

# Con Manconi l'affettatrice è Kolossal

Sicurezza, qualità, artigianalità e versatilità sono le ragioni del successo delle affettatrici dell'azienda varesina. Il valore del Made in Italy, la capacità di rinnovarsi, l'attenzione alle esigenze del cliente. Intervista a Paolo Manconi, Presidente della società.

"Solo diventando specialisti in un settore si riesce ad eccellere". Così il Presidente di Manconi & C. srl, Paolo Manconi, riassume lo scopo che da sempre orienta e guida il lavoro della società, la quale mira a rimanere leader a livello nazionale ed internazionale nella produzione di affettatrici elettriche professionali.

Le origini dell'azienda risalgono alla fine degli anni '50. Nel 1958 Adamo Tondini acquista un'officina meccanica ad Albizzate, in provincia di Varese. Nel 1961 il genero, Alfio Manconi, trasforma l'officina in una vera e propria azienda, avviando un'espansione commerciale sia in Italia che all'estero. Il 1992 costituisce una tappa fondamentale. La Manconi è stata la prima azienda del settore ad adeguarsi alle norme europee in fatto di sicurezza ed igiene, entrate poi in vigore nel 1994, ridisegnando completamente l'intera gamma di affettatrici a catalogo e fornendo all'utilizzatore soluzioni che vanno ben oltre i requisiti minimi imposti dalle norme. Oggi l'azienda è guidata dai figli Paolo e Francesca Manconi, rispettivamente Presidente e Amministratore.

Manconi è perfettamente in grado di gestire al proprio interno la costruzione delle affettatrici in tutte le sue fasi, dalla produzione al collaudo, dal montaggio alla vendita.

Se fino ad ora il focus principale dell'azienda è stato il prodotto, in questi anni si è avviato uno studio più profondo delle strategie di comunicazione, consono a mantenere e creare relazioni con i clienti, oltre ad esaltare la professionalità del lavoro e la qualità dei macchinari stessi. Ce ne parla Paolo Manconi.

#### Parliamo del mercato in Italia. Dove distribuite le vostre affettatrici?

Il 90% delle nostre macchine sono vendute dai nostri rivenditori principalmente alla Gd o alla Gdo, con una buona copertura dei negozi di alimentari, macellerie, gastronomie e settore Ho.Re.Ca. L'azienda si occupa della vendita diretta del restante 10%.

#### Siete presenti anche all'estero?

Il 50% del nostro fatturato proviene dall'estero, dove il Made in Italy è riconosciuto come valore aggiunto. Siamo presenti principalmente in Europa, ma abbiamo una rete capillare di retailer anche negli Stati Uniti, in Australia e nei Paesi dell'Est.

#### Qual è la linea di prodotti maggiormente venduta?

Decisamente Kolossal, il nostro cavallo di battaglia sin dagli inizi. Kolossal e Master



Paolo Manconi,  
Presidente di Manconi & C.

incidono per il 90% circa sul fatturato dell'azienda. Smarty, costruita per un uso meno gravoso dell'affettatrice, ci consente di coprire il restante 10% delle nostre vendite.

#### Qual è la vostra mission?

Mantenere l'impegno assunto con i nostri clienti, fornendo loro soluzioni professionali e innovative, per mezzo di prodotti le cui prestazioni elevate semplificano il lavoro. Ciò si ottiene mantenendo la leadership qualitativa delle affettatrici anche a livello internazionale e non abbandonando gli elevati standard costruttivi dei nostri prodotti.

#### In che modo?

La decisione di non diversificare la gamma di prodotti per non cedere alle facili tentazioni del mercato di massa è quindi rimasta la filosofia base. Solo specializzandosi in un determinato settore, nel nostro caso affettatrici, si è in grado di perseguire l'eccellenza, proponendo continue innovazioni sul prodotto per soddisfare e sorprendere il cliente. Oggi, tuttavia, non si vince più incentrando tutta la politica aziendale sulla riuscita di un buon prodotto. Sulla base di

una macchina qualitativamente ottima è necessario mettere in atto una serie di operazioni di comunicazione e marketing, che mantengano alto il livello di notorietà del marchio.

#### Quali sono i plus dei vostri prodotti?

Sono tanti, tra cui la minimizzazione degli scarti di prodotto tagliato, equivalente ad un cospicuo risparmio giornaliero della merce affettata, ed i costi del personale, quindi minor tempo impiegato nelle operazioni di smontaggio e ri-montaggio per la pulizia ordinaria e quotidiana della macchina.

Abbiamo tre linee di prodotti, Kolossal, Master e Smarty, create per soddisfare diverse esigenze della clientela. Ciò che le caratterizza maggiormente risponde al termine 'versatilità'. Ognuna di queste linee vanta un'ampia serie di modelli, caratterizzati dall'affilatoio incorporato o separato, da un sistema di trasmissione ad ingranaggio o cinghia, da un'ottima scorrevolezza delle parti mobili per un uso meno affaticante dell'operatore. Non solo. Ascoltiamo il cliente e realizziamo ciò di cui ha bisogno, sia in termini tecnici che estetici.

#### È quindi molto importante l'aspetto estetico?

Certamente. Offriamo una vasta scelta di colori e di fantasie, arrivando anche a personalizzare la macchina a seconda dei gusti del cliente.

#### Perché un negoziante dovrebbe scegliere proprio la vostra macchina?

Ecco, qui arriviamo al punto. Oltre alla sicurezza e all'estetica, garantiamo macchine costruite in modo artigianale. Ogni pezzo dell'affettatrice è studiato e curato nei minimi dettagli. La realizzazione, effettuata da tecnici molto competenti e da materiali di altissima qualità, è accurata ed attenta ad ogni singolo particolare. Il risultato è un prodotto frutto di una vera e propria specializzazione del made in Italy, sia dal punto di vista tecnico che di design, in grado di assicurare una serie di vantaggi al nostro cliente.

#### Ad esempio?

Abbiamo constatato che l'utilizzatore delle nostre macchine risparmia fino a 10 euro al giorno, tra manutenzione e scarto del prodotto affettato, rispetto all'utilizzo di altre affettatrici. La fetta ha sempre un taglio perfetto dall'inizio alla fine. La manutenzione avviene di rado. La macchina ha una vita particolarmente lunga, dai 10 ai 12 anni. Per questo non è vincente la scelta di affettatrici di bassa qualità. Il successo dei nostri prodotti è stato raggiunto e riconosciuto anche a livello internazionale grazie all'applicazione di questa nostra filosofia.

#### Come si sta muovendo l'azienda oggi?

Manconi mette sempre in primo piano le esigenze della clientela. Stiamo mettendo a punto una serie di attività rivolte sia alla formazione del cliente che dei rivenditori e manutentori affiancando, di fatto, l'attività dei nostri clienti. Stiamo svolgendo una massiccia attività di informazione per comunicare al meglio i plus che ci contraddistinguono. E alcune novità di prodotto che presenteremo a breve.

#### Quali novità?

L'ultima nata della casa Manconi. Si chiama Kolossal Dual. La presenteremo per la prima volta in occasione della Fiera Host, che va in scena a Milano dal 23 al 27 ottobre. In occasione della presentazione della nuova macchina e della gamma in generale, abbiamo organizzato un concorso a premi. In palio ci sarà uno splendido viaggio. Non posso dire di più. Aspettiamo la fiera per esporre tutti i particolari.



350 IK DUAL



350 VK BV DUAL



350 VK TC DUAL