRATEGIE DI BONFIGLIOLI CONSULTING

Bonfiglioli Consulting ha scelto Matteo Zoin come CEO per il Nord America, con il compito di guidare la presenza e la strategia di sviluppo della società di consulenza nel mercato americano. Nel nuovo ruolo, Zoin risponderà alla sede italiana del gruppo a Bologna. Con oltre 21 anni di esperienza nei settori sales, marketing, product development e project management, Zoin, che è italoamericano, ha ricoperto diversi ruoli di responsabilità a livello internazionale che gli hanno permesso di maturare competenze nell'ambito della gestione di iniziative complesse, dallo sviluppo di nuovi mercati all'esecuzione di piani di turnaround. "Gli Stati Uniti rappresentano da sempre uno dei mercati più attraenti in termini di opportunità e, allo stesso tempo, si caratterizzano per elementi di unicità e grande dinamismo", sottolinea Matteo Zoin.

"Nel mercato americano è fondamentale essere flessibili e reattivi, ed è esattamente ciò che offriamo e facciamo con i nostri clienti, a partire dalla presenza locale, fino alla capacità di fornire soluzioni e supporti world class in tempi rapidi. Per affrontare al meglio le nuove sfide del mercato ame-

ricano raccomandiamo alle imprese di: organizzare in maniera ottimale le operation nel Nord America; cogliere il massimo dalle opportunità di business e crescita generate dal piano economico di rilancio negli USA; sviluppare politiche efficaci di "talent attraction e retention" per fronteggiare la Great Resignation e anticipare le dinamiche del mercato americano". "La

Matteo Zoin, CEO Bonfiglioli Consulting per il Nord America



nomina di Matteo aiuterà il processo di espansione", dichiara Michele Bonfiglioli, amministratore delegato del gruppo Bonfiglioli Consulting. "Al momento abbiamo tre uffici in Florida, California e New York, vicini ad aeroporti internazionali, per servire in maniera rapida e adeguata clienti in tutto il Nord America. Assieme continueremo a essere un partner ideale nei processi di trasformazione mirati a ridurre i costi relativi alla produzione, acquisti, logistica, oltre a sviluppare modelli innovativi di business per la trasformazione digitale e incrementare le vendite e i profitti".

Bonfiglioli Consulting, dal 1973, è una società di consulenza con un'offerta sistemica che spazia da innovazione a operational excellence, business process redesign, digital transformation, organizational change e lean thinking. Grazie alle sedi in Italia e all'estero, e agli oltre 100 consulenti distribuiti in dieci uffici nel mondo, la società bolognese ha sviluppato un'esperienza profonda e diversificata in svariati settori, dai beni industriali e di largo consumo ai servizi. Con la Lean Factory School®, Bonfiglioli Consulting promuove la cultura d'impresa, ponendosi come punto di riferimento della formazione continua, e come polo d'innovazione dove testare le tecnologie di Industria 4.0 e sviluppare nuove applicazioni a sostegno dei processi aziendali. La Lean Factory School® è una scuola di formazione innovativa, sviluppata per applicare i concetti del Lean World Class e toccare con mano la digital transformation in un ambiente che riproduce fedelmente la realtà aziendale.

NASCE C2MAC GROUP CASTING & MACHINING SOLUTIONS

C2Mac, ovvero "Casting to Machining", dalle fusioni alle lavorazioni meccaniche: è questo il nome scelto per evidenziare il percorso di crescita del nuovo gruppo nato lo scorso settembre e che, con il perimetro attuale, occupa oltre 700 dipendenti ed è partecipata in maggioranza da Fondo Italiano Consolidamento e Crescita. La storia di "Casting to Machining" comincia con