



## Per Prem1er la festa dei vent'anni

**ERBUSCO** Vent'anni, tanti o pochi che siano, valgono comunque una festa. Con questo slogan Emanuela Gastaldi titolare della società Prem1er, società di selezione e formazione del personale, ha riunito alla cantina Ca' del Bosco di Erbusco, clienti e amici per festeggiare e ricordare insieme le tappe di un cammino comune.

«Vent'anni di lavoro a contatto con le aziende vogliono dire anche vent'anni di rapporti umani che crescono e maturano di pari passo. Oggi più che mai c'è bisogno di uno sguardo nuovo e al passo coi cambiamenti; per questo sono felice che, da alcuni anni, mia figlia, Carlotta Cardani, mi affianchi».

E sui nuovi sguardi si è centrato il gioco che ha animato la serata grazie all'«complicità» del fotografo Alberto Petró che ha coinvolto i presenti in un improvvisato set fotografico all'«Blow Up». Musica con i classici di jazz riproposti da Daniela Abeni, accompagnata da Stefano Caniato Mauro Sereno.

# Bossini, prima c'era solo il doccino

L'azienda di Montichiari-Castenedolo ha mezzo secolo. E da sempre produce docce. Da 10 anni è diventata una griffe. E i conti, nonostante la crisi, tornano

**CASTENEDOLO** Una volta c'erano i doccini. Quegli affaretti che ogni due settimane bisognava svitare, pulire con il limone (poi è arrivato il viakal) e magari usare un ago perché il calcare chiudeva tutto e l'acqua sprinzava di qua e di là. Oggi quando dici doccia - almeno queste docce - ti viene una qualche apprensione (anche per il prezzo, diciamo così) perché rispetto al doccino è un altro pianeta. Prendete l'Aquavolo della Bossini: una colonna d'acqua colorata con colonna sonora incorporata. Adesso se ne vedono in giro. Ma è arrivare primi che fa la differenza. Poi magari ti copiano, ma a quel punto è solo la celebrazione del successo.

La Bossini - e i Bossini, i fratelli Leonardo e Massimo - festeggiano i 50 anni della fondazione di quella che un tempo si chiamava fabbrica. Lumezzane terra d'origine, poi scesi al piano (prima a Castenedolo nel 1975, e 15 anni dopo un secondo stabilimento a Montichiari), prima solo a servire il mercato italiano mentre adesso esportano la metà dei 33 milioni di fatturato in 70 Paesi. Una storia come tante, verrebbe da dire. In fondo, tre quarti delle nostre aziende sono nate poco dopo la guerra e da lì sono cresciute.

Quella della Bossini ha una qualche specificità aggiuntiva. Ed è un po' questa. È sorprendente in qualche modo che da sempre si abbia puntato solo ed esclusivamente sulla doccia, ma - soprattutto - è l'evoluzione del prodotto che sorprende. Chi si limitasse a dire che «docce facevano e docce fanno» non vede l'innovazione del prodotto nel mezzo secolo.

Ma l'innovazione forse più evidente è la scelta di marketing che i Bossini (in azienda lavorano anche le figlie di Leonardo, Anna e Nadia) hanno deciso di fare da una decina d'anni. In pratica hanno deciso di

far diventare il doccino una sorta di griffe e trattano il prodotto come fosse un profumo o un capo d'abbigliamento d'alta classe. E quindi, anno dopo anno, milioni di investimenti in pubblicità e marketing. Ma attenzione, facendo un'operazione ancora più in profondità: hanno creato la domanda per quel tipo di docce.

Prima c'erano i doccini, per l'appunto, poi hanno cominciato a dire che con i Bossini era meglio; hanno cominciato a far sapere in giro che c'era anche un altro modo di fare la doccia, che andar sotto l'acqua poteva essere anche altro che il semplice lavarsi. Ed hanno cominciato a sfornare quelle docce che oggi trovano in Aquavolo una sorta di must.

La cosa sin qui pare abbia funzionato se pensate che nel 2009 - anno horribilis per tutti - la Bossini spa ha venduto per circa 28 milioni di euro chiudendo con un utile netto di 1,6 milioni.

Ovviamente, alla definizione di una strategia per alzare la tua fascia di mercato e ti consenta di uscire dalla bagarre del basso prezzo, non ci si arriva per sbaglio.

Decidere di puntare sul marchio - di diventare griffe - presuppone lavoro e innovazione a monte, ma questo consente, mai come ora, di avere un'argine anti-Cina o anti-tutti: il marchio come investimento strategico. Per arrivare qui sono serviti investimenti a non finire, anche in materia di ambiente: e nel 2010 la Bossini ha ottenuto la certificazione Iso14001.

Innovare significa investire in brevetti di sostanza (una ventina) e quasi altrettanti come «ornamentali». E questa è un po' la sintesi dell'azienda: grande capacità di innovazione industriale alle spalle e testa bassa sul design.

È il mix che fa nascere una griffe.

**Gianni Bonfadini**

g.bonfadini@gioraledibrescia.it

### LA STORIA

*Nasce a Lumezzane poi, nel 1975, il primo stabilimento a Castenedolo, quindi, nel 1990, a Montichiari*

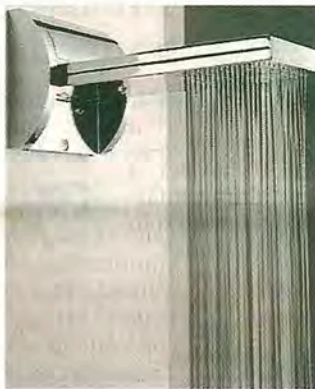
### I NUMERI

*L'azienda chiuderà il 2010 con 33 milioni di ricavi. Export in 70 Paesi e ampi margini di redditività*



### Protagonisti

■ I due fratelli Leonardo (seduto) e Massimo Bossini. L'azienda occupa 150 addetti e chiuderà il 2010 con un fatturato di circa 33 milioni di euro. Nel 2009 l'utile netto era stato di 1,6 milioni di euro



## Grana Padano Bene il 2010 e buone prospettive

**BRESCIA** Per il 2011, il grana padano vede rosa. L'anno prossimo, infatti, la produzione di uno dei più popolari formaggi italiani dovrebbe restare sulle 4 milioni e 350 mila forme, gli stessi livelli del 2010, a fronte di un mercato che ha assorbito quasi tutte le scorte di magazzino e che dovrebbe sostenere quotazioni attuali, superiori in media agli 8 euro al ch (gli stessi livelli della stagione 1996-1997) per lo stagione 15 mesi. Il quadro della situazione è stato tracciato venerdì 17 dicembre scorso a Brescia da Cesare Baldrighi, presidente del Consorzio di tutela del Grana Padano, nell'ambito di un vertice con i rappresentanti regionali e provinciali di Coldiretti. «In questo contesto - ha aggiunto Baldrighi - ci sono prospettive discrete anche per le quotazioni latte, che non dovrebbero minuire».

Il grana assorbe circa il 4 delle 4 milioni e 200 mila tonnellate di latte munte in Lombardia, ed è quindi un importante punto di riferimento per gli operatori del settore. Il prezzo del latte alla stalla, secondo gli ultimi contratti, viaggia stabilmente sopra i centesimi al litro. «Siamo seri - afferma Nino Andena, presidente di Coldiretti Lombardia - che una maggiore concorrenza di filiera porterà a tagli a tutti, e che il contratto tracciato dai vertici del Consorzio del Grana sia di buon auspicio».

«Certezze maggiori sull'argomento dell'anno prossimo ha aggiunto Baldrighi avranno fra gennaio e febbraio, quando si vedrà se si riuscirà a siglare un contratto regionale sul prezzo del latte quando arriveranno i dati consumi e ci sarà qualche elemento in più sulla produzione dei prossimi mesi». A proposito di prezzo del latte, anche il Consorzio ritiene inopportuno definire prezzi diversi a seconda della denominazione del latte.

## UNIVERSITÀ



## L'inserto bilanci sotto la lente degli studenti

**BRESCIA** Cinquecento società bresciane in ordine di fatturato. L'analisi di bilancio realizzata da Giornale di Brescia, PricewaterhouseCoopers e un team di ricercatori dell'Università di Brescia coordinati dal prof. Claudio Teodori è stata ieri al centro della lezione di «Analisi di bilancio e comunicazione finanziaria».

## ABITARE IL FUTURO

## Piccoli lussi per case da sogno

## BOSSINI

Tutti i segreti per scoprire il «benessere dell'acqua»

■ Bossini, il benessere dell'acqua. Ovvero, come trasformare il gesto quotidiano della doccia in un gesto polisensoriale. Bossini esalta le performance emozionali di un getto d'acqua creando l'ambiente ideale per una personalissima day spa. Sentire i benefici di una cascata d'acqua sulla pelle per assaporare il pia-

cere di un benessere totalizzante: oggi la doccia assume sempre di più un ruolo polisensoriale per entrare nell'universo del wellness trend contemporaneo interpretando un nuovo significato, emozionale. Un semplice gesto quotidiano rivela, così, un intero mondo di valori funzionali, estetici, tecnici e anche umani che Bossini traduce con linee di rubinet-

teria dedicate ad hoc. Le frontiere del benessere si spingono fino alle proposte «all white trend», che esaltano il bianco, portavoce di una luminosità ideale per esprimere freschezza, leggerezza, eleganza.

Nascono da questa ricerca della forma di design perfetta i modelli griffati Bossini. Come Dream-Flat-Light, soffione extralarge da controsoffitto che produce una cascata d'acqua rigenerante «illuminata» da 12 luci led di colore bianco oppure da led rgb cromoterapia.

E ancora il set doccia Saliscendi Mixa-Fitair®, con funzionalità e tecnologia all'avanguardia studiate per erogare un getto ampio, invitante, avvolgente. C'è poi la nuova doccia high-tech Aquavolo® music-cromoterapia, ora disponibile con funzione musica e cromoterapia grazie al soffione con impianto audio con due casse musicali e predisposizione per il collegamento ad ipod e a lettori mp3, insieme all'avvolgente getto widerain o al rivitalizzante getto cascata.

Tutti aspetti che contribuiscono a riportare la doccia in una dimensione ludica. Il design minimale di Aquabambù®, la colonna da esterno in acciaio inox che regala il lusso di un getto a cascata sotto al quale lasciarsi coccolare, introduce, invece, al mondo rilassante della piscina da esterno.

L'azienda, che produce accessori doccia da 50 anni, offre una gamma prodotti di design di alta qualità che esporta in tutto il mondo. Negli anni, l'introduzione di tecnologie avanzate e ispirate a uno sviluppo eco-sostenibile ha portato alla creazione di prodotti innovativi.



## OFFICINE CIAN

Serramenti... per vocazione nel segno della sicurezza

■ Quando si guarda un lavoro ben fatto, si sente tutta la passione e la ricerca che ne ha permessa la creazione. Una frase che descrive ed esprime perfettamente il lavoro di Officine Cian. La sua storia affonda le radici alla fine del 1800 quando, nel 1898, Ottone Cian inizia la sua attività come fabbro specializzato nella realizzazione di cancellate, ringhiere

ed elementi decorativi e di ornamento in ferro battuto. La sua attività conta su circa un secolo di esperienza e passione che Ottone trasmette a suo figlio Ariosto che sviluppa le dimensioni dell'azienda e ne modifica gradualmente l'indirizzo, spostando e ampliando la produzione verso la realizzazione di serramenti. Gli anni passano e l'attività continua

a crescere e perfezionarsi in professionalità ed esperienza fino a quando, nel settembre del 1993, vengono fondate le Officine Cian Sas e nel novembre 1996 la terza generazione dei Cian, composta da Andrea, Elisabetta e Daniele, entra a far parte attivamente della Società.

Qualche anno più tardi, nel dicembre 2003, l'attività viene trasferita nella nuova sede dove oggi opera nel settore metalmeccanico.

La produzione di Officine Cian è rivolta da un lato verso la realizzazione di serramenti speciali in acciaio inox, zincato verniciato e ottone brunito in lega di rame OT 67 (verrine ad arco, portoni d'ingresso, serramenti a profilo termico pressopiegato e pannelli di rivestimento) e dall'altro lato verso la lavorazione di lamiere in ottone, rame, acciaio inox, alluminio, acciaio lucido e zincato, cesoiatura, punzonatura, piegatura, assemblaggio, tutto eseguito con macchine ad alta tecnologia e c.n.c.

La peculiarità dell'azienda risiede nella propria capacità di rispondere con professionalità e competenza alle più svariate e particolari esigenze della propria clientela sia nella realizzazione di serramenti speciali sia nello sviluppo dell'idea iniziale, ma anche per quanto riguarda la progettazione esecutiva, la realizzazione e l'assemblaggio per la lavorazione della lamiera o alla posa in opera per quanto riguarda i serramenti. Cento anni di storia rappresentano quelle doti di continuità, esperienza e affidabilità alle quali i clienti possono affidarsi, certi di ottenere sempre cura e serietà nella realizzazione delle loro opere migliori. Per avere maggiori informazioni, si può consultare il sito internet [www.officinecian.it](http://www.officinecian.it).



**BOSSINI**  
The high-tech fashion shower

**AQUAVOLO®**  
Aquavolo® Music-Cromotherapy la nuova doccia high-tech di Bossini, è nata per dare una colonna sonora alla benefica funzione della cromoterapia, insieme all'avvolgente getto Widerain o al rivitalizzante getto Cascata.

[www.bossini.it](http://www.bossini.it)

**TREVISO**  
**cian**

- SERRAMENTI SPECIALI IN ACCIAIO INOX, OTTONE BRUNITO, FERRO VERNICIATO, COB-TEN
- CESOIATURA, PUNZONATURA, PIEGATURA LAMIERE CON MACCHINE AD ALTA TECNOLOGIA C.N.C.
- ELEMENTI DI ARREDAMENTO

Portoncino in ottone brunito con rifiniture in rame

Carabottino in piattina di ottone brunito

Officine Cian di Cian A.&C. s.a.s., Via Einaudi, 22 z.l. - Dossone di Castel (TV) Tel. +39 0422 633154 r.a. Fax +39 0422 633108 [www.officinecian.it](http://www.officinecian.it) - [info@officinecian.it](mailto:info@officinecian.it)

Azienda con sistema qualità certificato da ICIM ISO 9001:2008