



## ENERGY SAVING & CO2 EMISSIONS REDUCTION

our small relevant contribution to solve big problems

## 60 Years of Experience

in design and manufacturing of mechanical seals and bushing solutions for every need of dishwasher and cooling pumps.



Meccanotecnica  
Umbra

a Story of Excellence  
1966 - 2026

7

SEP 2026

**ZOOM** An intelligent mechatronic system • **TECHNOLOGIES**  
Synchronous Reluctance motor for industrial applications • **EVENTS**  
Made in Italy • **COMPANIES** Always on the move, for 50 years



60007>

9 772612 275008

# CONTINUITY AND GROWTH

## driven by innovation

Gianluca Beschi, new CEO of Sabaf Spa

*Gianluca Beschi, the new CEO of Sabaf Spa, takes the reins following the passing of Pietro Iotti. In this interview, he discusses the managerial legacy left by his predecessor, the Group's growth prospects in the gas, induction, and international markets, and the vision that will guide the company's next phase of growth*

# T

aking the helm of a company following the sudden passing of a CEO who shaped its course is a complex challenge, both professionally and personally. This is the context in which Gianluca Beschi assumed the role of CEO at Sabaf, an international company specializing in the production of components for household appliances and cooking systems. After nearly thirty years with the Group—as CFO and in other managerial roles—Beschi inherits a significant legacy. The first topic addressed concerns Pietro Iotti's legacy and the principles that will continue to guide the company's path.

«Sabaf boasts a long history of success, of which we managers have always been proud. Over time, this journey has built a solid corporate identity and distinctive values with which Mr. Iotti immediately identified. At the same time, Mr. Iotti also led us to develop an important realization: the approach that for decades had supported Sabaf's growth and value creation was no longer, in and of itself, sufficient to effectively respond to the transformations and challenges of the new competitive landscape. A further leap in quality was needed, toward a more participatory model capable of leveraging contributions from customers and all parts of the organization».

For Beschi, the legacy left by Pietro Iotti concerns above all the change in approach introduced by the former CEO. «This reflection gave rise to a new vision for the Group. A more open and market-oriented organization, designed to support a clear ambition: to make growth the Group's strategic priority, to be pursued both through organic business development and through external acquisitions. Looking to the future, we will continue to pursue this strategic direction with determination».

### Gas and induction: two complementary paths

In recent years, the Group has expanded its scope beyond its traditional gas business, investing decisively in electronics and induction cooking technologies.



Sabaf double crown compact HE burner

This transformation will continue in the coming years, without, however, neglecting the opportunities offered by the global gas market.

«Gas continues to be the primary energy source for cooking globally and is poised to maintain its growth momentum in the coming years. Today, approximately two billion people still use traditional solid fuels, such as coal and biomass, for cooking. The gradual transition of these populations toward gas-powered solutions represents a development path with significant social, health, and environmental benefits. In this context, Sabaf will continue to view the Gas Division as a strategic pillar of its business model. Our efforts will be focused on seizing the opportunities offered by evolving global demand, with particular attention to international expansion and emerging markets, where demographic and economic trends present the greatest growth prospects».

Alongside gas, the new CEO confirms the company's commitment to consolidating its presence in

emerging technologies and to exploring possible future energy developments. «At the same time, we will continue to invest in the development of other cooking technologies, starting with induction – an area in which we have made significant investments and in which we intend to establish ourselves as a leading player known for our expertise and reliability». Hydrogen is also among the possible future scenarios, an area in which the company has already gained some concrete experience. «As for hydrogen, we have participated in experimental projects that have yielded positive results and confirmed the validity of the solutions developed. The main challenge facing us today concerns not so much the technology itself as the availability of the infrastructure needed to support its large-scale adoption. In addition to cooking components, we continue to carefully evaluate opportunities to further expand our product portfolio, which serves as another lever for strengthening the Group's strategic positioning».



## Focus on North America, India, and China

International growth remains one of the cornerstones of the company's strategy. Following the acquisition of Mansfield and the launch of the production facility in Mexico, North America continues to be a priority market. But our focus is also on emerging economies.

«We intend to continue our path of international growth by capitalizing on development opportunities in both mature markets and high-potential economies. In North America, we continue to benefit from solid visibility on growth prospects, supported by our strong competitive positioning – thanks in part to the recently launched production facility in Mexico. The Sabaf Group is now perceived by the market as a fully-fledged American player».

Alongside the consolidation of

Okida  
production  
line

its North American presence, the new CEO identifies emerging economies as one of the main drivers of future growth. «At the same time, we are paying close attention to emerging markets. For example, we are approaching the Indian market with an approach that is increasingly tailored to local specifics, to capitalize on the opportunities offered by rapidly expanding demand. We also intend to tackle the Chinese market with renewed momentum, leveraging the expertise we have gained through many years of direct presence there».

Growth, however, will have to go hand in hand with the need to continue investing in innovation and research – aspects that are increasingly central in an industry influenced by energy efficiency regulations. «Our ability to innovate is one of the key factors behind the success we have built

over time and will continue to be a fundamental element for the Group's future growth. For this reason, we will maintain a strong commitment to investing in research and development, viewing these investments as a strategic lever to strengthen our competitiveness and support long-term value creation». The goal is to continue innovating without losing sight of the economic balance that has characterized the Group's history. «We will adopt a disciplined approach to resource allocation, clearly defining priorities and areas of focus, so as to concentrate investments on initiatives with the greatest potential for strategic impact and economic return. At the same time, we are committed to continuously improving operational performance across all plants and staff functions, eliminating waste and activities that do not generate value».

## Growth that also looks to acquisitions

In recent years, the Group has built an increasingly diversified presence thanks to a series of strategic acquisitions. According to Beschi, this process may not yet be complete.

«We are very satisfied with the progress of the integration process for the acquired companies, which is proceeding in line with expectations and is allowing us to progressively capitalize on the opportunities identified at the time of the transactions. The expertise gained through this growth process will enable us to fully leverage the synergies within the Group. Building on this track record, Sabaf is ready to evaluate further growth opportunities

through external expansion, while consistently maintaining a rigorous approach aligned with the guidelines we have established for ourselves».

As for the more personal aspect of his new role, after a career built within the company, Beschi is preparing to lead its next phase of development by drawing on his deep knowledge of the organization and the people who are part of it. «My experience at Sabaf now spans nearly thirty years, during which I have been able to contribute to the Group's evolution into its current form. I know Sabaf not only through its numbers, products, and processes, but above all through the people who, every day, with their talent, commitment, and sense of responsi-

bility, generate and nurture the company's present and future value».

This deep understanding of the organization is one of the cornerstones upon which Beschi intends to build his leadership of the Group. «Today, the Sabaf Group can count on a well-defined strategic path and a high level of trust, both within and outside the organization. I will strive to be a point of reference for my colleagues, with the goal of working together to build an even more solid organization, ready to face future challenges and seize new opportunities for growth. My commitment to ensuring consistency between financial results, industrial strength, and a long-term vision remains central to me».

# CONTINUITÀ E CRESCITA NEL SEGNO DELL'INNOVAZIONE

Assumere la guida di un'azienda dopo la scomparsa improvvisa di un amministratore delegato che ne ha segnato il percorso rappresenta una sfida complessa, sul piano professionale e umano. È il contesto nel quale Gianluca Beschi ha assunto il ruolo di amministratore delegato di Sabaf, realtà internazionale specializzata nella produzione di componenti per apparecchi domestici e sistemi di cottura. Dopo quasi trent'anni trascorsi all'interno del Gruppo, come CFO e in altri ruoli manageriali, Beschi raccoglie un'eredità importante. Il primo tema affrontato riguarda proprio il lascito di Pietro Iotti e gli elementi che continueranno a

guidare il percorso aziendale.

«Sabaf vanta una lunga storia di successi, della quale noi manager siamo sempre stati orgogliosi. Un percorso che nel tempo ha costruito una solida identità aziendale e valori distintivi in cui Iotti si è immediatamente riconosciuto».

Allo stesso tempo Iotti ci ha anche portato a maturare una consapevolezza importante: l'approccio che per decenni ha sostenuto la crescita e la creazione di valore di Sabaf non era più, di per sé, sufficiente a rispondere in modo efficace alle trasformazioni e alle sfide del nuovo contesto competitivo. Era necessario un ulteriore salto di qualità, verso un modello

maggiormente partecipativo, capace di valorizzare i contributi provenienti dai clienti e da tutte le componenti dell'organizzazione». Per Beschi, l'eredità lasciata da Pietro Iotti riguarda soprattutto il cambio di approccio introdotto dall'ex amministratore delegato. «Da questa riflessione è scaturita una nuova concezione del Gruppo. Un'organizzazione più aperta e orientata al mercato, funzionale a sostenere un'ambizione chiara: fare della crescita la priorità strategica del Gruppo, da perseguire sia attraverso lo sviluppo organico delle attività sia per linee esterne. Guardando al futuro, continueremo a perseguire con determinazione questa direttrice strategica».

## Gas e induzione, due strade complementari

Negli ultimi anni il Gruppo ha ampliato il proprio raggio d'azione oltre il tradizionale business del gas, investendo con decisione nell'elettronica e nelle tecnologie per la cottura a induzione. Una trasformazione che proseguirà anche nei prossimi anni, senza però rinunciare alle opportunità offerte dal mercato globale del gas. «Il gas continua a rappresentare la principale fonte energetica per la cottura a livello globale ed è destinato a mantenere una dinamica di crescita nei prossimi anni. Oggi circa due miliardi di persone utilizzano ancora combustibili solidi tradizionali, come carbone e biomasse, per cucinare. La progressiva transizione di queste popolazioni verso soluzioni alimentate a gas costituisce un percorso di sviluppo con significativi benefici sociali, sanitari e ambientali. In questo contesto, Sabaf continuerà a considerare la Divisione Gas un pilastro strategico del proprio modello di business. La nostra azione sarà orientata a cogliere le opportunità offerte dall'evoluzione della domanda globale, con particolare attenzione all'espansione internazionale e ai mercati emergenti, dove i trend demografici ed economici presentano le maggiori prospettive di crescita». Accanto al gas, il nuovo amministratore delegato conferma la volontà di consolidare la presenza nelle tecnologie emergenti e di guardare anche alle possibili evoluzioni energetiche future. «Parallelamente, continueremo a investire nello sviluppo delle altre tecnologie per la cottura, a partire dall'induzione, un ambito nel quale abbiamo realizzato investimenti significativi e nel quale intendiamo affermarci come un operatore qualificato per competenza e affidabilità». Tra i possibili scenari futuri rientra anche l'idrogeno, tema sul quale l'azienda ha già maturato alcune esperienze concrete. «Per quanto riguarda l'idrogeno, abbiamo partecipato a progetti sperimentali che hanno prodotto risultati positivi e confermato la validità delle soluzioni sviluppate. La principale sfida che oggi ci attende non riguarda tanto la tecnologia in sé, quanto la disponibilità delle infrastrutture necessarie a supportarne una diffusione su larga scala. Oltre ai componenti per la cottura, continueremo poi a valutare con attenzione le opportunità di ulteriore ampliamento della nostra offerta, che costituisce un'altra leva per rafforzare il posizionamento strategico del Gruppo».

## Nord America, India e Cina nel mirino

La crescita internazionale resta uno dei cardini della strategia aziendale. Dopo l'acquisizione di Mansfield e l'avvio dello stabilimento produttivo in Messico, il Nord America continua a rappresentare un mercato prioritario. Ma lo sguardo è rivolto anche alle economie emergenti. «Intendiamo proseguire il nostro percorso di crescita internazionale facendo leva sulle opportunità di sviluppo presenti sia nei mercati maturi sia nelle economie ad alto potenziale. In Nord America continuiamo a beneficiare di una solida visibilità sulle prospettive di crescita, supportata dal nostro forte posizionamento competitivo, anche grazie allo stabilimento produttivo recentemente avviato in Messico. Il Gruppo Sabaf è oggi percepito dal mercato come un operatore a tutti gli effetti anche americano». Accanto al consolidamento della presenza nordamericana, il nuovo ceo individua nelle economie emergenti uno dei principali motori della crescita futura. «Parallelamente, guardiamo con grande attenzione ai mercati emergenti. Ad esempio, stiamo affrontando il mercato indiano con un approccio sempre più mirato alle specificità locali, per cogliere le opportunità offerte da una domanda in forte espansione. Intendiamo anche affrontare il mercato cinese con rinnovato slancio, valorizzando le competenze maturate in tanti anni di presenza diretta». La crescita, tuttavia, dovrà convivere con la necessità di continuare a investire in innovazione e ricerca, aspetti sempre più centrali in un settore influenzato dalle normative sull'efficienza energetica. «La nostra capacità di innovare rappresenta uno dei principali fattori alla base del successo costruito nel tempo e continuerà a essere un elemento fondamentale per la crescita futura del Gruppo. Per questo motivo, manterremo un forte impegno negli investimenti in ricerca e sviluppo, considerandoli una leva strategica per rafforzare la competitività e sostenere la creazione di valore nel lungo periodo». L'obiettivo è continuare a innovare senza perdere di vista l'equilibrio economico che ha caratterizzato la storia del Gruppo. «Adotteremo un approccio disciplinato nell'allocatione delle risorse, definendo con chiarezza priorità e ambiti di intervento, così da concentrare gli investimenti sulle iniziative a maggior potenziale di impatto strategico e di ritorno economico».

Allo stesso tempo, siamo impegnati a migliorare continuamente le performance operative in tutti gli stabilimenti e nelle funzioni di staff, eliminando sprechi e attività che non generano valore».

## Una crescita che guarda anche alle acquisizioni

Negli ultimi anni il Gruppo ha costruito una presenza sempre più articolata grazie a una serie di acquisizioni strategiche. Un percorso che, secondo Beschi, potrebbe non essere concluso. «Siamo molto soddisfatti dell'andamento del processo di integrazione delle realtà acquisite, che sta procedendo in linea con le aspettative e sta consentendo di valorizzare progressivamente le opportunità individuate al momento delle operazioni. Le competenze maturate in questo processo di crescita ci consentiranno di sfruttare al meglio le sinergie presenti nel Gruppo. Forte di questo percorso, Sabaf è pronta a valutare ulteriori opportunità di crescita per linee esterne, mantenendo sempre un'impostazione rigorosa e coerente con le linee guida che ci siamo dati».

Per quanto riguarda la dimensione più personale del nuovo incarico, dopo una carriera costruita all'interno dell'azienda, Beschi si appresta a guidarne la prossima fase di sviluppo facendo leva sulla conoscenza profonda dell'organizzazione e delle persone che ne fanno parte. «La mia esperienza in Sabaf è ormai di quasi trent'anni, durante i quali ho potuto contribuire all'evoluzione del Gruppo nella sua configurazione attuale. Di Sabaf conosco non solo i numeri, i prodotti e i processi, ma soprattutto le persone che ogni giorno, con il proprio talento, impegno e senso di responsabilità, generano e alimentano il valore presente e futuro dell'azienda».

La conoscenza profonda dell'organizzazione rappresenta uno degli elementi sui quali Beschi intende costruire il proprio mandato alla guida del Gruppo. «Oggi il Gruppo Sabaf può contare su una traiettoria strategica ben definita e su un elevato livello di fiducia, sia all'interno sia all'esterno dell'organizzazione. Cercherò di essere un punto di riferimento per i miei collaboratori, con l'obiettivo di costruire insieme una realtà ancora più solida, pronta ad affrontare le sfide future e a cogliere le nuove opportunità di crescita. Resta per me centrale la volontà di garantire coerenza tra risultati economici, solidità industriale e visione di lungo periodo».