

MILANO

**Cimbali**, il bar arriva a casa: una spinta per le vendite

— a pag. 3

**+20%**

**I RICAVI**

L'azienda chiude il 2022 con ricavi per 220 milioni

Milano. **Cimbali**

# Il bar arriva anche a casa, nuovo sprint alle vendite

Per ora vale il 10% dei ricavi, in prospettiva potrebbe almeno raddoppiare. La crescita del canale domestico è uno dei motivi alla base dello scatto di **Cimbali**, costruttore di macchine per caffè che chiude il 2022 con ricavi per 220 milioni. Un progresso di oltre il 20% rispetto all'anno precedente, che ad ogni modo aveva già annullato la caduta dell'anno del Covid. «Da tempo avevamo in programma di inserire questa linea - spiega il direttore generale Enrico Bracesco - e lo scorso anno abbiamo deciso di valorizzare questo trend, che intercetta i consumi casalinghi. Detto questo, la nostra crescita è determinata anche dal canale fuori casa e dalla nostra diversificazione internazionale: l'export per noi vale quasi il 90% dei ricavi». Legati in prevalenza al settore professionale, impianti da oltre

10mila euro acquistati in tutto il mondo da bar, hotel, ristoranti, stazioni di servizio e altri canali. Domanda grazie alla quale il gruppo ha portato l'organico a 850 addetti (+10% lo scorso anno), con prospettive di progresso ulteriore. «Abbiamo ordini per più di tre mesi - spiega il manager - cioè quasi il doppio della media storica. L'incertezza nel 2023 è il nemico da battere ma siamo ottimisti. Continuiamo ad investire il 5% dei ricavi in nuovi prodotti e pensiamo che il canale domestico possa arrivare per noi al 20-25% delle vendite».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**ENRICO BRACESCO**  
Direttore Generale  
Gruppo **Cimbali**

