

# INDUSTRIE ALIMENTARI

## TECNO 3

*Chocolate and confectionery technology*

Per dosare e mescolare  
in continuo i Vostri prodotti

DOSATORI MESCOLATORI  
CONTINUI PER LIQUIDI E SOLIDI  
Serie MDC-A



Corneliano d'Alba (CN) Italy  
[www.tecno-3.it](http://www.tecno-3.it) [info@tecno-3.it](mailto:info@tecno-3.it)



ging/food&beverage perché, dopo essere stata per molti anni orientata principalmente al mercato Automotive, che oggi risulta "saturo", in questo momento intende espandere la propria presenza in mercati quali il Packaging, Oil&Gas, ed Energy. La mission di Balluff è quella di supportare i propri clienti nella realizzazione di macchine e sistemi che presentino soluzioni innovative con attenzione ai costi di produzione. Il nostro obiettivo è che i visitatori riescano a cogliere la nostra offerta grazie all'esperienza, alla qualità e alla professionalità che caratterizza il nostro team".

### Fava

Il direttore commerciale Roberto Simioni, afferma: "È dal 1997 che partecipiamo all'Ipack-Ima con grande entusiasmo e successo. Consideriamo questa fiera internazionale la



Roberto Simioni, Direttore Commerciale di Fava.

più importante per la nostra società in quanto ci permette di anticipare le nostre soluzioni, sempre molto innovative. La manifestazione inoltre risponde in pieno a certe nostre strategie commerciali. Mai come quest'anno la contemporaneità di 6 fiere internazionali in concomitanza con l'Expo Milano 2015 ci apre uno straordinario potenziale che intendiamo sfruttare al massimo. L'Ipack-Ima è un punto di riferimento internazionale per il settore e rappresenta un ponte ideale tra clienti, potenziali clienti e fornitori. Parteciparvi significa inoltre apertura verso nuovi mercati, promozione e crescita dell'azienda in un contesto commerciale vivace e di altissima qualità. In quest'edizione, riceveremo i nostri clienti all'interno di uno stand di oltre 1000 m<sup>2</sup>, dalle linee moderne e dall'accogliente atmosfera.

Per quanto riguarda i mercati di riferimento, la quota export di Fava rappresenta l'85% del volume d'affari. I mercati in forte crescita sono attualmente l'Africa, il Centro-Sud America ed il Medio Oriente. Il fascino dei mercati emergenti non è dato solo dalla crescita economica, ma soprattutto dal creare valore aggiunto per l'investitore".

Conclude Simioni: "Tanti dei nostri clienti hanno già

confermato la partecipazione alla fiera e quindi coglieremo l'occasione per scambiare opinioni sull'andamento delle aziende e sui progetti futuri".

### Italo Danioni

Gianmaria Danioni, direttore export, ricorda che la sua azienda è stata fra le prime ad esporre ad Ipack Ima, in quanto è la fiera di riferimento per l'industria alimentare che è da anni quella più sensibile ad innovazioni ed adeguamenti. In questo momento i principali mercati di interesse della società milanese, specializzata nella costruzione di macchine e impianti per la frantumazione e macinazione di prodotti alimentari, chimici e farmaceutici, restano l'Italia e i nuovi Paesi emergenti. Sulle aspettative per questa edizione Danioni conclude: "L'alimentazione quale tema di Expo coincide con lo scopo di Ipack Ima, che è mettere in contatto produttori con "addetti ai lavori" promuovendo il made in Italy su scala mondiale".

### Opessi

Anche l'azienda milanese partecipa a questa edizione di Ipack-Ima, che considera la più impor-

tante fiera italiana per il settore trattato dal rappresentante di prestigiosi produttori internazionali di macchine per la produzione e il confezionamento dei prodotti dolciari, sia per quanto riguarda il mercato nazionale che per il bacino del Mediterraneo. "Rappresenta un appuntamento triennale per mostrare le macchine ai nostri clienti" – afferma Stefano Opessi, rappresentante legale-amministratore. "Una Fiera come Ipack Ima, a livello nazionale, è infatti facilmente accessibile e raggiungibile da tutti gli operatori. Per noi rappresenta un'importante occasione di confronto. Naturalmente il mercato italiano è quello di maggiore interesse per la Opessi Srl, mentre le nostre rappresentate attive sul mercato internazionale sono interessate anche a contatti oltreconfine. Nei Paesi emergenti laddove queste non sono ancora presenti, la Opessi GmbH si occuperà dei nuovi contatti. Per quanto riguarda il mercato italiano riteniamo importante la presenza in fiera di clienti a tutti i livelli aziendali (R&D, manutenzione, acquisti)". Conclude Opessi: "Ci auguriamo inoltre che la concomitanza con Expo 2015 porti nuove e inaspettate presenze a Ipack Ima".