



Mobitaly

Dalla mobilità al contract per hotel di lusso

«È stata una scelta coraggiosa, ma anche convinta: reagire alla mobilità, causata dalla messa in liquidazione della Gatto Cucine, e conservare l'esperienza artigianale maturata negli anni». Federico Frontalini, presidente di Mobitaly, è uno tra i sedici dipendenti che, quattro anni fa, furono protagonisti di una delle prime operazioni di workers buyout nelle Marche. Una partenza complessa, accompagnata da una crescita costante. Oggi l'azienda ha 18 soci cooperatori (si sono aggiunti altri due colleghi, ndr.) ha cambiato sito e linee produttive, deciso di affiancare all'attività di terzista la produzione di cucine con il proprio brand. MoKaKi, la linea con la quale Mobitaly ha esordito sul mercato, è un acronimo che sta per modular kitchen perché pensata per gli amanti dei gatti. Il 2018 è stato l'anno di Plus, che prevede spazi di lavoro e vani di contenimento più ampi rispetto alla media, per migliorare la funzionalità e rendere la cucina più pratica ed ergonomica.

«I nostri prodotti sono destinati a un target alto di gamma - spiega Frontalini -, clienti che amano il mobile di qualità, il design italiano, la cura artigianale dei particolari e il su misura». Caratteristiche che spingono Mobitaly anche all'estero: Spagna, Germania, e Francia i principali mercati di sbocco, con il Camerun che oggi è più di una scommessa. E poi c'è il contract: Mobitaly ha realiz-

zato gli interni dell'Hotel Edena Roma e la luxury suite dell'Hard Rock Hotel di Miami appartenente ad una tra le più famose catene di hotel mondiali. Nuovi business che faranno crescere a fine anno il fatturato del 25%, a quota 2 milioni.

— **Michele Romano**

© RIPRODUZIONE RISERVATA