

FABINI

**Come la logistica di Mailship
ha aiutato Fabini a gestire
la crescita e l'espansione**



mailship


Fabini: da Start-up a Leader di Mercato


Presentazione di Fabini

Il marchio di pentole Fabini è stato fondato da Jan Fabini nel 2019, a soli 20 anni. Mentre molti appassionati si concentravano sulla qualità gastronomica, Jan ha individuato un vuoto nel mercato ceco: pentole in ghisa e acciaio inossidabile di alta qualità a un prezzo accessibile.


Grazie al focus su qualità e convenienza, Fabini ha rapidamente conquistato una solida posizione sul mercato e continua a crescere anno dopo anno. Solo nel 2024, Fabini ha raggiunto un fatturato di 6,08 milioni di Eur, proseguendo nella missione di rendere accessibile a tutti la pentoleria premium.

Punti Salienti del 2024

 5 collezioni ambassador

 Red Dot Design Award per la collezione di posate Boldi

 Seconda generazione di pentole in ghisa – Mattia 2.0

 Il fatturato anno su anno è raddoppiato, passando da 3 milioni di Eur (2023) a 6,08 Milioni di Euro (2024)

Crescita del Fatturato



Fabini in Numeri

180

SKU

5000

Ordini mensili
(bassa stagione)

10 000

Ordini mensili
(alta stagione)

1,1

SKU medi
per ordine

96 EUR

Valore medio
dell'ordine

30

Dipendenti

Consegne per Paese:



80 %



19 %



1 %

Da Conferme d'Ordine Manuali a Piena Automazione

Fin dall'inizio, Fabini ha esternalizzato le operazioni logistiche. Tuttavia, con la crescente domanda, i limiti del centro di fulfillment originale sono diventati evidenti: conferme manuali degli ordini e assenza di visibilità in tempo reale su inventario e processi.

Questo modello non era sostenibile per una ulteriore crescita.



Il Fulfillment come Chiave per la Crescita Rapida e i Picchi Stagionali

La partnership con Mailship ha permesso a Fabini di scalare in modo efficiente, accelerando le spedizioni e aumentando la flessibilità durante i picchi stagionali. **Se normalmente Fabini gestisce 5.000 ordini al mese, nei periodi di punta (novembre-dicembre) il volume raddoppia.**

Grazie ai processi automatizzati e alla capacità di magazzino flessibile, Fabini può affrontare questi picchi senza ritardi, con tassi di errore minimi e consegne puntuali. Il team può così concentrarsi sullo sviluppo strategico del brand e sull'innovazione dei prodotti.

Principali Vantaggi di Mailship

- + Spedizioni rapide degli ordini
- + Integrazione Shopify con l'app cliente Mailship
- + Automazione completa dei processi
- + Alta capacità di lavorazione ordini giornalieri
- + Crescita del fatturato da da 3 milioni di Eur (2023) a 6,08 Milioni di Euro (2024)



Anche se siamo principalmente un marchio di pentole, affrontiamo le operazioni come un'azienda e-commerce, e la consegna veloce è assolutamente cruciale per noi.

Radim Stezka
Head of Brand FABINI **FABINI**



Costruzione del Brand ed Espansione Internazionale

Le collezioni ambassador sono fondamentali per il branding di Fabini. Nel 2024, l'azienda ha collaborato con importanti personalità del mondo dell'alta cucina incrementando non solo le vendite ma anche la notorietà del marchio tra diverse fasce di clienti.

Un altro traguardo nel 2024 è stato il lancio della versione olandese dello store online di Fabini, primo passo nell'espansione estera. Con il supporto di Mailship, Fabini può concentrarsi pienamente su questi piani di crescita internazionale, senza rallentamenti logistici.



Vendiamo centinaia di migliaia di prodotti ogni anno, e ha molto più senso logistico affidare tutte le operazioni di magazzino a un partner affidabile piuttosto che gestire una struttura interna.

Radim Stezka
Head of Brand FABINI

FABINI

Obiettivi per il 2025

Raggiungere 10,4 milioni di EURO di fatturato – grazie a nuove partnership ambassador e all'ampliamento del portafoglio prodotti.

Lancio della nuova collezione Meda 3.0 all'inizio dell'anno:
design colorati con rivestimento ceramico antiaderente.

Altre collezioni tematiche durante l'anno:
Pasqua, barbecue estivi & cucina all'aperto, set da forno autunnale.

“

Nel mondo e-commerce odierno, dove la velocità di consegna è cruciale, non possiamo immaginare di operare senza servizi di fulfillment esterni. Ci consente di dedicarci a ciò che conta davvero: progettare e sviluppare le migliori pentole sul mercato.”

Radim Stezka
Head of Brand FABINI

FABINI



Riepilogo

Grazie alla logistica efficiente e flessibile fornita da Mailship per diversi anni, Fabini può concentrarsi sull'innovazione e sullo sviluppo prodotto, senza essere limitata dalla capacità di magazzino o dalla gestione degli ordini. Questo permette a Fabini di consolidare la propria posizione come protagonista nel mercato degli utensili da cucina premium, con una visione chiara per il futuro.





Giacomo Bozzini

Chief Sales Officer

giacomo.bozzini@mailship.com



mailship

INDIRIZZO DEL MAGAZZINO:

Via Sandro Pertini, 3 20074 Carpiano MI



[facebook/mailshipItalia](https://facebook.com/mailshipItalia)



[linkedin/mailship](https://linkedin.com/company/mailship)



[mailship.ita](https://instagram.com/mailship.ita)

www.mailship.com