

UNDICI ANNI DI INFORMAZIONE ALLA RICERCA DELL'ECCELLENZA

PROTAGONISTI DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

UOMINI DONNE IMPRESE DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

ANNUARIO 2023

L'INCHIESTA

MILANO SI MUOVE, MA IL SETTORE FINANZIARIO
PUÒ FARE QUALCOSA PER L'ORTOFRUTTA ITALIANA?



CORRIEREORTOFRUTTICOLO

The First Italian Monthly on Fruit and Vegetable Market



Lapietra®


Contadini del Futuro



RESIDUO ZERO

NICKEL FREE



 C.da Stomazzelli 82/C
70043 Monopoli (BA)

 +39 080 6903204

www.fratellilapietra.com  

ANTONIO
RUGGIERO[®]

Dal 1889 la famiglia delle patate.

UNA PATATA PER OGNI GUSTO



Una selezione accurata delle migliori varietà di patate, ognuna con un proprio utilizzo culinario, a garanzia di un gusto costante e di un'ottima riuscita del piatto. Non resta che scegliere e provare la patata che più si addice alle vostre esigenze e abitudini di consumo.



* Ricerca su 12.000 consumatori svolta da Circana, su selezione di prodotti venduti in Italia. prodottodellanno.it cat. ortofrutta

antonioruggiero.com



L'Ortodi Eleonora



L'Anguria Nera con
pochi semi, dolce e
croccante

Piccola, dolce e con pochi semi

*Con l'Agricoltura Sostenibile
coltiviamo insieme un Mondo Migliore.*

Grazie a un Territorio Incontaminato, a una Filiera Certificata e Sicura, a tecniche agricole sostenibili e rispettose della natura, ogni nostro prodotto è unico per Gusto e Qualità.

La forza dei nostri 22 soci produttori garantisce continuità nella produzione e flessibilità per ogni esigenza distributiva.



**Il Melone Verde dalla
polpa arancione e una
dolcezza sorprendente**

**Il Melone piccolo nelle
dimensioni e grande
nel gusto**

VI INVITIAMO A SCOPRIRE COSA C'È SOTTO LA BUCCIA.

DAL 1926: TRE GENERAZIONI
AL SERVIZIO DELL'ECCELLENZA.

UNA FILIERA QUALIFICATA,
DAL SEME ALLA TAVOLA.

IL TALENTO E LA PASSIONE
DELLO SPECIALISTA ITALIANO.

QUALITÀ, CREATIVITÀ ED INNOVAZIONE:
L'ESSENZA DEI NOSTRI PRODOTTI.

La nostra vocazione è **valorizzare le patate con sapienza e creatività**: lo facciamo da tre generazioni mettendo in campo l'esperienza di **una realtà solida** che ha le sue radici a Bologna, in un territorio da sempre vocato alla **coltivazione di patate di qualità**. Da specialisti delle patate ogni giorno ci impegniamo per offrire **prodotti freschi e surgelati eccellenti, genuini e innovativi**.

DAL 1926
Pizzoli

Lo specialista italiano delle patate

PROTAGONISTI DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

**PROTAGONISTI
DELL'ORTOFRUTTA
ITALIANA**
Edizione speciale
del Corriere Ortofrutticolo
Supplemento maggio 2023

Direttore responsabile:

Lorenzo Frassoldati

Sede operativa

via Fiordiligi, 6/37135 Verona
redazione@corriereortofrutticolo.it

Editore

Gemma Editco Srl

Coordinatore editoriale

Antonio Felice

Sales manager

Vittorio Riboldi

Comitato di indirizzo

Duccio Caccioni, Simona Caselli,
Antonio Felice, Lorenzo Frassoldati,
Corrado Giacomini, Claudio Scalise

Sede legale e amministrativa:

via Fiordiligi, 6/37135 Verona
P.IVA 01963490238

Fotocomposizione e stampa:

Eurostampa Srl - via Einstein, 9/C
37100 Verona

Autorizzazione Tribunale
di Verona n. 176 del 12-1-1965

Chiusura in redazione il 06.06.2023



Associato all'Unione Stampa
Periodica Italiana

Protagonisti dell'Ortofrutta Italiana taglia il nastro degli 11 anni e lo fa a Milano, dopo aver scelto Roma, nel 2022, per il decennale. Questa pubblicazione è l'integrazione editoriale dell'evento nato nel 2012 dall'intuizione, poi maturata e articolata nel tempo anche attraverso altre iniziative, che l'informazione vada sostenuta e integrata da una serie di attività che ne completino il servizio al settore cui si rivolge.

"Protagonisti" sta diventando quasi un riferimento a sé rispetto alla rivista, il Corriere Ortofrutticolo, da cui è nato e alla quale comunque resta indissolubilmente collegato. L'evento è una festa, la festa del settore ortofrutticolo italiano, che celebra le aziende e i personaggi che di anno in anno si distinguono e rappresentano esempi da seguire per il loro impegno e la loro intraprendenza; la nostra festa, di noi che per tutto l'anno ci occupiamo di informazione di settore e cerchiamo sempre e comunque di rappresentarlo in maniera onesta e indipendente, di stimolarlo a crescere e a migliorarsi, impegnandoci ad essere concreti e utili.

Per "Protagonisti 2023" abbiamo

scelto una sede, ancora una volta, originale e prestigiosa: Villa Necchi, residenza FAI (Fondo Ambiente Italiano), immersa in un parco nel centro di Milano, per affrontare e approfondire, a completamento delle premiazioni che rimangono il "cuore" dell'iniziativa, un tema che in questi tempi di transizione può risultare utile: che apporto può dare il settore finanziario al settore ortofrutticolo?

L'argomento è affrontato nelle pagine centrali di questo Annuario ed è tema di discussione nella "Conversazione sulla Finanza" a Villa Necchi.

Per il terzo anno consecutivo ai 10 Protagonisti, è stata aggiunta una Selezione Under 35, a sottolineare l'importanza delle nuove leve e dunque del passaggio generazionale all'interno delle aziende del settore e della filiera e a valorizzarne il ruolo.

Un ringraziamento ai Partner che da tempo ci stanno accompagnando in questa fortunata avventura: Fruitimprese, Italia Ortofrutta Unione Nazionale, CSO Italy, Confagricoltura, Italmercati e Fedagrumercati. (a.f.)

S O M M A R I O

EDITORIALE	5	PROTAGONISTI 2018	87
L'ALBO D'ORO	6	PROTAGONISTI 2017	93
I PROTAGONISTI 2022 E LE LORO AZIENDE	11	PROTAGONISTI 2016	99
SELEZIONE UNDER 35	53	PROTAGONISTI 2015	103
INCHIESTA SUL SETTORE FINANZIARIO	59	PROTAGONISTI 2014	109
PROTAGONISTI 2021	73	PROTAGONISTI 2013	113
PROTAGONISTI 2020	77	PROTAGONISTI 2012	117
PROTAGONISTI 2019	81		

L'ALBO D'ORO

Protagonisti 2012

(Verona,
Villa Serego Alighieri)

Dino Abbascià • Cesare Bellò • Pietro Paolo Ciardiello • Claudio Gamberini • Renato Iseppi • Giovanni Olivieri • Raffaella Orsero • Aurelio Pannitteri • Renzo Piraccini • Marco Salvi • Andrea Segré

**Premio Ortofrutta
d'Italia
Oscar della Frutta 2013**

**PIETRO PAOLO
CIARDIELLO**

Protagonisti 2013

(Dozza, Monte del Re)

Angelo Benedetti • Pino Calcagni • Gerhard Dichgans • Luigi Mazzoni • Luigi Mion • Francesca Nadalini • Francesco Nicodemo • Michelangelo Rivoira • Luciano Torreggiani • Nicola Zanotelli

**Premio Ortofrutta
d'Italia
Oscar della Frutta 2014
ANGELO BENEDETTI**

Protagonisti 2014

(Mezzocorona,
Cantina Rotari)

Monica Artosi • Luca Battaglio • Ettore Cagna • Raffaella Di Donna • Luciano Di Pastina • Marco Eleuteri • Luca Granata • Ottavio Guala • Stefano Soli • Raffaele Spreafico • Josef Wielander

**Premio Ortofrutta
d'Italia
Oscar della Frutta 2015**

**IL SISTEMA DELLE
MELE DEL
TRENTINO E
DELL'ALTO ADIGE**

Protagonisti 2015

(Matera, Casa Cava)

Nello Alba • Domenico Basile • Pietro Calabrese • Giuliano Canella • Bruno Francescon • Tom Fusato • Nicola Giuliano • Franco Mattozzi • Giancarlo Minguzzi • Augusto G. Pianesani • Christian Pohl

**Premio Ortofrutta
d'Italia**

Oscar della Frutta 2016

- per la produzione
Nello Alba

- per la filiera
Giuliano Canella

**Premio Corriere Ortofrutticolo
Oscar della Frutta
2016**

NICOLA GIULIANO

Protagonisti 2016

(Ortigia,
Palazzo Beneventano)

Ilenio Bastoni • Simone Bernardi • Salvatore Bua • Giuseppe Calabrese • Antonio Giaccio • Salvatore Giardina • Guido Grimaldi • Riccardo Martini • Salvatore Novello • Fabio Massimo Pallottini • Giulio Romagnoli

**Premio Ortofrutta
d'Italia
Oscar dell'Ortofrutta
2017**

ILENIO BASTONI

2012-2022

Protagonisti 2017

(Reggia di Caserta)

Giancarlo Boscolo • Claudio Coli • Isabella Della Ragione • Carlo De Riso • Ernesto Fornari • Paolo Gerevini • Carola e Giovanni Gullino • Enzo e Lino Lapietra • Aurelio Palavicino • Salvatore Secondulfo • Simone Zerbinati

**Oscar dell'Ortofrutta
Italiana 2018**

**SALVATORE
SECONDULFO**

Protagonisti 2019

(Genova, Palazzo Ducale)

Marco Biasin • Giovanni Calvini • Gianmarco Guernelli • Lauro Guidi • Patrizio Neri • Attilio Pagni • Marco e Gualtiero Rivoira • Salvatore e Carmelo Scarcella • Francesco Tardera • Rosario Tomasi

**Oscar dell'Ortofrutta
Italiana 2020**

**GIANMARCO
GUERNELLI**

Protagonisti 2021

(Roma, Cinecittà)

Nunzio Busacca • Alessandra e Laura Damiani • Sante Del Corvo • Roberto Giadone • Florian Gostner • Paolo Merci • Rosario Moncada • Giulia Montanaro • Paolo Pari • Nicola Pizzoli • Simona Rubbi

**Oscar dell'Ortofrutta
Italiana 2022**

**SIMONA RUBBI E
GIULIA MONTANARO**

Protagonisti 2018

(Venezia, Molino Stucky)

Alessandro Annibaldi • Carmelo Cappello • Annabella Donnarumma • Walter Guerra • Salvatore Lotta • Fabio Palo • Remo Paterno • Rocco Patrì • Elio Pelosin e soci • Domenico Sacchetto

**Oscar dell'Ortofrutta
Italiana 2019**

**ANNABELLA
DONNARUMMA**

Protagonisti 2020

(Turi, Villa Menelao)

Andrea Badursi • Simona Caselli • Massimiliano Del Core • Natalino Gallo • Vitantonio e Nicola Giuliano • Giorgio Mercuri • Martin Pinzger • Serena Pittella • Angelo Ruggiero • Ibrahim Saaheh

**Oscar dell'Ortofrutta
Italiana 2021**

SIMONA CASELLI

Protagonisti 2022

(Milano, Villa Necchi)

Andrea Battagliola • Salvatore Consoli • Cesare Ferrero • Cristiana Furiani • Salvo Laudani • Walter Mureddu • Mattia Noberasco • Paolo e Vincenzo Parlapiano • Rosario Rago • Silvia Salvi

**Oscar dell'Ortofrutta
Italiana 2023**

SILVIA SALVI

I PARTNER

FRUITIMPRESE

L'Associazione degli Esportatori e Importatori di Ortofrutta, costituita nel lontano 1949 con il nome di ANEIOA, dal dicembre 2008 prende il nome di Fruitimprese. Nei lunghi anni di attività ha ricoperto un ruolo fondamentale per favorire lo sviluppo delle imprese impegnate nell'attività di export-import. L'Associazione è al fianco delle aziende per sostenerne ed agevolarne la crescita. Fruitimprese è partner di Protagonisti dell'Ortofrutta Italiana dall'origine dell'iniziativa, nel 2012 quando ne era presidente Luigi Peviani. Proprio da quell'anno presidente è Marco Salvi.

CSO ITALY

Fondato nel 1998, è una realtà unica in Italia che associa molte delle aziende italiane leader nella produzione e nella commercializzazione dell'ortofrutta. Completano la gamma degli associati importanti aziende specializzate in diversi ambiti della filiera ortofrutticola. Mission di CSO Italy è fornire servizi utili agli associati per migliorare e rendere sempre più efficiente e competitiva l'ortofrutta italiana. Un tavolo tecnico al servizio dell'intera filiera.

CSO Italy, presieduto da Paolo Bruni, è partner e convinto sostenitore di Protagonisti dell'Ortofrutta Italiana dall'origine dell'iniziativa, nel 2012.

ITALIA ORTOFRUTTA UNIONE NAZIONALE

Riconosciuta dal ministero delle Politiche agricole, attiva da oltre 50 anni, l'Unione promuove i processi di aggregazione della produzione ortofrutticola nazionale e ad oggi rappresenta oltre il 40% della produzione ortofrutticola organizzata. La sua missione prioritaria è intesa a fornire attraverso un'ampia e rinnovata gamma di servizi, un'assistenza costante a sostegno delle OP aderenti per promuovere la competitività e la valorizzazione della produzione.

Italia Ortofrutta, presieduta da Gennaro Velardo, è

entrata tra i partner di Protagonisti dell'Ortofrutta Italiana nel 2013 contribuendo all'allargamento dell'iniziativa al mondo delle OP e al Mezzogiorno d'Italia.

CONFAGRICOLTURA

È la più antica Organizzazione di tutela e di rappresentanza delle imprese agricole. Si impegna per lo sviluppo delle aziende agricole e del settore primario, a beneficio della collettività, dell'economia, dell'ambiente e del territorio. Favorisce l'accesso all'innovazione delle imprese, alla sostenibilità delle pratiche agricole e alla competizione delle aziende sui mercati interno e internazionale.

Confagricoltura, presieduta da Massimiliano Giansanti, è partner di Protagonisti dell'Ortofrutta Italiana dal 2016.

ITALMERCATI

È la Rete d'impresе finalizzata a restituire centralità ai Mercati. Tra i suoi obiettivi un'azione costante nei confronti delle istituzioni nazionali ed europee per ottenere il riconoscimento delle peculiarità e della funzione strategica dei Mercati agroalimentari nella filiera alimentare e distributiva nazionale e internazionale. Promuove la condivisione delle esperienze e dà sostegno alle imprese della Rete. Italmercati, presieduta da Fabio Massimo Pallottini, è partner di Protagonisti dell'Ortofrutta Italiana dal 2016.

FEDAGROMERCATI

Fedagromercati-Confcommercio è la Federazione nazionale degli operatori grossisti ortofrutticoli all'interno dei Centri Agroalimentari. La sua base sociale si sta allargando comprendendo grossisti di un numero maggiore di Mercati. È l'ultima entrata tra i Partner di Protagonisti. Il suo ingresso è coinciso con il lancio dell'iniziativa Selezione Under 35. Presidente Valentino Di Pisa.

BELLA LA VITA CON

SOLARELLI

Frutta e verdura coltivata esclusivamente in Italia nelle aree produttive più vocate per specie e stagionalità. Da produzione integrata per assicurare **qualità**, **benessere del consumatore** e **sostenibilità dell'ambiente**. Una gamma completa di prodotti in un packaging pratico ma elegante che sottolinea **innovazione** e **stretto legame con il territorio**.



www.solarelli.it

Seguici su 



*Le Noci di Romagna
sono frutto della nostra terra.
Noci Italiane di altissima
qualità per soddisfare la tua
voglia di benessere.*



IL MERAVIGLIOSO MONDO
DELLE NOCI DI ROMAGNA



LA FILIERA DELLA NOCE ITALIANA



www.newfactor.it

PROTAGONISTI

2022

Andrea Battagliola
Salvatore Consoli
Cesare Ferrero
Cristiana Furiani
Salvo Laudani
Walter Mureddu
Mattia Noberasco
Paolo e Vincenzo Parlapiano
Rosario Rago
Silvia Salvi

ANDREA BATTAGLIOLA

Il rilancio della IV Gamma passa da lui

Andrea Battagliola ha preso in mano le redini della principale azienda italiana di IV Gamma in un momento difficile caratterizzato dalla



FRESHCUT NEWS

L'INFORMAZIONE SPECIALIZZATA SULLA FILIERA DELLA IV GAMMA E IL SUO MERCATO



**NOTIZIE PER CHI
GUARDA AVANTI**



redazione@freshcutnews.it

pandemia e si è assunto la responsabilità del rilancio non solo della sua azienda ma di un intero settore nel suo ruolo di presidente del Gruppo IV Gamma dell'UIF (l'Unione Italiana Food).

Dalla raccolta e lavorazione artigianale di un singolo prodotto, il cicorino, alla lavorazione industriale di insalate e ciotole ad alto contenuto di servizio, dalla piccola azienda di provincia alla gestione di stabilimenti in mezza Europa: è una bella storia di imprenditoria italiana quella che ha portato i Battagliola ai vertici del settore della IV Gamma italiana. Una saga che affonda le radici in tempi recenti nel rispetto dei valori familiari, mai traditi e faro guida anche e soprattutto nella complessa fase attuale.

Andrea, direttore generale e

commerciale di La Linea Verde, ben conosciuta anche al di fuori del recinto ortofrutticolo grazie a un brand, Dimmidisi, forte di una notorietà dell'80%, tiene subito a precisarlo: "La nostra è un'azienda familiare nata dalla terra e ciò caratterizza tutto il percorso di un'attività da sempre interpretata con grande spirito di innovazione. Un'innovazione che cerchiamo di esprimere in ogni cosa che facciamo".

Da piccolo ha visto l'attività nascere e crescere sotto la guida dei nonni: "Si faceva tutto nel magazzino bresciano della Battagliola Giovanni e figli. Una realtà che fin dai primi passi ha saputo distinguersi per originalità e attenzione ai dettagli". La Linea Verde entra in scena più avanti, nel 1991, quando Andrea ha otto anni: "Ricordo

l'emozione per l'inaugurazione dei primi mille metri di stabilimento, proprio dietro casa nostra".

Poi la crescita. Continua, su più fronti: "Lavoriamo per valorizzare i prodotti: lo facevamo quarant'anni fa con il cicorino tagliato dal rudimentale macchinario che è simbolo del nostro percorso, posizionato all'ingresso dello stabilimento di Manerbio; e lo facciamo ora, con la materia prima delle nostre aziende agricole, che finisce nelle buste oppure costituisce l'architrave delle ricette delle zuppe".

Un mix tra artigianalità e processo industriale nel quale nulla viene lasciato al caso: "La nostra famiglia partecipa attivamente allo sviluppo dei prodotti, vuole essere presente per accompagnare i nuovi lanci".

LA MISSION DI LA LINEA VERDE

La Linea Verde è ed intende rimanere copacker di fiducia per la grande distribuzione italiana, consolidando la posizione di leadership raggiunta nel 2010 nel nostro Paese e nel resto d'Europa. Il fatturato di Gruppo si attesta sui 320 milioni di euro, con l'estero preponderante: tra export e quota degli stabilimenti Oltralpe, l'estero copre una quota del 60% circa del giro d'affari globale. Un business che deve molto al brand Dimmidisi, lanciato nel 2006 con le zuppe, categoria che in quegli anni era agli albori e oggi vale 150 milioni di euro.

Ma come si pongono La Linea Verde e l'intero settore davanti a una fase difficile, caratterizzata da aumento dei costi energetici e delle materie prime e da una inflazione alle stelle che pesa sui consumi? Risponde Andrea Battagliola: "Il settore dei fresh cut è, nonostante tutto, tornato a crescere, i piatti pronti stanno correndo e in

generale le categorie penalizzate dal Covid si stanno riprendendo. Le risposte del mercato sono buone ma la gestione dei costi e dei fattori produttivi ha aumentato il livello di difficoltà. Sempre più spesso si verificano problemi legati a carenza di materia prima e ritardi. Inutile nascondere: non è un periodo facile. Sviluppo e innovazione restano in ogni caso il faro-guida per la realtà leader, si va avanti nonostante tutto. L'attualità ci pone di fronte a sfide e situazioni nuove e probanti, viviamo dinamiche che causano difficoltà a tutta l'industria. Stiamo facendo il possibile per contenere la variabilità delle dinamiche e l'impennata dei costi, ma servirebbero interventi governativi e di indirizzo. Auspichiamo una collaborazione a tutti i livelli della filiera: vogliamo far sentire la voce della IV Gamma, sia parte agricola che parte industriale".

SALVATORE CONSOLI

In Sicilia una giovane OP partita con il piede giusto

“Ritrovarsi insieme è un inizio, restare insieme è un progresso, ma riuscire a lavorare insieme è un successo”. È la massima di Henry Ford



L'UNIONE CHE FA LA FORZA



Italia Ortofrutta è il soggetto che aggrega e rappresenta le Organizzazioni di Produttori (OP).



AGGREGAZIONE



SOSTEGNO

Con OP distribuite in tutto il territorio nazionale Italia Ortofrutta persegue la crescita del sistema ortofrutticolo nazionale in un'ottica di approccio al mercato e di valorizzazione del prodotto integrando le politiche di sostegno per il settore e le attività di commercializzazione degli associati.



CRESCITA



INTERNAZIONALIZZAZIONE



WWW.ITALIAORTOFRUTTA.IT



che campeggia sull'home page del sito internet di OP Opens e che ben definisce l'impegno di Salvatore Consoli, presidente di questa Organizzazione di Produttori con quartier generale a Mazzarrone, provincia di Catania, nata appena tre anni fa con il dichiarato obiettivo di potenziare, valorizzare e concentrare l'offerta degli associati che oltre all'uva da tavola, fiore all'occhiello del territorio, coltivano pomodori, agrumi ed erbe aromatiche. In una Sicilia dove aggregarsi è sempre stato complicato, il sodalizio punta molto su qualità e distintività, con un occhio di riguardo per il prodotto biologico e biodinamico. Due i brand di riferimento: Opens e Sifa Bio.

Attraverso servizi di consulenza agronomica, innovazione, meccanizzazione e ricerca scientifica, portata avanti anche in collaborazione con istituzioni ed enti di ricerca, OP Opens vuole esprimere un nuovo modo di stare insieme, cooperando per crescere e da-

re al mercato le risposte e le garanzie che cerca. L'export ha assunto gradualmente un ruolo predominante, complice la flessione dei consumi in Italia: assicura ormai circa il 70% del business. Opens ha rapporti prevalentemente con la grande distribuzione d'Oltralpe, dalla Germania alla Svizzera, dalla Francia al Nord Europa.

“Solo con una programmazione al passo con i tempi, capace di intuire e individuare le future tendenze del mercato, si può operare con successo in questo settore in continua evoluzione”, afferma Salvatore Consoli.

Un migliaio gli ettari coltivati, il 10% circa dei quali dedicati alle produzioni biologiche. Punta di diamante a livello produttivo è l'uva, che copre il 60% dei raccolti totali: “Per l'80% si tratta di cultivar precoci - precisa Consoli - con le varietà apirene che pesano per il 50% del totale e sono in crescita. Siamo licenziatari di Arra e di Superior di Sun World e nelle prossime sta-

gioni convertiranno altri impianti oggi dedicati a uve con semi”.

Le erbe aromatiche sono la seconda voce del paniere Opens con il 20% del giro d'affari, in primis con il basilico, commercializzato prevalentemente in Italia; seguono agrumi e pomodori, venduti in mercati esigenti come la Svizzera. Timori per il futuro? Consoli: “Sono ottimista per natura. Certo, dovremo fare le giuste scelte. Riducendo la produzione, se servirà. Dovremo dimostrare coraggio e velocità nel cambiamento. E sarà fondamentale correggere gli errori: per quelle nuove varietà di uva, seedless comprese, che non abbiano dato i risultati sperati, faremo un passo indietro, nell'ottica di porre massima attenzione ai costi di produzione e alla resa per ettaro. Oggi più che mai dobbiamo essere imprenditori e non coltivatori. Fondamentale, in questo senso, il ruolo dell'OP: un faro che consente di produrre con una programmazione reale e non allo sbaraglio”.

OPENS, NEL CUORE DI MAZZARRONE

L'Organizzazione di Produttori Opens nasce nel 2019 a Mazzarrone, nel cuore del territorio dell'uva da tavola IGP siciliana. Si prefigge fin da subito di potenziare, valorizzare e concentrare l'offerta della produzione dei propri associati con riferimento prevalentemente all'uva da tavola ma anche ad agrumi, ortaggi ed erbe aromatiche, nell'ottica di un'incisiva strategia di commercializzazione internazionale. L'OP può vantare la partecipazione e l'esperienza delle aziende agricole associate, che operano da decenni nel settore

ortofrutticolo.

La compagine associativa è formata da 23 soci che coltivano un totale di un migliaio di ettari e conferiscono i prodotti ai magazzini dell'OP dove si opera per garantire ai clienti la massima freschezza. Opens, grazie all'acquisizione delle principali certificazioni richieste dal mercato e ad un management che lavora costantemente all'acquisizione di nuove destinazioni, è presente in Svizzera, Germania, Francia, Gran Bretagna, Emirati Arabi Uniti e Canada.

CESARE FERRERO

La perseveranza alla guida della "rivoluzione Foody"

La chiamano "rivoluzione Foody" e nella sostanza è il piano di ristrutturazione e rilancio dell'Ortomercato di Milano, dopo 57 anni che





FOODY

MERCATO AGROALIMENTARE MILANO

COMPRA AL MERCATO

Il primo **City Hub Agroalimentare** in Italia.
Qualità e sicurezza alimentare a 10 minuti del centro città.

Quattro mercati - ortofrutticolo, ittico, floricolo e carni oltre a prodotti lattiero-caseari, salumi e vini - che offrono un vasto assortimento di prodotti freschi. **100.000 mq** di superficie di vendita, **156 grossisti**, **76 produttori** agricoli, **11.000 referenze** di prodotti, circa **1,5 milioni** di transazioni annue.

SogelMi

Per maggiori informazioni consultare il sito: www.foodymilano.it scrivere a: servizioclienti@foodymilano.it

Via Cesare Lombroso, 54 - Milano

APERTURE PER OPERATORI PROFESSIONALI

Tutti i Mercati:
dal lunedì al sabato.

APERTURE PER IL PUBBLICO

Tutti i Mercati:
il sabato, dalle 9,00 alle 12,30.

Mercati Floricolo e Carni:
Aperti anche dal lunedì al venerdì



Per gli orari specifici consultare la pagina sogemispa.it/mercati

hanno portato rughe, lentezze e ingessature nei meccanismi di funzionamento della piattaforma agroalimentare della più europea tra le città italiane. L'operazione è in corso ed a guidarla è Cesare Ferrero, presidente della società di gestione del Mercato, la SOGEMI, confermato per il terzo mandato consecutivo per portare a termine Foody.

Il piano di investimenti progressivo di 300 milioni di euro, tra risorse pubbliche e private, prevede due nuovi Padiglioni Ortofrutta, piattaforme logistiche e produttive che saranno punto di riferimento per le attività di movimentazione della merce, ma anche un moderno Palazzo Affari, oltre a servizi di supporto quali laboratori e centri di formazione alimentare. Una struttura che offrirà servizi innovativi per operatori e consumatori, in sostanza, concepita secondo i valori di qualità e sicurezza alimentare, sostenibilità ambientale e innovazione.

“Stiamo operando su una superficie di 700 mila metri quadri su cui una volta terminati i lavori, troveranno spazio 350 mila metri quadri di nuovi edifici contro i 160 mila attualmente edificati”, spiega Ferrero indicando il masterplan che campeggia al sesto piano dell'attuale, vetusto, palazzo uffici della cittadella di via Lombroso. Dalle finestre si può osservare lo stato di avanzamento dei lavori: il cantiere della piattaforma agroalimentare, aggiudicata in gara a Prologis, estesa su una superficie di 11.700 metri quadri; la piattaforma logistica ortofrutticola di 15.850 mq di superficie, già interamente affittata agli operatori; quello che sarà il padiglione ortofrutta numero 1; e poi l'area del secondo padiglione ortofrutta, in fase di aggiudicazione. La fine lavori è fissata per l'ultimo scorcio del 2024.

“Siamo partiti da una situazione di grande fatiscenza - dice Ferrero - gran parte dell'attuale Mercato risale al

1965. Il nostro obiettivo è dar vita a una struttura moderna, innovativa, di respiro internazionale. Un cambiamento epocale: demoliamo l'80% delle strutture esistenti. E lo facciamo costruendo una struttura nuova vicino al cuore della città, a pochi chilometri dal Duomo, e all'interno del Mercato esistente. Un unicum. Nessun altro Mercato ha affrontato una sfida così complessa. Tutto ciò ha alzato l'asticella, rendendo particolarmente difficile il processo, con due complessità organizzative: gestire il cantiere da un lato, gestire chi vuole rimanere e chi non vuole rimanere dall'altro. Il tutto nell'ambito di procedure pubbliche che seguono iter complessi, più rigidi e più lunghi rispetto all'ambito privato”.

L'impresa è enorme. Ferrero tiene la barra dritta verso il traguardo: dire addio al vecchio Ortomercato e vedere all'opera Foody, il nuovo city hub alimentare all'altezza delle ambizioni di Milano.

CAMBIO DI PASSO ALLA SOGEMI

SOGEMI è la SpA che per conto del Comune di Milano (che detiene il 100% delle quote), gestisce i Mercati agroalimentari all'ingrosso della città, garantendone il funzionamento tramite l'erogazione dei servizi a supporto delle attività commerciali svolte dagli operatori.

La società è impegnata nello sviluppo di programmi innovativi finalizzati al superamento del tradizionale ruolo annonario dei Mercati all'Ingrosso e volti a favorire la creazione di un centro polifunzionale di servizi integrati nel settore agro-alimentare.

SOGEMI ha approvato il piano quinquennale “Foody 2025” che prevede investimenti infrastrutturali per oltre 250 milioni di euro. Le tappe principali del percorso: nel 2018 il Consiglio comunale di Milano ha approvato la riqualificazione e ristrutturazione del mercato; nel 2019 è stato perfezionato un aumento di capitale per cassa e per conferimenti di beni per 280 milioni di euro; nel 2020 è stato quindi avviato il piano di investimenti triennale per 100 milioni di euro per la costruzione di tre edifici.

A hand with red nail polish holds a radicchio vegetable in a field of similar plants. The background shows a vast field of green and purple radicchio plants under a hazy sky. The hand is wearing a dark jacket with a grey cuff and a watch.

CRISTIANA FURIANI

Il sogno di un unico Consorzio del radicchio

Ha una mission in testa: promuovere, in tutte le forme, il radicchio, a partire da quello veneto e veronese in particolare. Cristiana Furiani,





GEOFUR

Radicchio fresco tutto l'anno



**AZIENDA CERTIFICATA CATENA DI CUSTODIA
GLOBAL - GAP, Q.S., LEAF e BIO**

O.P. GEOFUR SOC. COOP. AGR.
Via Gallese 17 37045 Legnago (VR) ITALY
Tel + 39 0442 641344
WhatsApp +39 335 6985939
email info@geofur.it
www.geofur.it



titolare di Geofur, è l'ambasciatrice del radicchio di Verona IGP, di cui presiede il Consorzio di tutela, riconosciuto nel 2013. Con un sogno nel cassetto: vedere un giorno nascere un Consorzio unico del radicchio veneto, in sinergia con Treviso-Castelfranco e con Chioggia.

“Sono molto appassionata del mio lavoro. In questo settore la passione è molto importante. Anzi direi che è indispensabile per affrontare le continue sfide che ti mette davanti un lavoro mai uguale a sé stesso, che cambia ogni giorno”, afferma Cristiana Furiani. E sottolinea: “Comunicare i valori dell'ortofrutta e del radicchio in particolare, sotto ogni forma, è di vitale importanza per i nostri prodotti. Il mio percorso formativo, commerciale e imprenditoriale, mi porta naturalmente a valorizzare l'immagine del radicchio. Perché far scoprire al pubblico che cosa c'è dietro ogni prodotto è fondamentale, così come legare una refe-

renza ad una marca, un brand, un simbolo. In questo modo crei un legame, una relazione diretta con il consumatore”.

Cristiana Furiani ha portato il Radicchio di Verona IGP su un percorso di crescita con una presenza instancabile in fiere ed eventi in Italia e all'estero. Non solo facendo promozione ma anche pensando al resto, approfittando di ogni occasione per portare avanti l'aggregazione dei produttori. “Il settore - afferma - è frammentato. Troppe realtà guardano solo al proprio orticello, senza avere una visione d'insieme. In questo modo non si va da nessuna parte. Posso affermare con orgoglio che la nostra OP Geofur ha sempre creduto nell'aggregazione. È una delle poche realtà del comparto radicchio che ci crede davvero. In tanti viaggiano da soli, temendo la concorrenza del vicino di casa, quando in realtà è proprio questa divisione a creare opportunità ai concorrenti veri e

all'ortofrutta estera”.

Furiani basa l'attività di Geofur su un'attenta programmazione: “È uno degli elementi imprescindibili per ogni azienda che si rispetti. È uno dei pilastri su cui basiamo il nostro lavoro. Senza quella non si va molto lontano, specialmente nei momenti più complessi, che negli ultimi anni sono ormai all'ordine del giorno”. Un lavoro che parte dalla scelta del territorio, del seme e del prodotto giusto. “Mio padre diceva sempre che il radicchio è come un neonato. Va accudito, passo dopo passo, proprio come un bambino. Dalla semina alla crescita delle piantine, fino alla raccolta: ogni passaggio va curato nei dettagli”.

La situazione disaggregata del comparto porterà, secondo Cristiana Furini ad un'inevitabile selezione tra le imprese, prima di tutto in Veneto, culla del radicchio a livello nazionale, ma anche in altre aree vocate, come il Fucino.

GEOFUR REALTÀ AGGREGANTE

I primi passi di Geofur vengono mossi nel 1970, a Legnago, dove Rodolfo Furiani, papà di Cristiana, fonda l'attività. L'impresa si amplia progressivamente diventando uno dei punti di riferimento a livello non solo regionale ma anche nazionale, per la produzione e commercializzazione di varie tipologie di radicchio. Geofur diventa OP nel 2006, grazie all'unione di una trentina di soci produttori. Tra gli associati realtà non solo venete, ma anche di Trentino Alto Adige, Emilia Romagna, Marche e Abruzzo. Oggi l'azienda può contare su una produzione complessiva at-

torno alle 20 mila tonnellate annue di ortofrutta, di cui il radicchio (Tondo, Treviso e Verona le varietà più commercializzate) rappresenta circa l'80%. Il 30% dei volumi prodotti viene venduto all'estero, soprattutto in Europa. Il fatturato negli ultimi anni si è attestato attorno ai 15 milioni di euro, arrivando ai 18 milioni di euro nell'esercizio 2022.

I vari ampliamenti e miglioramenti strutturali nel corso degli anni hanno portato l'OP a disporre complessivamente di oltre 30 mila metri quadrati nei tre stabilimenti presenti sul territorio. La sede principale è a Legnago.



SALVO LAUDANI

Da Oranfrizer a Freshfel con spirito di servizio

Una carriera che oggi si può ben definire straordinaria, sempre supportata da spirito di servizio e dalla perseveranza nel raggiungimento



PRODOTTO ITALIANO



ORANFRIZER

Sicilian Experience



Arance dell'Etna, energia vitale di una terra unica.

Oranfrizer è una tra le poche aziende in Sicilia che ha il diretto controllo dell'intera catena alimentare, dalle attività nei campi alla maturazione dei frutti, fino al confezionamento dei succhi.

Nei prodotti Oranfrizer si trovano tutta la cura, la passione e l'esperienza di una famiglia siciliana che per tre generazioni si è dedicata alla produzione delle arance rosse che crescono nella piana dell'Etna, il più alto vulcano attivo in Europa.

E oggi, grazie all'ingresso nel Gruppo internazionale Unifrutti, Oranfrizer può consolidare la sua presenza sui mercati, per raggiungere ancora più consumatori e far diventare i prodotti Oranfrizer cittadini del mondo.



Oranfrizer S.r.l. | S.P 28/1 km 1,300 - SCORDIA (CT)
Tel +390957937111 | www.oranfrizer.it | oranfrizer@oranfrizer.it



degli obiettivi, partita dalla Sicilia e dall'azienda Oranfrizer, oggi parte del Gruppo Unifrutti, e approdata a Bruxelles dove Salvo Laudani siede, dal maggio 2022, alla presidenza di Freshfel, l'Associazione che raccoglie l'intera filiera ortofrutticola europea. Ha un'agenda zeppa di sfide. C'è da lavorare per trovare soluzioni a temi come i fitofarmaci, i costi impazziti, i mercati ancor più sotto pressione dopo lo scoppio della guerra in Ucraina, la futura PAC, i consumi stagnanti per non dire in calo, senza scordare la sua Sicilia e Oranfrizer dove continua ad essere in prima linea. I consumi che calano da anni sono la sua maggiore preoccupazione. Il settore comunica poco e male; deve comunicare meglio l'immagine dell'ortofrutta, comunicare di più i suoi valori. "Un terzo degli europei - ricorda - non mangia frutta e verdura. E i consumi da parte dei giovani sono i più bassi. Per raddrizzare questa situazione è indispensabile investire in comunicazione in modo appropriato. Gli strumenti in Europa ci sono".

L'approccio di Laudani su un altro tema caldo, il taglio dei fitofarmaci, parte da un presupposto: per arrivare ad un buon risultato in questa fase è importante "armonizzare le pressioni, definire gli obiettivi, compiere gradualmente un percorso verso ciò che è sicuramente la convenienza di tutti". E sottolinea: "Non può l'Unione deprimere l'agricoltura europea, portare ad un

UN ITALIANO AL VERTICE DELLA LOBBY EUROPEA

Il 18 maggio 2022 l'assemblea annuale di Freshfel ha eletto Salvo Laudani, 63 anni, siciliano, manager di lungo corso del settore agricolo, alla carica di presidente. Laudani è il secondo italiano, dopo Giuseppe Calcagni, a salire al vertice dell'Associazione che rappresenta l'intera filiera ortofrutticola europea, con sede a Bruxelles, fondata nel 2001. Ne era stato, da giugno 2018, il vicepresidente e, in precedenza, era stato presidente di Fruitimprese Sicilia e consigliere nazionale di Fruitimprese.

La sua nomina al vertice di Freshfel è stata salutata come "un importante riconoscimento per l'ortofrutta italiana e per un manager che si è sempre distinto per competenza e dedizione in tutti gli incarichi finora ricoperti in azienda e nelle sue attività al servizio del settore" (parole di Marco Salvi).

Salvo Laudani è il marketing manager del Gruppo Oranfrizer, parte del Gruppo Unifrutti, e di Unifrutti Europe ed è un esperto dei mercati dell'ortofrutta a livello internazionale. Nel board di Freshfel può contare su due vicepresidenti, il belga Frédéric Rosseneu di Greenyard e il danese Anders Lind di Coop Tra-

ding, e su un pilastro dell'Associazione, il segretario generale Philippe Binard. Del board di Freshfel fanno parte anche gli italiani Paolo Prudenziati, presidente di Orsero SpA, e Simona Rubbi, espressione di CSO Italy.

Venendo a Oranfrizer, l'azienda a fine ottobre 2020 è entrata nel Gruppo Unifrutti mantenendo il suo management e margini di autonomia operativa. Unifrutti Group è uno dei principali player a livello globale nel mercato della frutta fresca integrato verticalmente nella produzione, commercializzazione e distribuzione, con 93 aziende agricole di cui 59 di proprietà. Il Gruppo presidia l'intera catena del valore e grazie alla diretta proprietà dei terreni situati nelle differenti aree climatiche del mondo è in grado di servire tutto l'anno più di 50 Paesi in cui distribuisce, a oltre 500 clienti, circa 550 mila tonnellate di frutta fresca. Nel 2020 Unifrutti Group aveva un fatturato consolidato di quasi 700 milioni di euro. Dalla primavera 2022 Unifrutti è sotto il controllo di ADQ, società di investimento e holding con sede ad Abu Dhabi, fondata nel 2018. Gli arabi sono tornati in Sicilia.

calo drammatico della produzione quando sappiamo benissimo quello che poi succederebbe. Aumenterebbero le importazioni dai Paesi Terzi di prodotti che danno al con-

sumatore europeo garanzie infinitamente inferiori a quelle fornite oggi dai prodotti europei. Serve dunque una riflessione ad ampio raggio".

WALTER MUREDDU

Dai latticini agli ortaggi il coraggio di diversificare

Arborea è una delle realtà più avanzate e importanti dell'agroalimentare sardo. Conosciuta a livello nazionale soprattutto per le produzioni





SET OUT STUDIO

CONIP

consorzio nazionale imballaggi plastica

Perfette in campo

Certificate per il contatto con ortofrutta.

Le cassette in plastica **riciclata e riciclabile al 100%** a marchio CO.N.I.P. offrono numerosi vantaggi in ogni fase della filiera del settore ortofrutticolo.

Dotate di **certificazione MOCA** per il contatto con frutta e verdura, garantiscono il rispetto dei più rigorosi standard di **sicurezza alimentare**. Il design delle cassette C.O.N.I.P. favorisce la protezione e l'**integrità dei prodotti ortofrutticoli** durante la raccolta, il trasporto e lo stoccaggio, grazie ad una distribuzione uniforme del freddo che evita la formazione di muffe e, di conseguenza, consente dei tempi di conservazione dei prodotti più lunghi.

Una soluzione di **imballaggio sostenibile** e sicura per aziende agricole e operatori della grande distribuzione, **perfette dal campo al banco**.

www.conip.org

lattiero-casearie, questa grande cooperativa ha tuttavia visto crescere progressivamente negli ultimi anni la sua attività nel settore ortofrutticolo, in particolare ortaggi e patate, fino al punto di dare vita a due OP, una specifica per l'ortofrutta, l'altra costituita dai pataticoltori. Oggi quasi il 20% del fatturato globale di Arborea deriva dall'attività ortofrutticola ed è una percentuale che cresce di anno in anno.

I risultati di Arborea sono il frutto di un'organizzazione efficiente messa a sistema e del lavoro di un gruppo dirigente capace, costituito soprattutto da dottori agronomi, tra cui il coordinatore della Divisione Ortofrutta Gian Franco Siddu, e presieduto, dal 2020, dall'imprenditore oristanese Walter Mureddu. "Sicuramente - ci ha detto - l'economia trainante per Arborea è quella zootecnica, legata all'allevamento di vacche da latte, alla produzione, lavorazione e commercializza-

zione del latte e dei suoi derivati. Però negli ultimi anni questo tipo di produzione attraversa un momento di difficoltà per la sempre minor marginalità che spesso non riesce a sostenere adeguatamente il reddito delle aziende. L'espansione dell'attività orticola, che pure rappresenta una tradizione del comprensorio dagli anni immediatamente successivi alla bonifica, rappresenta una valida fonte di reddito per i produttori specializzati, permette una diversificazione produttiva per alcune aziende che hanno abbandonato l'attività zootecnica e contribuisce allo sviluppo generale delle attività della Cooperativa, con risvolti molto importanti in termini occupazionali e di indotto. Gli orientamenti su cui ci siamo indirizzati sono quelli di supportare ulteriormente lo sviluppo dell'attività del settore orticolo, garantendo investimenti in risorse umane e materiali sia sulla fase di produzione di campagna che

sull'attività di condizionamento, confezionamento e commercializzazione realizzata dalle Organizzazioni Produttori per cui la Cooperativa è riconosciuta".

Questa significativa segmentazione produttiva è una pagina interessante per il settore ortofrutticolo. Spiega infatti Mureddu: "Sicuramente per un'azienda come la nostra, poter operare contemporaneamente su diversi comparti del settore agricolo e agroalimentare costituisce un vantaggio, grazie alla possibilità di sfruttare le sinergie e l'integrazione tra le diverse attività e l'opportunità di poterci proporre sul mercato, in prospettiva, con produzioni differenziate ma con una immagine unica. Inoltre, l'aver scelto di operare e investire su diverse filiere, con attività così diversificate, ha consentito ad Arborea di incrementare la sua importanza nell'economia agricola sarda in termini occupazionali, di fatturato e di indotto".

ARBOREA, 2 OP PER L'ORTOFRUTTA

Il comparto dell'agroalimentare riveste un ruolo molto importante in Sardegna, in termini economici e sociali, con particolare riferimento a quello zootecnico ma con crescente incidenza anche degli altri settori, compresa l'ortofrutticoltura. E Arborea ha una posizione da protagonista nell'agroalimentare sardo. La produzione ortofrutticola viene realizzata prevalentemente nel territorio di bonifica della Piana di Arborea e Terralba, pur essendo presenti diverse aziende associate all'OP Ortofrutta che operano in altri areali, sempre in ambito sardo. I soci delle OP Orto-

frutta sono 35, mentre la superficie coltivata con specie orticole e frutticole è di circa 250 ettari, di cui 35 ettari protetti. Il comprensorio di Arborea è conosciuto per la coltivazione di specie ortofrutticole che si adattano alla natura prevalentemente sabbiosa dei territori bonificati su cui operano le aziende associate, come ad esempio, carote, fragole, comomeri. Vengono commercializzati anche pomodori a grappolo e ciliegino prodotti in coltura protetta. Per quanto riguarda la OP Patate le superfici sono aumentate, passando dai 61 ettari del 2015 agli oltre 250 del 2022.

MATTIA NOBERASCO

Un secolo di esperienza,
la forza di guardare avanti

Mattia Noberasco ha raccolto l'eredità di una tradizione imprenditoriale secolare specializzata nella frutta secca e la sta portando avanti





LA FEDERAZIONE NAZIONALE DEI GROSSISTI ORTOFRUTTICOLI
DEI MERCATI ALL'INGROSSO E DEI CENTRI AGROALIMENTARI ITALIANI

IL **NOSTRO** SISTEMA



Aderiscono alla Federazione **28 associazioni territoriali** in rappresentanza delle imprese del settore, le quali svolgono una **funzione centrale per il sistema agroalimentare** ed agiscono come punto d'incontro fra la produzione ed i consumatori

con dedizione, impegno e passione a sostegno di un'attività titolare del marchio che porta il suo nome, conosciuto e apprezzato in Italia e all'estero. Legame con il territorio, innovazione, sostenibilità, export sono gli ingredienti della crescita del Gruppo Noberasco, rallentata, come l'economia in generale, dalla pandemia, dall'aumento dei costi e dall'inflazione. Noberasco ha risposto con gli investimenti e la differenziazione. Mattia, nato a Genova nel 1977, è l'amministratore delegato del Gruppo, è lui il perno di una realtà imprenditoriale sviluppatasi a partire dal 1908. Si è laureato in Economia Aziendale a Pavia nel 2004 e nello stesso anno ha iniziato a lavorare nell'azienda di famiglia come assistente al direttore supply chain, seguendo specificata-

mente il progetto di riorganizzazione della logistica distributiva. Nel 2006 ha conseguito il Master in Strategia Aziendale alla SDA Bocconi, nel febbraio 2007 è diventato responsabile IT e supply chain di Noberasco SpA. Da maggio di quell'anno al giugno 2012 ha ricoperto la carica di amministratore delegato di Agri Food Srl, società del Gruppo che racchiudeva tutte le attività di operations. Nel febbraio 2011 è stato nominato direttore generale di Noberasco, nel maggio di cinque anni dopo ne è diventato l'amministratore delegato.

“Siamo l'azienda che più di tutte ha investito nel fuori casa negli ultimi dieci anni con Autogrill, con gli aeroporti e il lockdown ha impattato molto su questa attività - racconta -. Abbiamo cercato di reagire

prontamente puntando maggiormente sulla GDO, che ora vale il 93-94% del fatturato totale, e guardato di più all'estero, che in termini economici pesa oltre il 10% ed è in costante crescita soprattutto nell'area Europa, ma anche nel Sud Est asiatico, in Medio Oriente in America”.

“Quello della frutta secca ed essiccata - sottolinea Mattia Noberasco - è un mercato estremamente competitivo, con segmenti più complessi di altri. Noi puntiamo sulla qualità per sganciarci dalla mischia, cerchiamo di spingere sul valore aggiunto con i trasformati”.

Il biologico è un altro capitolo importante nel libro che compone la lunga storia di Noberasco: un decimo del giro d'affari deriva proprio dalla frutta secca ed essiccata organic.

L'APERTURA AL MONDO DEI LIGURI

Noberasco è una società alimentare ligure ai vertici nel settore della frutta secca e disidratata grazie all'esperienza maturata in oltre un secolo di attività. La fondazione risale al 1908, quando la “Ditta Individuale Benedetto Noberasco”, viene ufficialmente iscritta alla Camera di Commercio di Savona. Benedetto Noberasco, con duemila lire di capitale, avvia un'impresa destinata alla raccolta, al confezionamento e allo smistamento dei prodotti ortofrutticoli tipici della Piana di Albenga. Ma in breve si intensificano anche i contatti con l'estero che consentono di importare altri tipi di frutta come datteri e uva passa. E' da Marsiglia, prima della Grande Guerra, in particolare, che Benedetto inizia a importare datteri, confezionati e spediti in Germania nel primo “consumer pack” del settore. Con la scatola ovale “Marsigliese”, ancora oggi un classico

tra i packaging dei datteri, la Negli anni del boom economico la preferenza per la frutta secca vola e Noberasco giunge al top: 48 magazzini sparsi in ogni regione d'Italia. Sul finire degli anni Sessanta, l'azienda occupa un'area di 15 mila metri quadrati ad Albenga, luogo dove nasce il nuovo stabilimento. Nel 2005 Noberasco apre il primo negozio di frutta secca in Italia ad Albenga. Viene ribattezzata boutique della frutta secca. Nel 2012 viene inaugurato a due passi dal Duomo di Milano la seconda boutique della frutta secca di proprietà a marchio “Noberasco 1908, l'arte della frutta”: è l'avvio di un nuovo ramo dell'azienda, il retail. Arriva anche il momento dell'e-commerce nel 2014. Nel 2017 viene ufficialmente inaugurato il polo industriale Noberasco di Carcare, in provincia di Savona, nuovo cuore pulsante del Gruppo.

A portrait of a man with dark hair, wearing a black suit jacket, a white dress shirt, and a white tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a vibrant, abstract pattern of orange and yellow, resembling the texture of citrus fruit peels.

PAOLO E VINCENZO PARLAPIANO

**Hanno valorizzato le tipicità
meno conosciute della Sicilia**

Nel Sud Ovest della Sicilia, in provincia di Agrigento, esiste un territorio unico nel suo genere, protetto dai Monti Sicani da una parte e mitigato dal Mar



PARLAPIANO
SICILIA

ARANCIA
DI
RIBERA
D.O.P.



CERTIFICATO DA ORGANISMO
DI CONTROLLO AUTORIZZATO
DAL MINISTERO COMPETENTE



PARLAPIANOFRUIT.COM

BUONA DA BERE
E DA MANGIARE

Mediterraneo dall'altra. L'areale di Ribera, in cui oltre all'omonimo paese è compresa almeno una dozzina di Comuni limitrofi, è un piccolo paradiso della frutta. La punta di diamante di questo Eden ortofrutticolo è senza dubbio l'Arancia di Ribera, caratterizzata da una polpa bionda e dolce, senza semi, facile da sbucciare, piacevolmente croccante, affiancata da altri prodotti caratteristici della zona come, per esempio, la Pera Coscia o la Pesca di Bivona.

Un'azienda che tra le prime e con maggior successo ha saputo valorizzare queste eccellenze storiche del territorio è senza dubbio la Parlapiano Fruit. Quando si parla di Ribera non si può non parlare di quest'impresa familiare, giunta alla quarta generazione. I fratelli Paolo e Vincenzo Parlapiano sono oggi gli alfiere di questa importante realtà aziendale, presieduta dal padre Biagio, un imprenditore lungimirante e coraggioso, che ha saputo anticipare i tempi facendo crescere fin da giovanissimi i figli nell'azienda, seppur sotto la sua supervisione. Sono loro oggi l'oliatissimo motore di quest'impresa: Paolo, il vero uomo-immagine dell'azienda, alle vendite e al marketing, Vincenzo agli acquisti, alla produzione e al controllo qualità.

Grazie alla capacità di avere una visione strategica, unita ad una grande passione, l'azienda agrigentina ha saputo sfondare trasformandosi nel tempo da piccola realtà locale a un punto di riferimento per

la maggior parte delle catene distributive italiane alla ricerca di una fornitura di arance di alta qualità e distintive, a partire dall'Arancia di Ribera DOP, di cui i Parlapiano sono gli indiscussi numero uno, producendo oltre il 60% del totale dei volumi.

“Abbiamo sempre e solo puntato sulle produzioni di qualità e sul nostro territorio, a cui siamo legatissimi”, afferma Paolo Parlapiano. “Siamo stati sempre consapevoli delle peculiarità uniche della nostra arancia rispetto a quelle di altri areali produttivi, tanto da scegliere di commercializzare il prodotto con la denominazione DOP già in fase transitoria (la certificazione è arrivata nel 2010), consapevoli che era l'unica strada percorribile per dare garanzia ai nostri clienti e ai consumatori della qualità, dell'origine e dell'unicità del prodotto, sbaragliando la concorrenza, non in termini di prezzo ma per un maggiore livello qualitativo sotto ogni punto di vista, a partire dal gusto. Questo ci ha permesso di suscitare nella GDO parecchio interesse, anche perché la nostra è l'unica arancia certificata DOP”.

“Nel corso degli ultimi anni - precisa Paolo Parlapiano - sono stati così realizzati importanti progetti di co-branding tra l'Arancia di Ribera DOP e il marchio top di gamma del distributore di innumerevoli e note catene della distribuzione italiana dando valore a un prodotto che ormai è riconosciuto e apprezzato dal consumatore finale”. Un prodotto

vitale non solo per l'azienda, ma anche per Ribera, essendo in grado di generare un importante indotto a tutto il territorio e di contribuire anche al rilancio dell'agricoltura locale, alla quale si sono uniti non pochi giovani che si sono messi in gioco puntando sull'agrumicoltura.

La Parlapiano Fruit ha saputo fare rete e rappresenta dal punto di vista commerciale molti piccoli produttori, di fatto realizzando un'aggregazione e la concentrazione dell'offerta. Una situazione che, in prospettiva futura, potrebbe portare al passaggio formale in Organizzazione di Produttori. “Ci stiamo pensando”, ammette Paolo Parlapiano.

Tra gli agrumi spicca l'Arancia Paradiso, della varietà Vaniglia priva di semi, unica al mondo per la bassissima acidità della polpa, lo spessore ridotto della membrana e - nonostante il gusto dolce e avvolgente - un'esigua quantità di zuccheri.

L'interesse da parte della GDO per prodotti tipici e di nicchia della Sicilia ha spinto l'azienda a puntare con sempre maggior convinzione anche su altri prodotti. Non solo arance, quindi, ma anche la Pera Coscia di Ribera e la Pescabivona IGP. Due produzioni anch'esse storiche per il territorio e prestigiose.

I Parlapiano stanno ora scommettendo sul biologico con l'arancia siciliana senza semi a marchio Parlapiano. “Siamo convinti prenderà sempre più piede. Il futuro parlerà sempre più bio”, afferma Paolo.



ROSARIO RAGO

Un progetto globale per fare sostenibilità

Una grande storia di famiglia alle spalle, una specializzazione consolidata nella produzione di insalate di Prima e IV Gamma nella Piana del



COPACKER

AFFIDABILI
SOLIDI
SOSTENIBILI



RAGOGROUP.COM



Sele, un grande impegno nell'innovazione e nella diversificazione: test sull'avocado, approccio al mondo dello snacking e delle lavorazioni di V Gamma, produzione di basilico in vertical farming, dentro un progetto globale di "sostenibilità intelligente".

Si sintetizza così l'attività di Rosario Rago e del suo Rago Group, che nel 2022 ha dato il via ad un piano industriale da cinque milioni di euro. L'investimento, fatto in tempi di marginalità ridotta della IV Gamma, serve ad ampliare l'attuale stabilimento di lavorazione da 8mila metri quadrati, con ulteriori 4mila e dunque portare la superficie del capannone di lavorazione a complessivi 12mila metri quadrati che vanno a regime nel 2023. Un'iniezione di fiducia nel futuro con obiettivo lo sviluppo.

"Con l'investimento appena messo in piedi - racconta l'imprenditore campano - puntiamo ad aumentare del 50% la superficie di lavorazione. Installeremo nuove linee di processo puntando ad abbattere i

costi e mantenere sempre alta la qualità delle nostre produzioni, attraverso proprio questo ulteriore scale up aziendale. Il piano industriale prevede, inoltre, l'introduzione di macchine hi-tech che sosterranno l'espansione programmata". L'innovazione è uno dei pilastri dell'attività di Rago Group. L'altro è la sostenibilità. La sfida è quella di un approccio completamente orientato all'innovazione e alla sostenibilità al fine dello sfruttamento intelligente delle risorse: acqua, terra, energia solare.

Dietro a questa impresa, c'è poi una straordinaria storia di famiglia che continua da cinque generazioni. Dagli inizi, nel 1892, ad oggi, l'attività dei Rago ha raggiunto una dimensione globale, distinguendosi per qualità dei prodotti, flessibilità ed efficienza. Il cuore dell'attività, focalizzata nella produzione di insalate di I e IV Gamma e nel ruolo di co-packer, è nella Piana del Sele, con produzioni anche in Basilicata, Puglia, Abruzzo, Marche e Lazio, secondo un

processo di espansione in corso anche in Norditalia e in Calabria. La destinazione della produzione è l'Europa, con un'estensione in Medio Oriente per la rucola, per la quale Rago Group può considerarsi leader a livello internazionale.

"Se oggi possiamo contare sui circa 400 ettari - afferma Rosario Rago - messi a disposizione dagli attuali associati alla OP Rago e da un gruppo di aziende conferitrici, puntiamo ad arrivare entro il 2023 ad aggregare altri 120-130 ettari ubicati sia nel Nord Italia che, per la maggior parte, nel Sud, compresa la Sila calabrese. Questa diversificazione regionale ci permetterà di utilizzare tutti gli areali di produzione al meglio, permettendo, ad esempio, una piena fornitura anche in estate quando, di solito, l'attività rallenta. Allo stesso tempo sarà agevolata la messa a riposo, a rotazione, delle superfici. Il Sud, nella nostra analisi, rappresenta un territorio molto interessante anche perché è costituito da terreni ancora poco sfruttati".

I RAGO ALLA QUARTA GENERAZIONE

Classe 1966, Rosario Rago è presidente di Rago Group e vicepresidente dell'azienda agricola I Pini. Rappresenta la quarta generazione alla guida di attività imprenditoriali fortemente radicate nella Piana del Sele, ma in Rago Group è già attiva, con diverse mansioni, la quinta generazione. Per un decennio e fino al 2018, Rosario Rago è stato presidente di Confagricoltura Saler-

no e di Confagricoltura Campania, poi è diventato componente della giunta esecutiva di Confagricoltura nazionale. E' membro del Comitato di indirizzo della Facoltà di Agraria dell'Università di Salerno e componente di Giunta della Camera di commercio di Salerno. Ha una forte passione per l'innovazione sostenibile, che è diventata il mantra del Gruppo.



SILVIA SALVI

Micropropagazione, una svolta nei vivai

Silvia Salvi sta facendo innovazione d'avanguardia nei vivai del Gruppo ed ha svolto un grande lavoro di sviluppo in Italia e all'estero. Sulla scrivania del-

LABORATORIO DI MICROPROPAGAZIONE

NOVITÀ IN CASA SALVI



VITRO



ALVEOLO



VASO

l'ufficio, nella 'città della frutta' alle porte di Ferrara, l'ultima edizione del librone del Guinness dei primati con la foto della ciliegia-monstre da 26,45 grammi (la più pesante al mondo) selezionata nel ceraseto di Portomaggiore. Alle spalle una bella foto in bianco e nero col padre Luigi in mezzo a un frutteto. Tradizione e innovazione, la frutta come passione di famiglia. Il vivaio come incubatore di nuove varietà di prodotti nel segno della sostenibilità, della qualità certificata e della rispondenza alle esigenze del mercato e delle imprese agricole.

Nel 1966 Luigi Salvi, il fondatore della 'casa della frutta', dopo aver trasferito la famiglia da Bergamo a Ferrara, decide di selezionare e produrre direttamente le piante da frutto e fragole in vivaio. Silvia, agronoma, dopo varie estati trascorse a fianco del padre nei frutteti di famiglia, diventa responsabile della società agricola Salvi Vivai con terreni nel Basso Ferrarese e nel Veronese. Nel 1983 la società fonda il CIV-Consorzio Italiano Vivaisti di San Giuseppe di Comacchio, assieme ad altre due realtà vivaistiche ferraresi, per mettere in comune l'attività di ricerca e di miglioramento genetico sulla fragola e sul melo. Col tempo Salvi Vivai assume anche la gestione di terreni agricoli per la produzione di colture estensive (cereali, soia) e orticole da industria (piselli, fagioli, fagiolini, pomodoro) per un totale di 1.400 ettari, perché "i vivai hanno bisogno di

rotazioni lunghe ed è necessario, per produrre al meglio, intercalare colture estensive per far riposare i terreni a vivaio". Infine Silvia segue le tenute frutticole di famiglia (circa 850 ettari) tra Ferrara (pero e melo), Latina (kiwi), Eboli (kiwi, nettarine, fragole), Rutigliano (uva da tavola).

Le fragole, innanzitutto. In quantità, il primo business. "È un prodotto di affezione, con cui siamo nati, partendo dal lavoro di ricerca di avanguardia fatto dal CIV per offrire ai produttori sempre nuove varietà adatte ai vari ambienti, dal Nord al Sud Europa. Tante tipologie: piantine frigo, a cima radicata, piante fresche e, ultima novità Tray e mini-Tray, prodotti di altissima qualità programmati per la coltivazione fuori suolo in tunnel o dentro le serre. richiestissime in Francia e Inghilterra".

Poi il kiwi, che sta crescendo tantissimo. "Stiamo investendo tanto su questo prodotto, adesso anche con un nuovo magazzino di lavorazione a Lagosanto e una nuova serra di oltre 1 ettaro. La licenza ottenuta come vivaio da Zespri per la varietà di kiwi giallo Zespri G3 è una grande opportunità per un ulteriore sviluppo. Tra verde e giallo pensiamo di raddoppiare in poco tempo le 200.000 piante di kiwi prodotte oggi".

Un prodotto cui Silvia tiene tantissimo è il ciliegio, e non solo per il frutto da Guinness dei primati. Il progetto importante, messo a punto con

l'Università di Bologna, si chiama 'Ciliegio senza scala'. "Su questo frutto dice Silvia - ci siamo impegnati dal 2005 in poi. La coltivazione del ceraseto era tecnologicamente ferma, impianti classici, a bassa densità, con alti costi di manodopera per la raccolta. Serviva una scossa, migliorare e razionalizzare tutta la gestione del ceraseto. Ecco il nostro ciliegio senza scala, piante prodotte in vivaio col portinnesto nanizzante Gisela che tiene la pianta compatta e bassa, impianti ad alta densità, anche 5-6.000 piante per ettaro, tutte le operazioni colturali possibili da terra. Ha avuto grande successo nei nuovi impianti di ceraseti sia in pianura che in zone collinari e montane; ogni anno nel campo sperimentale di Runco (Ferrara) facciamo con successo un Open day coi produttori italiani e stranieri".

Poi il sogno nel cassetto, che sta diventando realtà. "Il laboratorio per la micropropagazione dei materiali vegetali. Un'attività iniziata - racconta con soddisfazione Silvia Salvi - nell'autunno 2021 con la produzione di portinnesti di kiwi, ciliegio e melo. Del 2022 è la realizzazione della struttura di circa 400 mq dove possono lavorare a pieno regime più di 20 persone. L'obiettivo iniziale è diventare autosufficienti, prima per il nostro fabbisogno poi per rifornire e dare un servizio anche gli altri vivaisti. È una svolta, che apre nuove opportunità, nuovi mercati, il futuro".



O.P.A.S.

ORGANIZZAZIONE PRODUTTORI AGRICOLI SICILIANI

Mission dell'O.P.A.S. è quella di **aggregare** realtà siciliane di produzione agricola operanti nel settore ortofrutticolo, impiegando l'esperienza pluridecennale dei coltivatori al fine di **valorizzare** al meglio i prodotti da loro conferiti per offrire al mercato beni affidabili e di qualità, tutelati da un **marchio collettivo** che ci contraddistingue nei mercati nazionali e internazionali.



Quando il futuro è cominciato

SELEZIONE PROTAGONISTI
UNDER 35

Giorgio Arneodo
Sarah Bua
Angelo Di Palma
Riccardo Di Pisa
Gregorio Pagni



italianby**nature**
since 1891

www.salvi.it



PROTAGONISTI UNDER 35

SELEZIONE 2023

Nei primi nove anni del nostro Premio, abbiamo inserito, tra i quasi 100 personaggi cui è andato il riconoscimento di Protagonista dell'Ortofrutta Italiana, cinque under 35. Pochi, troppo pochi. Così è nata l'idea di creare ogni anno, a partire dal 2021, uno spazio per loro: Selezione Protagonisti Under 35. I giovani rappresentano la continuità, la novità, il futuro. Qui di seguito i profili della nostra Selezione 2023.

dea di creare ogni anno, a partire dal 2021, uno spazio per loro: Selezione Protagonisti Under 35. I giovani rappresentano la continuità, la novità, il futuro. Qui di seguito i profili della nostra Selezione 2023.

Giorgio Arneodo

Azienda Agricola Arneodo / Piemonte



Nato nel 1995, Giorgio Arneodo fa l'agricoltore a Pratavecchia, nel Comune di Dronero, all'imbocco della Valle Maira in provincia di Cuneo. Ha seguito le orme del padre che gli ha trasmesso la passione per la terra. Dirige l'Azienda Agricola Arneodo, che coltiva frutta (principalmente mele, ma anche nettarine, pere, ciliegie, kiwi a polpa gialla e verde) su una superficie di circa 35 ettari. Giorgio in questi anni si è distinto per l'innovazione varietale volta a garantire un prodotto che ogni giorno possa soddisfare il palato dei consumatori. Il suo obiettivo è di produrre frutti di qualità eccellente nel rispetto dell'ambiente. Nell'azienda non si fa uso di diserbanti, ha dotato la stessa di strumenti specializzati nel controllo delle erbe infestanti. E' anche apicoltore: la difesa degli insetti utili per lui è un dogma. Al fine di proteggere le colture, oltre all'uso della confusione sessuale ha introdotto nel suo protocollo di difesa l'uso di barriere fisiche al fine di ostacolare l'ingresso degli insetti nocivi nei frutteti.

Sarah Bua

La Deliziosa / Sicilia

Sarah Bua, responsabile comunicazione di OP La De-



liziosa, si è laureata in Mediazione Linguistica e Interculturale presso l'Università di Catania nel 2021, dopo aver seguito corsi di formazione anche in innumerevoli altri ambiti comunicativi, quali il graphic design, il digital marketing, il social media management, il neuromarketing e il copy writing.

L'obiettivo è sempre stato quello di unire le competenze fondamentali per promuovere al meglio le eccellenze siciliane prodotte dall'azienda di famiglia, e in particolare valorizzare un prodotto unico quale il Ficodindia dell'Etna DOP.

Una volta entrata ufficialmente a far parte del team operativo insieme ai cugini che già rappresentano la seconda generazione attiva nell'azienda, ha da subito applicato le conoscenze acquisite seguendo in prima persona programmi e progetti europei di promozione di cui OP La Deliziosa è partner in diversi Paesi europei, segue l'ideazione e la realizzazione grafica del materiale promozionale, coordinando l'immagine dell'azienda e del brand Sicilia sia online che offline con attività b2b, come per esempio la partecipazione alle fiere di settore in tutta Europa.

Angelo Di Palma

Fruitsland / Puglia

Angelo Di Palma, classe 1993, appartiene alla terza generazione di una famiglia che dal 1972 è sinonimo di buone pratiche agricole e consolidata presenza sui



*Ambrosia*TM
...mmmbrosia!



rivoira.it

Rivoira



mercati internazionali. Durante gli studi, prima della laurea in Economia, ha svolto attività formative all'estero presso la Camera di Commercio di Madrid, in Francia e in UK e, a seguito della vincita di una borsa di studio, ha preso parte ad un internship in Cina, alla Three Gorges University, approfondendo l'argomento della tesi sul Made in Italy e le strategie di internazionalizzazione nel mercato cinese, con specifico focus sul comparto food.

Nel 2013 ha dato vita, con il fratello Donato, a Fruitland, azienda pugliese di cui è il legale rappresentante. Si tratta di un progetto innovativo volto alla produzione e all'export di uve seedless, in partnership con alcuni dei più importanti breeder al mondo. Fruitland utilizza tecniche agronomiche e strumentazioni 4.0 al fine di indirizzare la gestione dei principali input agronomici, il controllo e la tracciabilità dei processi ottimizzando la produttività nel rispetto dell'ambiente e della sicurezza alimentare. Nello stesso tempo, Fruitland ha sviluppato un approccio sinergico con la GDO.

Riccardo Di Pisa

Di Pisa / Emilia Romagna



Riccardo Di Pisa, bolognese, laureato in Economia e Marketing del sistema agroindustriale, rappresenta la

quarta generazione dell'azienda di famiglia, la Di Pisa Srl, storica azienda del mercato all'ingrosso di Bologna CAAB nata nel 1939. Riccardo lavora già da 12 anni nel comparto come responsabile commerciale ed acquisti per il settore Horeca, occupandosi anche della gestione delle partecipate e dell'azienda in generale. Negli ultimi anni si è impegnato nel lancio di nuovi servizi ampliando il business aziendale.

Nello specifico, ha creato un'azienda dedicata alla fornitura del mondo della ristorazione, la Stai Fresco, un'azienda di IV Gamma, la Nuova IVi, un'azienda dedicata al confezionamento di prodotti locali in particolare modo albicocche e marroni, DP ortofrutta, aprendo anche un ristorante in centro a Bologna, Altro. Tutto questo per esprimere le potenzialità ancora inesprese dell'ingrosso ortofrutticolo nei suoi rapporti con la produzione ortofrutticola nazionale, con i consumatori ma anche con gli altri attori della filiera. Riccardo è attivo nell'associazione territoriale di Fedagromercati-Confcommercio ed è tra i fondatori del Gruppo Giovani Fedagromercati, dove riveste la carica di vice presidente con delega per il Centro Italia.

Gregorio Pagni

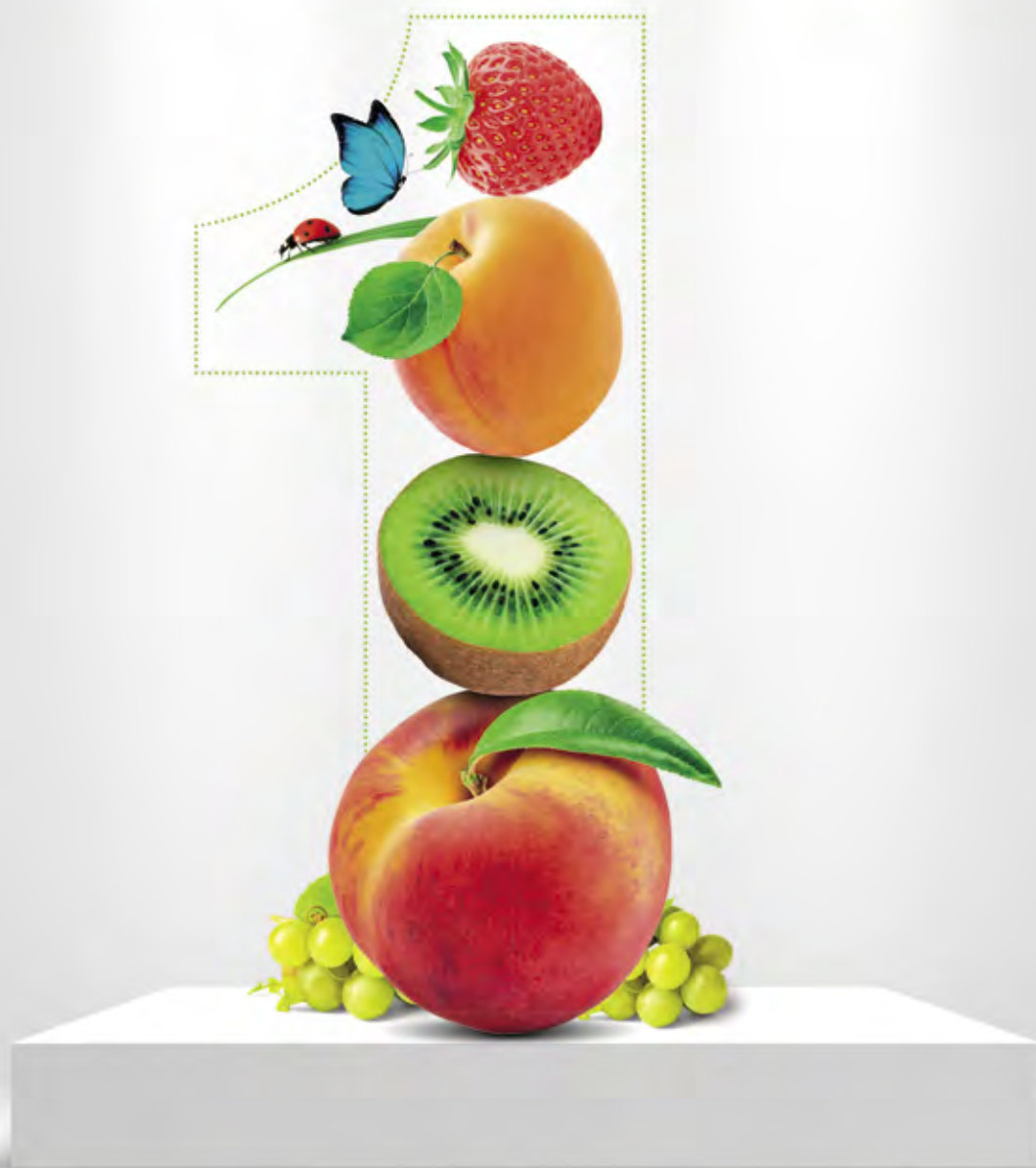
Alimentari ABC / Lazio



Gregorio Pagni è nato a Roma nel 1994. Durante gli studi è stato calciatore semi professionista e professionista. Ha conseguito la laurea in Comunicazione d'Impresa e Marketing alla LUMSA di Roma nel 2019. Ha concluso il percorso accademico nel 2021 negli USA conseguendo un MBA alla Palm Beach Atlantic University.

Dopo aver lavorato in Florida per un fondo di gestione patrimoniale, nel maggio del 2021, è rientrato in Italia per lavorare con la Alimentari Ortofrutticoli ABC. Tutt'ora è impegnato nell'azienda di famiglia in veste di buyer di alcune referenze d'Oltremare e supervisore/direttore delle vendite sul canale dei mercati ortofrutticoli generali nazionali.

Primi. Secondo natura.



LA NOSTRA PRIMA QUALITÀ È NON ESSERE SECONDI A NESSUNO

Il rispetto per le tradizioni, la massima attenzione per la sostenibilità ambientale, l'amore per la terra, la passione delle nostre donne e dei nostri uomini, la garanzia offerta da un programma di tracciabilità che segue ogni singolo passo della filiera dei nostri prodotti, la qualità certificata dai più rigidi protocolli. Scegliere OP Secondulfo significa optare per i ritmi dettati dalla natura e sposare una nobile missione: far sì che ogni pianta possa prosperare nel suo habitat ideale per offrire il meglio che la natura sa creare.

OP
Secondulfo

MISSDOLCEZZA **kiwipiù**

www.secondulfo.com

Gaia PIANA DEL BIO

INCHIESTA

Milano si muove, ma il settore finanziario può fare qualcosa per l'ortofrutta italiana?

con il contributo di:

Stefania Boroli
Marco Fortis
Massimiliano Giansanti
Ermanno Sgaravato

NON CHIAMATELA ANGURIA



Più polpa da mordere:
dolce, croccante e
con pochi semi



Lunga shelf life:
fresca e gustosa
per più tempo



Leggera e pratica:
il suo formato è contenuto,
tra i 3 e i 6 kg



Da filiera certificata:
ampia stagionalità
e sicurezza



perlanera



Anguria Perla Nera

Perla Nera Società Consortile A Responsabilità Limitata

Via Retenago, 13 – 46040 Rodigo (MN) – ITALIA | P.IVA 02107280204 | info@anguriaperlanera.com

Senza investimenti e partner non si supera la transizione

Antonio Felice

L'ortofrutta, come l'intero settore agroalimentare e agricolo in particolare, sta attraversando una fase di transizione molto impattante. Da una parte, fenomeni esterni e generali dovuti al cambiamento climatico (come la spaventosa alluvione in Emilia Romagna), alla geopolitica (la guerra in Ucraina, le tensioni internazionali), alla globalizzazione che ha coinvolto persino i parassiti (parassiti alieni, che arrivano da tutto il mondo insieme alle merci), alle fitopatie; dall'altra, fenomeni interni come l'evoluzione scientifica, tecnica e tecnologica che sta coinvolgendo in pieno il settore e quasi lo stravolge, dalla robotica ai droni, alle serre verticali, per citare solo alcuni esempi che fanno pensare ad una produzione ortofrutticola meno in mano ai produttori tradizionali e sempre più competenza di professionalità tecniche in camice bianco che nulla hanno da spartire con la tradizionale figura del contadino.

In questo scenario, le aziende si guardano attorno e vedono cosa possono fare da sole e cosa debbono fare stringendo nuove partnership. Tra queste ultime, le partnership finanziarie possono risultare oggi di fondamentale importanza per tracciare strategie e linee di sviluppo.

Il settore finanziario si sta muovendo soprattutto da Milano, con sempre maggiore interesse e strumenti specifici, verso le grandi zone di produzione dell'agroalimentare italiano e l'ortofrutta è tutt'altro che trascurata, può anzi considerarsi al centro di questo interesse come dimostrano gli interventi già in corso e altri che sono in fase di studio.

Per questo abbiamo organizzato a Milano, a Palazzo Edison, il 19 gennaio scorso, insieme a Confagricoltura, un seminario sull'Apporto della Finanza nella Sfida del Cambiamento, moderato dal direttore del Sole-24Ore Fabio Tamburini, e per questo, in occasione della Giornata dei Protagonisti, che guarda caso si svolge proprio a Milano, a Villa Necchi, siamo tornati sull'argomento in una Conversazione sulla Finanza, che ha visto gli interventi del commercialista Ermanno Sgaravato, di Adelaide Mondo, responsabile Ufficio Corporate & Solutions di BPER Banca, di Simona Caselli, presidente AREFLH, capo Affari Europei di Legacoop Agroalimentare, e la partecipazione come moderatore del giornalista del Corriere della Sera Ferruccio Pinotti.

Riportiamo di seguito un intervento sull'argomento del presidente di Confagricoltura Massimiliano Giansanti e una sintesi di quanto emerso nel seminario di gennaio.

“È arrivato il momento per costruire insieme più reddito e occupazione”

Massimiliano Giansanti *

Nel corso del tempo sono stati molti gli interventi normativi che hanno cercato di mettere ordine e offrire soluzioni agli annosi problemi del credito in agricoltura; in tale contesto sono stati emanati provvedimenti legislativi che oltre ad incidere sul rapporto privatistico tra debitore e creditore hanno dato luogo ad un sistema di

credito agevolato per l'agricoltura, governato da incentivi pubblici di fonte nazionale ed europea. Il finanziamento in agricoltura si è, pertanto, sviluppato sotto due filoni: uno privatistico mediante la creazione di un sistema creditizio parallelo a quello tradizionale con elementi di specialità, che ancora oggi continua a resistere negli artt. 43 e 44 del Testo Unico Bancario, e l'altro pubblicistico incen-



trato sull'intervento pubblico, che se inizialmente era mosso dall'intento di riequilibrare le distorsioni del sistema, oggi è diventato una presenza strutturale nell'ambito del credito in agricoltura, essenziale sia per garantire gli investimenti nel settore in situazioni di normalità sia in presenza di crisi e situazioni patologiche, come sta accadendo a causa della pandemia da Covid-19 e della crisi

“Russo-Ucraina”.

Senz'altro viviamo un periodo senza precedenti. Il conflitto bellico tra Russia e Ucraina ha rivelato appieno la fragilità del sistema di sicurezza agroalimentare globale, innescando il rischio di recessione. Il forte rincaro dei costi dell'energia insieme a quello delle altre materie prime ha notevolmente accresciuto il costo complessivo degli approvvigionamenti per il settore produttivo, alterando l'equilibrio economico-finanziario delle imprese e mettendo a serio rischio, per molte di esse, la stessa continuità aziendale. Il cambiamento più importante che abbiamo osservato negli ultimi mesi consiste nel forte aumento dell'inflazione che si sta verificando a livello globale.

È abbastanza unanime la sensazione che il 2023 farà pagare alle economie globali il pedaggio della crisi energetica, dell'inflazione galoppante e della stretta monetaria. In questo scenario è necessario e urgente un impegno comune delle Istituzioni nazionali ed europee per sostenere le imprese e consentire loro di superare l'attuale congiuntura.

Dobbiamo tornare ad investire in agricoltura, che è il primo comparto dell'economia del Paese: costituiamo oltre 570 miliardi del PIL e siamo il 25 % del fatturato del sistema Italia. Ricordo, inoltre, come il nostro sistema agroalimentare si sia dimostrato resiliente e performante in questi ultimi due anni. Nonostante questo il settore soffre delle attuali dinamiche internazionali e delle relative conseguenze.

Dobbiamo garantire la sicurezza alimentare e posizionarci ai primi posti nell'export, perché il nostro Paese, in termini di agroalimentare, non ha nulla da invidiare ai

“Guardiamo alla finanza buona che investe nello sviluppo del settore invece di speculare sui prezzi”

grandi esportatori. Servono, pertanto, politiche di investimento che tengano viva la fiducia post-pandemica e siano in grado di rendere competitiva l'agricoltura italiana.

È necessario agire, dunque, con la massima tempestività al fine di creare interventi e/o misure straordinarie, oltre a quanto attualmente previsto nei provvedimenti normativi, finalizzati in particolare a creare le condizioni per consentire alle imprese la sostenibilità del debito in essere ed evitare che possa essere compromessa, tra l'altro, la capacità di investimento.

Alla luce di queste considerazioni generali, nello specifico è urgente rendere più gestibile il peso del debito bancario per le imprese agricole, favorendo la ridefinizione del periodo di rimborso su scadenze più lunghe. Tale soluzione eviterebbe effetti sul merito di credito e permetterebbe altresì di liberare liquidità anche per far fronte ai maggiori costi dell'energia. Oggi la priorità è evitare il sovra-indebitamento delle imprese dovuto al rallentamento della crescita economica. Servono politiche europee e un'attenzione nazionale alle imprese, quindi moratorie e ristrutturazione dei prestiti, senza le quali nel 2023 ci sarà una crescita degli NPL, ovvero dei crediti deteriorati (Non Performing Loans). In merito a quest'ultimo tema, la ristrutturazione del debito, è, altresì, necessario sollecitare il mondo bancario a dare piena attuazione alle operazioni di rinegoziazione e/o ristrutturazione dei finanziamenti in essere assistite dalla garanzia ISMEA.

Ma come muoverci davvero verso un sistema finanziario green? Per prima cosa, banche e altri soggetti finanziari devono trovare modi diversificati per incanalare denaro verso i progetti ambientali. Una soluzione che combina il ritorno finanziario con il rispetto per l'ambiente è ad esempio il cosiddetto green bond. Questi titoli sono essenzialmente dei prestiti che

vengono fatti dagli investitori per finanziare progetti ad esempio di efficienza energetica. Sostanzialmente se vengono trovati gli strumenti giusti per gli investitori per far fruttare il loro capitale, gli investimenti scorrono molto rapidamente. Questo perché gli investitori non cercano solo il raggiungimento di obiettivi di ritorno finanziario con una ottimizzazione dei fattori di rischio, ma sono interessati anche agli obiettivi legati all'impatto sociale e ambientale delle imprese, in ogni caso misurabile e compatibile con un rendimento economico. L'altro passaggio è riconoscere il costo ambientale di una attività imprenditoriale. In altre parole, misurare il costo ambientale potrebbe essere utile per valutare i titoli di investimento e scegliere quelli più sensibili alle tematiche di sostenibilità. Il quadro così composto si completa menzionando gli strumenti di finanziamento che negli ultimi anni stanno riscuotendo successo anche nel settore agricolo: partecipazione ad aumenti di capitali e/o prestiti obbligazionari e/o strumenti finanziari partecipativi per gli investimenti. Si tratta di modalità alternative di credito a cui si ricorre per rendere le attività più sostenibili.

Guardiamo al mondo della finanza buona, che anziché investire sull'oscillazione dei prezzi dei prodotti agricoli preferisce investire nello sviluppo agroalimentare del Paese. È arrivato il momento in cui impresa e finanza costruiscano insieme un futuro per il sistema agroindustriale del Paese con l'obiettivo di creare più reddito e più occupazione. È necessario investire nell'innovazione, nelle energie verdi ed essere protagonisti della transizione ecologica del Paese. Imprese e finanza possono costruire assieme, con il supporto delle due rivoluzioni in atto nel settore: quella tecnologica e quella digitale, buoni progetti e un futuro di crescita.

**Presidente di Confagricoltura*

UNI ROBOTICS

Gentle Handling Technology



WE WORK FOR YOUR CUSTOMERS

UNITEC
We work for your results





PIONIERI DEL GUSTO

 **Jingold**
kiwifruit passion



Da Jingold, lo specialista dei kiwi, una selezione a polpa gialla, rossa e verde di qualità superiore controllata dalla coltivazione alla vendita e scelta con cura dai nostri agricoltori.

jingold.it

I "MAGNIFICI 7" DELL'AGROALIMENTARE ITALIANO VALGONO 20 MILIARDI DI EURO DI SURPLUS COMMERCIALE E OLTRE 30 MILIARDI DI EXPORT



Cresce l'interesse dei Fondi

Il fondo di private equity IDEa Agro, parte del Gruppo DeA Capital, ha investito in un'azienda di uva da tavola in Puglia, in un'azienda che produce kiwi giallo nel Lazio, in società agricole che producono frutta secca in Campania (castagne), Emilia Romagna (noci) e Piemonte (nocciole) e in un'azienda di verdure surgelate in Calabria. Gli interventi di IdeA Agro in agricoltura riguardano per il 75% l'ortofrutta e per il rimanente il settore olivicolo e quello del miele.

Gli strumenti finanziari più attuali stanno entrando nell'agricoltura e nel settore ortofrutticolo apportando non solo un know-how specifico nella gestione economico-finanziaria ma anche entrando nella gestione generale e nei progetti delle aziende con manager in possesso degli strumenti adatti a far compiere alle aziende stesse un salto di qualità. È chiaramente l'inizio di un percorso, ma le probabilità che abbia importanti prospettive sono elevate. "Non c'è dubbio che da parte nostra - ha detto Stefania Boroli, in-



Marco Fortis, economista, direttore di Fondazione Edison

vestment director di DeA Capital, intervenendo a Milano il 19 gennaio al convegno 'Agricoltura in transizione. L'apporto della finanza nella sfida del cambiamento' - c'è un interesse crescente per interventi nell'agricoltura. Abbiamo investito in alcuni comparti dell'ortofrutta, guardiamo con interesse anche all'esotico che sta prendendo piede nel nostro Paese. Grazie anche all'apprezzamento dei valori fondiari, siamo in grado

di garantire rendimenti nel medio periodo dell'8-12%".

Al convegno, ospitato a Palazzo Edison dall'omonima Fondazione e promosso da Confagricoltura in partnership con Omnibus Comunicazione, sono intervenuti come relatori principali l'economista di Università Cattolica Marco Fortis, direttore di Fondazione Edison, e, come esperto della materia specifica, il commercialista Ermanno Sgaravato dello Studio Tonucci&Partners. È seguita una tavola rotonda coordinata dal direttore di Il Sole-24Ore Fabio Tamburini, alla quale hanno preso parte, oltre a Stefania Boroli, l'amministratore delegato di Banca Progetto Paolo Fiorentino e l'imprenditore Piero Manzoni, sostenitore di una nuova agricoltura, fondatore prima di Neorurale e poi di Simbiosi (parola che evoca subito la mission della società ovvero creare una simbiosi tra agricoltura e ambiente attraverso un'agricoltura 'eco-sistemica'). Le conclusioni sono state del presidente di Confagricoltura Massimiliano Giansanti.



PRODUTTORI PER ECCELLENZA





Ermanno Sgaravato, dello studio Tonucci & partners e Stefania Boroli, investment director di DeA Capital

Il rapporto agricoltura-finanza è stato inquadrato in modo chiaro e persino suggestivo dal prof. Fortis, che è partito da un punto fondamentale, poi ripreso dal direttore Tamburini: “In Italia il comparto agroalimentare è il più importante per numero di occupati tra i settori produttori di beni ed ha una posizione preminente in Europa. Si dice sempre che l'Italia è la seconda manifattura d'Europa dietro la Germania, ma troppo poco si sottolinea che si contende con la Francia il primato agricolo”. L'agroalimentare italiano conta oltre un milione e 400 mila occupati (dato 2021) ed esprime un valore della produzione di 205 miliardi di euro (dato 2019), assolutamente superiore al valore del settore metallurgico e dei macchinari, e più che doppio rispetto ai mezzi di trasporto e al settore tessile-abbigliamento. Il valore aggiunto è ancora da primato, con 65 miliardi di euro nel 2021. Il settore - ha sempre ricordato Marco Fortis - è anche rimo per investimenti tecnici. Nel 2020 il valore aggiunto dell'agroalimentare italiano è stato superiore a quello francese mentre nel 2021 è stato sopravanzato solo di un soffio dai produttori francesi.

Quello che poi ha aggiunto Fortis riguarda proprio l'ortofrutta: siamo i primi in Europa (dati 2021) nella produzione di pomodori, finocchio, carciofi, melanzane, broccoli, indivia, uva da tavola, kiwi, albicocche e nocciole; i se-

condi nelle lattughe, zucchine, cavolfiori, fagioli, spinaci, fragole, mele, peesche e nettarine, arance e clementine, meloni e angurie, ciliegie, fichi, mandorle e castagne; siamo terzi negli asparagi, aglio, susine, ceci e lenticchie. Non brilliamo altrettanto in altri settori dell'agricoltura nazionale per cui possiamo dire che l'ortofrutta è la punta di diamante del primario italiano (prendiamone coscienza, ne prendano coscienza politici e istituzioni).

Il professor Fortis si è anche divertito a classificare i “magnifici 7” dell'agroalimentare italiano. In entrambe le tabelle riprese dalla relazione Fortis che pubblichiamo 'ortaggi, frutta e loro preparazioni' se non sono al primo posto sono al secondo, subito sotto ai vini. Nell'export, con pomodori preparati e conservati e mele fresche in testa, l'ortofrutta occupa la prima posizione sopravanzando di ben 2 miliardi e 375 milioni il vino.

Questa è stata la premessa di Fortis per affrontare il tema dell'interesse crescente della finanza nei confronti dell'agricoltura e - ag-

Avanzano i nuovi strumenti finanziari che creano nuove opportunità e nuove managerialità, con i fondi di private equity alla ricerca di adeguate condizioni aziendali

giungiamo noi - almeno in prospettiva, per l'ortofrutta in particolare. A giugno del 2022 si contavano 802 fondi di investimento specializzati nel settore agroalimentare, per un totale di 125 miliardi di dollari di capitale investito. Una progressione rapidissima, rispetto ai circa 40 fondi presenti nel 2005 quando gli investimenti non superavano i 4,2 miliardi di dollari. I Fondi nel continente europeo si concentrano - ha precisato Marco Fortis - principalmente su strategie di private equity, inclusa la distribuzione di mezzi di produzione, lo stoccaggio, la trasformazione e la distribuzione degli alimenti.

E c'è di più. Banca MPS nel 2021 ha avviato il progetto “Agroalimentare”, che prevede l'apertura di 12 centri specialistici nei principali distretti rurali italiani. Banca Intesa nel 2021 ha creato la direzione Agribusiness, con sede a Pavia, qualificandola come centro di eccellenza dedicato all'agricoltura. Il Fondo italiano d'investimento ha lanciato il fondo Agritech&Food dedicato al settore agroalimentare, che parte con una dotazione di 150 milioni e punta ad arrivare a 700 milioni. BPM Banca nel 2022 ha siglato un accordo con Confagricoltura per l'accesso al credito, la realizzazione di progetti per l'innovazione e la valorizzazione delle filiere o reti d'impresa; l'istituzione di un tavolo congiunto per l'analisi dei principali mega-trend del settore. DeA

MONITOR SUI MAGNIFICI 7 DELL'AGROALIMENTARE ITALIANO

Export dei magnifici 7 dell'agroalimentare italiano
Anno scorrevole (ultimi 4 trimestri) in milioni di euro e variazioni percentuali

Settore	II trim. 2021 I trim. 2022	III trim. 2021 II trim. 2022	IV trim. 2021 III trim. 2022	variazione congiunturale	variazione tendenziale
Totale complessivo	30.530	33.186	34.411	3,7%	12,7%
Ortaggi, frutta e loro preparazioni	9.572	9.879	10.213	3,4%	6,7%
Vini di uve	7.033	7.600	7.803	2,7%	10,9%
Paste e riso	3.596	4.244	4.495	5,9%	25,0%
Formaggi e latticini	3.565	3.999	4.200	5,0%	17,8%
Prodotti da forno	2.756	3.095	3.225	4,2%	17,0%
Cioccolata e altre preparazioni con cacao	2.006	2.219	2.275	2,5%	13,4%
Conserve animali	2.002	2.150	2.200	2,4%	9,9%

Fonte: elaborazione Fondazioni Edison su dati Eurostat

Capital Alternative Funds ha lanciato nel 2018 Idea Agro, il primo fondo di private equity italiano dedicato all'agricoltura, dunque a investimenti in aziende della filiera agricola, localizzate nel territorio italiano e che operano in modo eco-sostenibile. Hyle Capital Partner SGR SpA nel 2019 ha lanciato «Finance for Food», un fondo di private equity di diritto italiano, specializzato in investimenti in società operanti nel settore agroalimentare e dei servizi connessi. L'attrattività dell'agricoltura - ha concluso il professore - è confermata dall'attrazione che sta progressivamente dimostrando nei confronti di soggetti che "teoricamente" hanno poco a che fare con la terra e il cibo: Bill Gates nel 2021 è diventato il più grande proprietario di terreni agricoli degli Stati Uniti; Ted Turner, proprietario della CNN, possiede circa due milioni di ettari sparsi in tutto il mondo.

Il crescente interesse del settore finanziario per l'agricoltura è stato confermato da Ermanno Sgaravato. Il fabbisogno alimentare crescente e l'incremento della domanda di eco-sostenibilità giocano a favore di questa tendenza che tuttavia, per consolidarsi e crescere, va sostenuta con processi aggregativi che incentivino un incremento della marginalità oggi condizionata, lungo la filiera, dalla ridotta capacità negoziale di aziende agricole con dimensioni poco adatte ad affrontare la competizione internazionale. Il settore primario - ha aggiunto il commercialista, specializzato in campo finanziario - è stabile e a basso rischio, ha una forte resilienza ai cicli economici, esprime in generale

Per gli esperti, l'intervento della finanza va sostenuto con processi aggregativi

una produzione di alta qualità riconosciuta a livello internazionale, è attento alle tematiche ambientali e beneficia di incentivi pubblici nazionali ed europei. Tutto ciò non passa inosservato al mondo finanziario che può introdurre nell'agricoltura nuovi know-how e una nuova cultura manageriale a beneficio di processi aggregativi, realizzazione di economie di scala, di accesso al credito bancario e di apertura a partnership anche internazionali.

Una visione condivisa anche dal presidente di Banca Progetto Paolo Fiorentino che ha evidenziato i principali criteri assuntivi sulla valutazione degli affidamenti, sulla base anche di operazioni, peraltro non poche, "che abbiamo concluso nel corso degli ultimi due anni", e l'interesse su progetti fortemente innovativi, lanciati da start up, a cui "di fatto abbiamo dato del tempo per presentarsi alla fase di fund raising".

MENSILE DI ECONOMIA E ATTUALITÀ DI SETTORE

CORRIERE ORTOFRUTTICOLO

THE FIRST ITALIAN MONTHLY ON FRUIT AND VEGETABLE MARKET

2023

Un **ABBONAMENTO** che VALE
Annuale (10 numeri): 60 euro versione elettronica • 80 euro versione cartacea + elettronica
Biennale (20 numeri): 100 euro versione elettronica • 140 euro versione cartacea + elettronica

Una scelta facile

Bonifico elettronico all'IBAN: IT02B0306918468100000009782

2

l'abbonamento scatta dall'accredito del bonifico

2023

2



BUONO
PER
TUTTI

**Dalla nostra natura cooperativa nasce "Buono per tutti"
il nuovo manifesto San Lidano che mette al centro il
rispetto dell'ambiente, della biodiversità e delle persone.**

Con una filiera italiana corta e controllata produciamo I[^] e IV[^] gamma di qualità,
puntiamo sulla sicurezza e crediamo nell'innovazione, come garantito dalle nostre certificazioni.
Guardare con fiducia al domani è una questione di cuore.



La Natura di Prima Mano

QUALITÀ PREMIUM 100% ITALIANA



VALFRUTTA FRESCO SPA

Via G. Galilei, 5 - 48018 Faenza (RA) - Tel. +39 0546 648601 - Fax +39 0546 623156 - info@valfruttafresco.it - valfruttafresco.it

PROTAGONISTI DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

2012/2021



NATURA
TERRA
SEMINA
RACCOLTA
VERDURA
FRUTTA

www.orsiniedamiani.it



Dal cuore delle Marche, uno sguardo
declinato al femminile sul mondo.
La natura è generosa e accogliente,
come le mani di chi, alla Orsini & Damiani,
ogni giorno si prende cura
dei frutti della terra.

Perché questo è quello che
da più di 50 anni amiamo fare.
Perché questo è quello che sappiamo fare.



**Orsini &
Damiani**

Dal 1968, coltiviamo valori.

2021 PROTAGONISTI DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

Nunzio Busacca OPAS / Sicilia



Nunzio Busacca è un libro aperto sull'uva da tavola siciliana, un libro che ripercorre il passato e apre al futuro. Dalla presidenza dell'IGP Uva da Tavola di Mazzarrone a quella dell'OP OPAS, Busacca ha accumulato un'esperienza unica nel settore. Quando l'abbiamo intervistato ha lanciato due messaggi: l'uva da tavola come elemento connettivo dell'economia di un vasto territorio della Sicilia Orientale, l'IGP come strumento da rinnovare creando un'Indicazione Geografica Protetta unica per la Sicilia.

“La coltura dell'uva da tavola - sottolinea - è certamente la principale economia di un vasto areale che va da Mazzarrone nel Catanese a Canicattì nell'Agrigentino. Dobbiamo interagire in un ambito più ampio e per questo dobbiamo unire le forze”.

Alessandra e Laura Damiani Orsini&Damiani / Marche

Sono partite dalla gavetta, nelle pause della scuola e dell'università. Hanno lavorato sulle linee di produzione. All'inizio avevano paura di non farcela. Oggi sono



leader a tutto tondo, una leadership che nasce e si conferma nel lavoro quotidiano con il personale. Le sorelle Alessandra e Laura Damiani sono il motore della Orsini&Damiani di Montepandone, nel Piceno, a 500 metri dal Tronto, il corso d'acqua che segna il confine tra le Marche e l'Abruzzo. Un'azienda che non dimostra i suoi 50 anni, lanciata verso il futuro. Il merito va alle due sorelle e al padre che ha avuto la lungimiranza di lasciar loro la guida operativa dell'azienda quando erano giovanissime, appena laureate. Scelta coraggiosa, e fortunata, perché le due sorelle sono davvero in gamba: vivono ogni giorno il lavoro con creatività e passione, individuano l'innovazione nell'esperienza quotidiana e sanno realizzarla, perseguono con determinazione la qualità sia del prodotto che nelle relazioni di lavoro. Qui i progetti nascono come i funghi dopo la pioggia. E piacciono ai clienti, al territorio e al personale. Ce n'è per tutti.

Sante Del Corvo Covalpa / Abruzzo

La storia dei Del Corvo entra in modo emblematico nell'evoluzione della Piana del Fucino. Franco Del Corvo è tra gli agricoltori che negli Anni Cinquanta rientrano nella suddivisione del latifondo dei principi Torlonia e in seguito



partecipano alla trasformazione della vocazione agricola del Fucino dalle produzioni estensive alla produzione intensiva specializzata negli ortaggi. Il figlio primogenito di Franco, Sante Del Corvo, nato nel 1952, è invece il protagonista del passaggio dall'agricoltura all'agro-industria, a partire dagli Anni Ottanta. Dopo il fallimento del Consorzio Cooperativo della Marsica, che rappresentò un trauma per gli agricoltori del Fucino, Sante Del Corvo prende in mano una situazione difficile e partecipa alla fondazione di Covalpa Abruzzo di cui è stato il direttore per oltre trent'anni. Nel 2021 Covalpa, specializzatasi nella produzione di ortaggi surgelati, ha potuto contare su oltre 500 aziende agricole associate.

Roberto Giadone Natura Iblea / Sicilia



“Fare agricoltura è di una bellezza incredibile”. Detto da una persona che, proveniente dal settore industriale amministrativo, è entrata



VERONAMERCATO®

JOINS

ITALMERCATI

ITALIAN WHOLESALE MARKETS NETWORK



PIÙ AVANTI. PIÙ GREEN.

LA FRESCHEZZA DEI 2 ANNI

2 0 0 3 / 2 0 2 3


VERONAMERCATO®

*La sostenibilità
ha i nostri colori*

Via Sommacampagna 63 D/E
37137 Verona
tel. (+39) 045 8632111
fax (+39) 045 8632112
info@veronamercato.it



www.veronamercato.it

Il sistema di gestione di Veronamercato è certificato secondo le norme:



Dasa-Rägister

EN ISO 9001:2015
IQ-1014-02



Dasa-Rägister

UNI EN ISO 14001:2015
IE-1013-01



Dasa-Rägister

UNI ISO 37001:2016
IAB-0618-01



Dasa-Rägister

UNI ISO 45001:2018
IS-1013-01

non giovanissima in agricoltura, è significativo. Significa che la produzione agricola sta vivendo ancora un momento di riscoperta. La vicenda di Natura Iblea e del suo presidente, Roberto Giadone, va infatti in questa direzione. E non ci si riferisce, nello specifico, ad un'agricoltura genericamente intesa, ma ad una produzione biologica in un territorio, quello della Sicilia sud-orientale, estremamente vocato. Basti il nome dove Natura Iblea ha sede: Ispica. Nell'area Iblea che circonda Ispica e nei territori dei Comuni limitrofi si contano le otto aziende di riferimento della produzione di ortaggi biologici a livello europeo. Da questo Sud-Est siciliano proviene il 60-70% di tutti gli ortaggi bio destinati al mercato dell'Unione Europea. "L'agricoltura - afferma con orgoglio Giadone - è l'economia più importante del nostro territorio ed è un'economia sana, che distribuisce reddito e tutela l'ambiente naturale". Natura Iblea è una delle maggiori realtà produttive europee nel comparto ortivo biologico, conta su una forte presenza all'estero e da anni è impegnata nella ricerca del giusto equilibrio tra sviluppo economico e sviluppo sociale del territorio.

Florian Gostner

Fri-El / Emilia Romagna



Campioni di innovazione i Gostner. In provincia di Ferrara, a Ostellato, hanno realizzato in pochi anni una 'piccola Olanda', un unicum nel panorama italiano ed europeo: Fri-El Green House con il marchio H2Orto è azienda leader nella produzione di pomodori

tramite coltura idroponica. Conta su 31 ettari di serre, 220 chilometri di luci led per la produzione invernale, un sito produttivo a pieno ritmo 365 giorni l'anno, 70% di risparmio di superficie, 70% di risparmio idrico. Fri-El Green House, di cui Florian Gostner è l'amministratore delegato, è società controllata del Gruppo bolognese Fri-El in mano alla famiglia Gostner, leader privato nelle energie rinnovabili: parchi eolici, centrali idroelettriche, impianti a biomasse in giro per lo Stivale. Fri-El ha deciso di investire in agricoltura proprio per sfruttare l'energia termica degli impianti a biogas di proprietà del Gruppo. Un esempio virtuoso di agricoltura hi-tech.

Paolo Merzi

Veronamercato / Veneto



Concreti, pragmatici, perseveranti, metodici, poco inclini alle avventure, riservati, di poche parole ma di parola: sono i veronesi. Paolo Merzi è un veronese tipico. Come un buon Valpolicella ha affinato nel tempo le sue caratteristiche. Oggi è nei dossier che contano: dalla Veronamercato, di cui è il direttore generale di lungo corso, alla Rete Italmercati, di cui è vicepresidente, affiancando, come braccio operativo, il presidente e fondatore Fabio Massimo Pallottini, che gli ha affidato deleghe cruciali. Così, è diventato un costruttore di sinergie, indispensabili per concretizzare i progetti sul tappeto, che guardano al futuro del sistema italiano dei Mercati all'ingrosso. I Mercati sono nel

suo destino. Nel 1990 la Cedam di Padova pubblica la sua tesi di laurea: "La riforma dei Mercati Ortofrutticoli e il Piano Mercati". Nel 1991 viene assunto come quadro dalla Società Mercato Agroalimentare di Verona SpA alla quale il Comune trasferisce la gestione del Mercato. Nel 1998 diventa DG di Veronamercato SpA: la società in 5 anni costruisce il nuovo Centro Agroalimentare di Verona in zona Quadrante Europa e lascia la storica sede di Verona Sud. Nel marzo del 2015 nasce la Rete dei Mercati italiani: Italmercati. Veronamercato aderisce a novembre. Merzi entra nel consiglio, tre anni dopo è vicepresidente, nel 2021 vicepresidente vicario.

Rosario Moncada

Moncada / Sicilia



All'insegna di una crescita sana. Riassumiamo così l'azione imprenditoriale e l'impegno di Rosario Moncada, classe 1960, a capo dell'omonima OP di Ispica, azienda leader nella produzione di ortaggi, a partire dai pomodori, della Sicilia Orientale. Una crescita sana sotto tutti i punti di vista, a partire dalla sostenibilità economica, dai rapporti di lavoro, dai progetti che garantiscano un futuro, dalla salubrità dei prodotti. Non è un caso che il motto aziendale sia: Tutta Salute, Tutta Sicilia.

OP Moncada è una realtà dinamica ma nello stesso tempo gestita con grande equilibrio, basata su un'esperienza importante, lunga mezzo secolo, nel settore ortofrutticolo siciliano. Rosario Moncada è affiancato dai fratelli Massimo e

Angelo e dai figli Salvo, responsabile commerciale, e Luca, responsabile di produzione della OP. La continuità implica una forte attenzione al futuro, a partire dal presupposto essenziale: la sostenibilità economica dell'attività.

“Abbiamo sempre fatto un lavoro di sviluppo, di qualità, di ricerca - sottolinea Rosario Moncada - ed è così che ci siamo conquistati un posto nel mercato”. Nel 2021 OP Moncada ha prodotto circa 10 mila tonnellate di ortaggi freschi destinati per il 99% alla GDO Italiana, sviluppando un fatturato intorno ai 20 milioni di euro. Il pomodoro rappresenta l'80% della produzione.

Paolo Pari

Almaverde Bio /
Emilia Romagna



Una vita spesa nel biologico e per il biologico. Nato nel 1960 a Gateo, in provincia di Forlì-Cesena, il direttore di Almaverde Bio Paolo Pari, agronomo laureato con 110 e lode all'Università di Bologna nel 1984, ha iniziato la sua carriera nel settore frutticolo come tecnico di lotta biologica. Prima di entrare in Apofruit nel 1992, già negli anni dell'Università e poi nell'esperienza vissuta subito dopo la laurea come ricercatore in strutture regionali, Pari viene fortemente influenzato dalla nuova sensibilità verso difese alternative all'uso di fitofarmaci e diserbanti, sensibilità che ha avuto a Bologna interpreti importanti come l'assessore regionale Giorgio Ceredi e il professor Giorgio Celli. Parte da qui l'impegno di Pari nel bio, che sarà l'impegno di

una vita.

Almaverde Bio è un marchio e un Consorzio di imprese. Oggi è riconosciuto come il primo marchio del biologico in Italia, posizione conquistata grazie ad una costante attenzione alla qualità dei prodotti e all'accurata selezione dei produttori. Il Consorzio, nato nel 2000 all'interno di Apofruit, associa (dato 2021) 8 aziende dell'agroalimentare italiano che hanno in comune i valori della produzione e del legume con il territorio, oltre ad una comprovata esperienza nel settore biologico.

Nicola Pizzoli

Pizzoli / Emilia
Romagna



Classe 1965, ingegnere, Nicola Pizzoli dopo la laurea lavora in Barilla per dieci anni, di cui tre negli Stati Uniti. Nel 2002 entra nell'azienda di famiglia, apportando un significativo contributo nel percorso di crescita della Pizzoli SpA di cui nel 2021 ricopre il ruolo di presidente e CEO.

“Uno dei pilastri alla base della nostra progettualità - ci ha raccontato Pizzoli - è quello di rafforzare i legami dell'impresa con la filiera pataticola nazionale, che nel corso dei nostri oltre 95 anni di storia abbiamo contribuito a sviluppare, ponendo al centro i valori della territorialità e delle risorse che vi operano. Crediamo in un percorso di crescita sano e sostenibile, basato su una visione di lungo periodo e sulla creazione di rapporti di spessore”.

Fondata nel 1926 a Budrio, in provincia di Bologna, Pizzoli SpA è una realtà di riferimento nel set-

tore delle patate fresche e surgelate, attiva in tutte le fasi della filiera grazie a due stabilimenti industriali e una piattaforma logistica ad elevata automazione, dove convergono i raccolti provenienti dai campi situati nei territori più vocati lungo tutto lo Stivale. L'azienda, giunta alla terza generazione, ha registrato un giro d'affari 2020 di circa 100 milioni di euro, lavorando circa 140 mila tonnellate di materia, di cui 25 mila tonnellate distribuite come prodotto fresco e oltre 55 mila sotto forma di prodotto finito surgelato.

Simona Rubbi e Giulia Montanaro

CSO / Assomela



La sfida dei nuovi mercati è diventata sempre più importante per l'ortofrutta italiana ma le difficoltà da superare sul fronte delle barriere fitosanitarie, degli accordi bilaterali, sono particolarmente impegnative. Lo scenario non aiuta: la competizione internazionale cresce, entrano nei mercati nuovi operatori e nuovi Paesi esportatori. Covid e cambiamenti climatici hanno rappresentato una ulteriore complicazione incidendo sul flusso delle merci da un confine all'altro e rallentando le trattative. CSO Italy e Assomela, realtà che associano i principali esportatori italiani, si sono affidati a due donne per affrontare questi problemi: Simona Rubbi per CSO Italy e Giulia Montanaro per Assomela. Fanno squadra. Forti di una buona preparazione di base, sono diventate delle specialiste, ottenendo riconoscimenti internazionali.

2020 PROTAGONISTI DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

Andrea Badursi
Asso Fruit Italia /
Basilicata



Un abile, accorto tessitore di aggregazione, come pochi nel Sud, come nessuno in Basilicata. Andrea Badursi da giugno 2020 è presidente della OP Asso Fruit Italia, dopo una lunga carriera maturata all'interno della cooperazione in una regione, la Basilicata appunto, a fortissima vocazione ortofrutticola. Dopo un periodo di formazione in Emilia Romagna, Badursi entra nella cooperazione come tecnico di campagna di Asso Basilicata. Negli anni 1996-97 Asso Basilicata diventa OP e prende il nome di Assofruit, un'esperienza pionieristica: Badursi assume il coordinamento commerciale. Nel 2005 diventa il vicepresidente di Assofruit. La crescita è continua ed è la premessa alla svolta del 2010: le principali realtà attive nella produzione ortofrutticola del Metapontino decidono di mettersi insieme. Assofruit, Prometas, General Fruit Basilicata e Fruit Italia danno vita a Asso Fruit Italia. Il CdA affida ad Andrea Badursi il ruolo di direttore generale e vicepresidente. Deci anni dopo lo nomina presidente, dopo che lo stesso ha esercitato un forte ruolo nella costituzione della AOP Arcadia, che nasce nel 2020.

Simona Caselli
AREFHL /
Emilia Romagna



Per Simona Caselli abbiamo fatto un'eccezione. Come Protagonisti dell'Ortofrutta non scegliamo mai politici, perché privilegiamo uomini e donne d'impresa. Ma per Simona Caselli ci siamo trovati immediatamente d'accordo sul fatto che raramente ci è capitato di incontrare un politico che unisse passione, competenza, voglia di fare e risultati tangibili. Un poker di qualità che il mondo dell'ortofrutta ha conosciuto bene durante il suo lavoro come assessore dell'Emilia Romagna e poi come presidente di AREFLH, la lobby europea delle Regioni dell'Ortofrutta, con un primo mandato a partire dal 2016, un secondo mandato a partire dal 2019 e un terzo dal 2022, caso unico nella storia dell'associazione. È in questa veste, e in quella di economista specializzata in questioni europee e della cooperazione in ambito agro-alimentare, che l'abbiamo scelta e nominata. Simona Caselli è laureata in Economia all'Università di Parma, parla inglese, francese e spagnolo ed è, la rappresentante a Bruxelles della cooperazione agro-alimentare di Legacoop, l'associazione per la quale ha lavorato per oltre vent'anni.

Massimiliano Del Core
OP Pignataro / Puglia



Massimiliano Del Core, classe 1975, barese, ha lavorato nella logistica e nel settore bancario, prima di approdare, come manager, nel settore ortofrutticolo. Dinamismo, spirito d'iniziativa e visione connotano la sua azione. Nel 2016 ha dato vita con alcuni tecnici agronomi e grazie all'adesione di importanti realtà ortofrutticole pugliesi a Grape&Grape Group, una società finalizzata a sviluppare nuove varietà di uva da tavola partendo dal territorio: esperienza positiva, che cresce con il suo passo ma che ha già portato sul mercato con successo alcune varietà senza semi. Alla fine del 2018 è diventato il primo presidente della neo-costituita OP Pignataro, operativa dal 2019. Il 28 maggio 2020 è stato tra i fondatori della Commissione Italiana Uva da Tavola, di cui, due mesi dopo, è diventato il presidente. Altro balzo in avanti alla fine di settembre del 2021, quando Del Core diventa il presidente dell'Organizzazione Interprofessionale Ortofrutta Italia. È anche un rappresentante di vertice di Confagricoltura Bari, ricoprendo la carica di vicepresidente.

DA 40 ANNI, UNIAMO LA
TRADIZIONE ALL'INNOVAZIONE,
PER UN AGRICOLTURA UNICA.



Giardinetto
Soc. Coop. Agricola

SCOPRI DI PIÙ SU
GIARDINETTO.NET

Natalino Gallo

OP Agricor / Calabria



Natalino Gallo appartiene alla quarta generazione di una famiglia di agrumicoltori di Corigliano Calabro. Sin da quando, alla fine degli Anni Ottanta, ha iniziato ad interessarsi all'azienda di famiglia, ha sempre lavorato sulla valorizzazione del prodotto.

Dapprima ha aperto un'azienda di commercializzazione come braccio commerciale dell'azienda agricola di famiglia, creando con il marchio Gallo un'identità alle produzioni agrumicole, cominciando a farle uscire dall'anonimato della commodity. In seguito, raccolte le adesioni di molti agrumicoltori della Piana di Sibari, Gallo è arrivato a creare l'OP Agricor, che oggi rappresenta una delle realtà chiave della produzione delle clementine calabresi e (dato 2020) aggrega 82 produttori del territorio.

Natalino Gallo ha affermato le eccellenze calabresi nei principali canali della distribuzione italiana, con prodotti e varietà a marchio Gallo in grado di conquistare il consumatore per gusto e qualità.

Vitantonio e Nicola Giuliano

Orchidea Frutta / Puglia

Lo ripete tre volte Nicola Giuliano: "Sacrifici, sacrifici, sacrifici". È questa la chiave che, negli ormai lontani Anni Ottanta, ha innescato l'avvio dello sviluppo di Orchidea Frutta, l'azienda di Rutigliano



che, in 40 anni di crescita, è diventata la principale realtà ortofrutticola pugliese, entrando nel novero ristretto delle aziende di vertice del settore ortofrutticolo italiano per qualità, organizzazione produttiva e commerciale. La guidano i fratelli Vitantonio e Nicola Giuliano. Orchidea Frutta è specializzata in uva da tavola, ciliegie, agrumi, carciofi e frutta estiva. Per questi prodotti l'azienda si approvvigiona da terre di proprietà e da altri produttori pugliesi. Parte della produzione, inoltre, viene svolta in Marocco, Egitto e Turchia attraverso aziende partner. L'azienda produce nelle proprie aree di coltivazione poco più del 20% del fabbisogno di uva da tavola del proprio mercato. Per le ciliegie e l'uva da tavola Orchidea Frutta è (dati 2019) tra le prime due aziende a livello nazionale per volumi commercializzati.

Giorgio Mercuri

Coop Giordinetto / Puglia



Sempre un passo avanti, cercando cose nuove, differenziando l'offerta, facendo dell'innovazione la bussola per crescere. E una grande passione per il territorio e per

gli ortaggi, valorizzando gli uomini e motivando i collaboratori, trovando nella cooperativa la forma societaria migliore per crescere insieme. Così Coop Giordinetto, fondata nel 1983 nell'entroterra foggiano, a Orsara di Puglia, in quello che una volta si chiamava Subappennino Dauno e oggi Monti Dauni, celebra i 40 anni nel 2022, sempre con Giorgio Mercuri fondatore-presidente. Dal 1992 Mercuri è presidente di APO Foggia, uno dei Consorzi ortofrutticoli più importanti del Mezzogiorno. Nel 2007 diventa presidente di Confcooperative Foggia, carica che riveste fino al 2020. Nel luglio 2010 viene eletto vicepresidente di Fedagri-Confcooperative, guidata da Maurizio Gardini. Il 2 ottobre 2013 succede a Gardini come presidente della principale organizzazione di rappresentanza della cooperazione agroalimentare italiana. Dal novembre 2013 al 2022 è stato alla guida dell'Alleanza delle Cooperative Agroalimentari. Ma il suo cuore rimane a Orsara di Puglia, dove non è mai venuto meno il suo impegno in prima persona.

Martin Pinzger

VI.P / Alto Adige



Tra il 2019 e il 2020 molte cose sono cambiate alla VIP, l'Associazione delle cooperative ortofrutticole della Val Venosta, terzo produttore di mele in Italia, primo produttore di mele biologiche in Europa. Nell'aprile del 2019 è arrivato il nuovo direttore generale, Martin Pinzger, dopo tutta una carriera interna alla grande famiglia di VIP (da buon venostano, Martin Pinzger è anche un fruttic

coltore). Con Pinzger è cambiato l'approccio al mercato di VIP. Il Consorzio della Val Venosta si è dato un nuovo logo, una nuova immagine, una nuova strategia di comunicazione. Di più. Ha riassetato il settore commerciale e il complesso dei servizi puntando non solo su un livello superiore di efficienza (che già era buona) ma anche sulla valorizzazione della qualità delle relazioni di lavoro al fine di rafforzare la fidelizzazione dei clienti in Italia e nel mondo. E ancora: ha abbinato alla qualità del prodotto un maggiore impegno nella sostenibilità ambientale delle produzioni in una visione che intende essere di beneficio ai venostani e al turismo in una vallata alpina meravigliosa come la Val Venosta.

Questo insieme di azioni e di impegni è riassunto nelle parole: First Class Service dal Paradiso delle Mele. Un mix che si addice bene alla storia trentennale di VIP, che abbina tecnologie avanzate e amore per il territorio.

Serena Pittella

AOP Luce / Campania



Bresciana, classe 1984, laureata in Economia a Brescia, Serena Pittella trascorre gli ultimi 7 mesi del percorso universitario in India a studiare le strategie di marketing internazionale delle imprese italiane nelle economie emergenti, in collaborazione con Ferrero. Rientrata in Italia viene assunta all'ufficio marketing di La Linea Verde, l'azienda di Manerbio leader nel comparto della IV Gamma, dove rimane per quattro anni. Trasferitasi in Campania per

amore, non lascia il settore ortofrutticolo continuando a lavorare per quella che diventerà AOP Luce. Dopo vicende che l'hanno segnata umanamente (l'improvvisa e prematura perdita del compagno che le ha dato due figli) oggi Serena Pittella è responsabile marketing di AOP Luce ed è stata vice presidente dell'Associazione Nazionale Le Donne dell'Ortofrutta.

Angelo Ruggiero

Ruggiero SpA / Lazio



Con una storia di oltre 120 anni l'Antonio Ruggiero SPA - tra i maggiori attori in Italia nel comparto patate e cipolle - può contare su importanti punti di forza quali il know how consolidato dalla lunga tradizione familiare nel settore e l'importante organizzazione degli impianti e della rete dei produttori-conferitori del Gruppo. La gestione oggi è affidata ad Angelo Ruggiero, dal 2000 amministratore unico e dal 2010 direttore commerciale del Gruppo. Classe 1979, Angelo è nato e cresciuto in azienda, ricoprendo negli anni diversi ruoli e mansioni. La profonda conoscenza del settore, oltre che degli aspetti tecnico-produttivi e commerciali, gli hanno permesso di assumere in breve un ruolo strategico, motivato dall'entusiasmo e dalla voglia di migliorare e migliorarsi. Il Gruppo è presente con il proprio brand e in private label nelle principali catene della distribuzione italiana e gestisce oltre 100 mila tonnellate di prodotto, conferito da una rete di circa 1.100 produttori, all'interno dei sei siti dislocati da Nord a Sud del nostro Paese

(due in Emilia-Romagna, due in Abruzzo e due nel Lazio) a garanzia di patate e cipolle sempre fresche al consumo.

La Ruggiero garantisce patate e cipolle a residuo zero. Ha promosso un nuovo progetto di sostenibilità che ha portato alla nascita di soluzioni di packaging innovative, una tappa di un percorso green che continua.

Ibrahim Saadeh

Terremerse / Emilia Romagna



Ravennate, giordano di nascita, Ibrahim Saadeh è il consigliere delegato della nuova OP Terremerse, la neonata Organizzazione di Produttori che ha fortemente voluto e contribuito a realizzare. Laureato in agraria a Bologna, ha iniziato la sua attività professionale nel 1982 come tecnico agricolo alla cooperativa ortofrutticola COR di Lavezzola. Nel 1985 è passato al settore tecnico della Confederazione Italiana Agricoltori (CIA) della provincia di Ravenna, per poi assumerne la direzione tecnica provinciale dal 1994 al 2001, quando è stato chiamato a dirigere OP Corer, trasformatasi nel 2004 in Pempacoror. Dal 2012 al 2015 ha ricoperto l'incarico di presidente di Italia Ortofrutta Unione Nazionale. Dopo aver ricoperto il ruolo di membro del collegio dei produttori di ARE-FLH, successivamente è stato eletto membro del consiglio di amministrazione. Nel biennio 2019-2020 è stato presidente e AD di Pempacoror, di cui era già direttore fin dalla costituzione, traghettando l'OP nel nuovo corso.

2019

PROTAGONISTI
DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

Marco Biasin
FruttaWeb / Emilia
Romagna



Bolognese, laureato nella sua città in Economia e international management, Marco Biasin è stato il pioniere dell'e-commerce dell'ortofrutta. Dopo aver fatto esperienze professionali all'estero, da Dubai alla Silicon Valley, passando dall'Irlanda e New York, è stato il direttore operativo di Fruttaweb, realtà che ha fondato nel 2014. Figlio d'arte, il padre è stato titolare di un'azienda di produzione e commercializzazione di ortofrutta, Marco ha saputo fare della propria passione per il digitale un'attività reale e profittevole. Fruttaweb nasce come start up innovativa, ottenendo un finanziamento dal più grande fondo di investimento nazionale, l'Italian Angel for Growth. Nel 2018, Fruttaweb ha fatturato 1,2 milioni di euro, facendo registrare un parco clienti di circa 40 mila consumatori. A gennaio 2020 Fruttaweb è stata assorbita da Apofruit e Marco Biasin l'ha guidata nella prima fase di questo nuovo corso. La concorrenza di alcune insegne della GDO, particolarmente impegnate nelle consegne a domicilio, ha infatti imposto una revisione del progetto. A quel punto Biasin ha avviato nuove attività.

Giovanni Calvini
Madi Ventura /
Liguria



L'attività dei Calvini ha le sue origini nella cultura mercantile genovese che gravitava intorno ai magazzini di Sotto Ripa, il luogo di Genova storicamente deputato al commercio, e dal 1936 si lega al nome, che diventerà il loro marchio, di Ventura. In quell'anno, infatti, Giovanni Calvini rileva, insieme a due soci, da un tale Attilio Ventura una licenza per l'import-export di frutta e di frutta secca. Dall'inizio degli Anni Sessanta l'attività, che sempre più si era specializzata nell'importazione, selezione e distribuzione di frutta secca, è portata avanti dai Calvini, in particolare da Adriano Calvini, figlio di Giovanni, che ha ereditato l'azienda a 21 anni e che nel 2019, ottantenne, è il presidente di Madi Ventura SpA. Negli Anni Settanta e Ottanta l'attività prende l'onda dell'esplosione della GDO italiana, crescendo notevolmente. Con un grossista milanese, Madi, l'attività dei Calvini si fonde dando vita nel 2000 alla Madi Ventura, di cui un altro Calvini, nostro Protagonista di maggio 2019, Giovanni junior, quarto figlio di Adriano, diventa l'amministratore delegato. La fusione dà origine a una realtà che nel 2018 ha espresso un fatturato di 121 milioni.

Gianmarco Guernelli
Conad / Emilia
Romagna



Gianmarco Guernelli, bolognese, è il responsabile acquisti ortofrutta di Conad dal 1° luglio 2015, ma è in Conad dal 1989 quando fu assunto come junior buyer. Dal 1992 al 2000 si è occupato di controllo qualità nel settore dei vegetali e, dal 2000 a oggi, ha seguito gli acquisti ortofrutta prima come category manager e poi come buyer. L'attività di ispettore incaricato di controllare la qualità delle produzioni anche dei fornitori esteri di Conad, gli ha permesso negli Anni Novanta, di toccare con mano il settore ortofrutticolo a livello internazionale, con missioni in America Latina, Africa, Medio Oriente, oltre che nei Paesi europei, dalla Grecia alla Spagna, così come in Olanda e Belgio. Un arricchimento professionale notevole, utile anche a capire meglio la situazione italiana. Con questo bagaglio alle spalle, Guernelli si può oggi ritenere, per l'ortofrutta, uno dei più completi e preparati manager italiani del settore distributivo. Il suo impegno continua. Le sfide non terminano mai, a partire da quella cominciata nel 2019 con l'assorbimento di Auchan Italia.

Lauro Guidi

Agribologna / Emilia Romagna



Con un fatturato di circa 230 milioni di euro, Agribologna è una cooperativa di produttori specializzati in ortofrutta fresca che associa oltre 140 produttori. Superare la soglia dei 200 milioni significa essere tra i big assoluti del settore a livello nazionale. Le performance aziendali di Agribologna hanno registrato un miglioramento del 16% nel triennio 2016-2018, percentuale che sale fino a sfiorare il 50% se si considerano gli ultimi dieci anni. “In virtù del network creato e dei servizi implementati, Agribologna può vantare una situazione tale da riuscire a crescere costantemente. Sebbene tale valore venga in parte

trasferito ai soci conferitori, la situazione in campagna è ben diversa”, afferma Lauro Guidi, presidente fino al 2021 della cooperativa bolognese, precisando: “Sono molteplici le minacce che mettono a rischio il comparto agricolo e in particolare la produzione ortofrutticola. Tra le principali, la bassissima marginalità netta del settore, la competizione sui mercati esteri e domestico, il cambiamento climatico e tutte le conseguenze ad esso associate”. Sessantaseienne nel 2019, originario dell'Alto Bolognese, Lauro Guidi ha iniziato a lavorare fin dall'età di 14 anni come agricoltore nell'azienda agricola di famiglia ad Altedo. Nel 1996, a 43 anni, spinto dal desiderio di mettersi in gioco, ha intrapreso la carriera in cooperativa affrontando un lungo percorso di crescita con umiltà e passione.

Patrizio Neri

Jingold / Emilia Romagna

La storia dell'incontro tra la Romagna e il kiwi giallo cinese Jintao, e il successivo sviluppo della



varietà in Italia, è una pagina curiosa e bella della frutticoltura italiana, testimonianza del coraggio e della lungimiranza che l'imprenditoria nazionale di settore è in grado di esprimere sfidando un contesto globalizzato e competitivo. Da questo incontro cino-romagnolo e dai suoi sviluppi origina poi l'innovativo kiwi a polpa rossa Oriental Red che per la prima volta ha portato un'azienda italiana, la Jingold SpA di Cesena, a vincere a Berlino nel febbraio 2019 il prestigioso Innovation Award di Fruit Logistica di fronte a concorrenti di tutto il mondo. Dietro a questo successo c'è un gruppo di uomini coordinato da un romagnolo nato e cresciuto nel settore: Patrizio Neri. Ha cominciato a lavorare nel 1977 nel magazzino di ortofrutta di Cesena del padre, Umberto. Tutta la famiglia,

JINGOLD, SEMPRE PIÙ GLOBALE

In un contesto internazionale altamente sfidante, non si arresta lo sviluppo di Jingold, specializzata nella coltivazione e commercializzazione dei kiwi di alta qualità, gialli e rossi in primis. L'azienda cresce di anno in anno grazie ad ambiziosi piani di sviluppo produttivo, che hanno permesso di aumentare i quantitativi del 40% per far fronte ad una domanda ancora superiore all'offerta, mentre le strategie commerciali hanno consolidato e ampliato la presenza di Jingold sui mercati europei e nei Paesi d'Oltremare. Uno degli obiettivi principali di Jingold è la fornitura continuativa di kiwi ai mercati per 12 mesi all'anno grazie alle produzioni in entrambi gli emisferi. “L'aumento dei quantitativi di varietà molto richieste come il kiwi giallo e il kiwi ros-

so ha permesso a Jingold di penetrare ulteriormente nel mercato e di far crescere parallelamente la brand awareness, due aspetti che per noi sono prioritari”, sottolinea Federico Milanese, marketing manager di Jingold.

Nel 2023 Jingold ha avviato le prime produzioni nell'Emisfero Sud anche per il kiwi rosso. La stagione che si è chiusa nella primavera 2023 ha raggiunto l'obiettivo di fatturato di 75 milioni di euro. “Il nostro obiettivo è duplice - sintetizza Moreno Armuzzi, responsabile commerciale di Jingold - e consiste da un lato nell'innovare la produzione per rispondere alle differenti esigenze e ai cambiamenti dei mercati, dall'altra nel puntare sulla qualità, che ci permette di fare la differenza”.

la sorella Stefania, i fratelli Mauro e Maurizio, era impegnata nell'azienda. "Ho dovuto imparare presto - ricorda - quanto sia importante l'attenzione alle evoluzioni del mercato. Le cose sembra che non cambino, invece tutto cambia. E noi dovevamo offrire ai produttori tutte le opportunità che il mercato poteva presentarci. Rispetto all'impresa familiare, non abbiamo avuto pertanto difficoltà a fare un passo indietro per lavorare meglio e crescere cogliendo le opportunità dell'OCM insieme ai nostri partner. E' nato così nell'anno 2000 Il Frutteto SpA Consortile che conta 200 soci produttori in tutta Italia e ha avuto un forte sviluppo con la crescita del progetto del kiwi giallo". Presidente del Frutteto è Mauro Neri, mentre Patrizio ha assunto la presidenza di Jingold SpA di cui Il Frutteto è uno dei cinque soci con Agrintesa, La Buona Frutta, Perugini Frutta e Alfrut.

Attilio Pagni

ABC / Lazio



ABC è l'acronimo di Azienda Banane Coloniali. L'azienda è nata nel 1925 come società di importazione. Si è sviluppata durante il boom economico degli Anni Sessanta e Settanta con la creazione di uno stabilimento, allora considerato futuristico, di circa 10 mila metri quadrati all'interno del GRA, nel quartiere della Magliana, non lontano dai vecchi Mercati Generali di Roma. La famiglia Pagni è all'origine di questa azienda e la continua a gestire. I Pagni sono originari di Altopascio, un paese dell'alta Toscana, nel secolo

scorso terra di importatori e di maturatori di banane. Dalla gestione lungimirante del fondatore Cherubino Pagni ad oggi molte cose sono cambiate ma la famiglia è sempre rimasta legata ad un approccio del mercato che guarda in avanti. La gestione commerciale oggi è portata avanti sotto la guida dei cugini Attilio, nostro Protagonista di ottobre 2019, e Cherubino Francesco Pagni. Attilio, laurea in Economia, ha fatto la gavetta in azienda prima di raggiungere una posizione apicale. Seguendo i consigli del nonno e del padre, suoi maestri di vita e di lavoro, ha sviluppato il canale distributivo della GDO, senza però tralasciare la clientela del mercato tradizionale. Sta guidando un piano di espansione che prevede anche la diversificazione dell'attività. Attilio Pagni è coordinatore della Commissione Import di Fruitimprese.

Marco e Gualtiero Rivoira

Gruppo Rivoira / Piemonte



Fuori una provincia periferica, tagliata fuori dalla grande viabilità, con il casello autostradale di Asti a 82 chilometri; dentro una realtà da Silicon Valley. Il magazzino di Falicetto di Verzuolo della Rivoira Giovanni e Figli SpA, con una capacità produttiva 'spaventosa', qualcosa come 35 e più tonnellate l'ora e 60 mila tonnellate l'anno, ha pochi eguali al mondo per le tecnologie adottate nella lavorazione dell'ortofrutta. E non è l'unica sorpresa che si incontra in

questo angolo di Piemonte di antica tradizione ortofrutticola. I Rivoira non perdono un colpo: tre generazioni, tre storie di crescita e di successi, sostenuti dalla tenacia dei piemontesi ma soprattutto da uno straordinario spirito di iniziativa. Dal nonno Giovanni, il fondatore, ai figli Michelangelo, 77 anni, e Pietro, 76 nel 2019, ai nipoti Marco, figlio di Pietro, e Gualtiero, figlio di Michelangelo, insieme nostri Protagonisti di febbraio, i Rivoira hanno sempre fatto crescere l'azienda e articolato il loro business avendo come riferimento l'innovazione e come scenario il mondo. I cugini Marco e Gualtiero hanno dato una spinta notevole al Gruppo, attenti al core-business ma anche a sviluppi in nuovi settori. Operano a livello globale. Un gruppo impegnato sul mercato globale delle mele quali caratteristiche deve avere? "Deve essere duttile - rispondono -. I mercati cambiano ogni anno. Siamo ormai storicamente forti in Europa e Medio Oriente. Ma non basta. Tre anni fa siamo entrati per la prima volta in Brasile con 600 container. Guardiamo al Far East, non trascuriamo l'India nonostante sia un mercato particolare. Ma soprattutto abbiamo bisogno della Cina".

Si chiama Samboa, mela brasiliana, l'ultima sfida dei Rivoira, lanciata nell'edizione 2022 di Fruit Logistica. Una mela super-sweet in grado di stare sul mercato per 12 mesi all'anno.

Salvatore e Carmelo Scarcella

OP CAI / Sicilia

Sono stati tra i primi a produrre in Sicilia limoni biologici e sono oggi tra i big player di questa categoria a livello italiano. Parliamo della OP CAI (Cooperativa Agricoltori Ionici) di Furci Siculo in provincia di Messina, gestita dalla famiglia Scarcella. La produzione è intorno alle 18 mila tonnellate di agrumi,



per i due terzi limoni e per un terzo arance. Il bio rappresenta il 70% del totale e, in particolare, il 100% per quanto riguarda le arance (circa 6 mila tonnellate). La famiglia Scarcella ha una produzione propria intorno alle 2.000 tonnellate (interamente certificata bio), tutto il rimanente proviene da 271 conferitori - i dati sono 2019 - che producono su 1.130 ettari lungo il litorale ionico della Sicilia.

CAI è in crescita, grazie al bio e alle ottime relazioni avviate con la grande distribuzione italiana ed europea, ininterrottamente dal 2004, che è stato l'anno della svolta, l'anno della prima presenza a Fruit Logistica, delle prime esportazioni, l'anno che ha posto le basi dello sviluppo. Il fatturato 2019 supera i 22 milioni e mezzo di euro, cresce dal 10 al 25% ogni anno dal 2008. I fratelli Carmelo e Salvatore Scarcella, nostri Protagonisti di dicembre 2019, i veri 'motori' della CAI (Salvatore è il presidente della OP) benedicono il giorno in cui hanno deciso di scommettere sulle produzioni biologiche.

Francesco Tardera

Consorzio Ioppì / Sicilia

Nel 2019 ha compiuto tre anni la società consortile Ioppì di Vittoria, in provincia di Ragusa, e sono stati sufficienti a farla diventare la prima aggregazione della Sicilia per quanto riguarda il pomodoro e tra le prime cinque per melanzane, cetrioli, peperoni e zucchine.

Prossimo obiettivo: affermare un'identità di mercato per questi prodotti che punti su qualità, tracciabilità e sostenibilità. Il miracolo aggregativo che in soli tre anni ha realizzato Ioppì a Vittoria, che è considerata l'orto invernale dell'Italia, è un passo strategico per l'economia del territorio, se si considera che il tessuto agricolo in cui opera è storicamente frammentato.

I marchi confluiti in Ioppì - Contrade, Green Gold e La Signora Melanzana di Orto Natura - guardano al mercato globale con idee innovative e progetti che nel 2019 hanno aperto nuove frontiere. Come l'avvio dell'export verso gli Emirati e il Sud-Est Asiatico, in particolare Singapore. "Adesso che abbiamo la massa critica - afferma Francesco Tardera, presidente di Ioppì, nostro Protagonista di agosto 2019 -, dobbiamo capire come affermarci sul mercato per uscire dalla logica dei beni commodity, inevitabile fino ad oggi dal momento che le sementiere vendono le stesse varietà di orticole a tutti i produttori del Mediterraneo".

Rosario Tomasi

Vittoria Tomatoes / Sicilia

Vittoria Tomatoes, fiore all'occhiello della produzione di pomodoro in provincia di Ragusa, è tra i pionieri in Sicilia nell'uso delle più avanzate tecniche di coltivazione del "tesoro rosso". Dopo avere iniziato, negli Anni Novanta, a produrre nuove varietà di pomodoro, diversificando rispetto a quelle tradizionali siciliane, e a in-

vestire nella produzione in serra e fuori suolo, Vittoria Tomatoes ha sviluppato serre hi-tech. Le tecniche messe in campo permettono di abbattere l'uso di fitofarmaci di sintesi ed arrivare ad un prodotto di prima qualità adatto ai mercati più esigenti come quelli del Nord Europa dove Vittoria Tomatoes realizza il 75% del suo fatturato. "Il nostro obiettivo - afferma Rosario Tomasi, fondatore e responsabile commerciale dell'OP Vittoria Tomatoes, nostro Protagonista di novembre 2019 - è quello di arrivare al residuo zero o per lo meno avvicinarci".

"Dal 2018 - sottolinea l'imprenditore - in un'ottica di diversificazione produttiva e di rotazione dei terreni, abbiamo anche iniziato a testare, nelle nostre serre, la produzione di mini angurie. I risultati che ci hanno dato i primi test sono stati molto soddisfacenti. Prevediamo inoltre la possibilità di iniziare a testare la varietà di melone cantalupo in verticale iniziando con 5.000 metri di produzione".

La varietà di pomodoro con la quale l'OP si è affermata sul mercato europeo, e suo attuale cavallo di battaglia, si chiama Piccolo. Si tratta di un ciliegino dalle elevate caratteristiche organolettiche che è stato sviluppato dalla casa sementiera Gautier a ridosso degli anni Duemila, intorno alla quale si è costituito un club di 20 aziende licenziatarie in tutta Europa, di cui solo tre sono siciliane. Una di queste è appunto Vittoria Tomatoes. L'OP l'ha lanciata sul mercato con il brand Cherry Vittoria.



CAI

COOPERATIVA AGRICOLTORI IONICI
SOCIETÀ AGRICOLA

Via Cesare Battisti, 315 Furci Siculo 98023 (ME)

Web: www.caiarl.com | Email: caiarl@caiarl.com
Pec: cooperativacai@cgn.legalmail.it

Tel: +39 0942 791883 | Fax: +39 0942 794018





C.I.O. Consorzio Interregionale Ortofrutticolo sca
 Via Roma, 43 | 38096 Vallelaghi (TN)
 Tel. 0461 565031 | Fax 0461 563235
www.serenestars.it

Cooperativa C.O.Ba.V.
Consorzio Ortofrutticolo Bassa Valsugana Sca
 Strada della Barricata, 10 | 38059 Castel Ivano (TN)
 Tel. 0461 762664 | Fax 0461 780689

Consorzio Ortofrutticolo
Val di Gresta Sca
 Via Longa, 86/90 | 38060 Ronzo Chienis (TN)
 Tel. 0464 802922 | Fax 0464 802175

Cooperativa AGRI '90 sca
 Via del Sorino, 60 | 38089 Storo (TN)
 Tel. 0465 686614 | Fax 0465 680878

Società Cooperativa Agricola Laives
 Via Vadena, 16 | 39055 Laives (BZ)
 Tel. 0471 954140 | Fax 0471 954551

FOS Freie Obstbauern Sudtirols sca
 Via S. Schwarz, 2 | 39010 Vipitano Terlano (BZ)
 Tel. 0471 676578 | Fax 0471 678350

Cooperativa Melany sca
 Via Steinach, 45 | 39022 Lagundo (BZ)
 Tel. 0473 448421 | Fax 0473 448814

Cooperativa Ortofrutticola Mondoagricolo sca
 Piazza del Cason Fios, 2 (Sarche) | 38076 Madruzzo (TN)
 Tel. 0461 565031 | Fax 0461 563235

Società Agricola San Lorenzo srl
 Strada di Sequals, 13 | 33090 Sequals (PN)
 Tel. 0427 93038

CASPAR Cherries Soc. Agricola semplice
 In der Wies, 9 | 39040 Cortaccia (BZ)

OP COZ SCA
 Via Mirandola, 68/70 | 37059 Zevio (VR)
 Tel. 045 6051814 | Fax 045 7850499

Bio Meran Cooperativa soc. agr.
 Strada Vecchia, 17 | 39022 Lagundo (BZ)
 Tel. 0473 445896 | Fax 0473 445896

Frutiro Piccola Cooperativa soc. agr.
 Via Vurza, 5 | 39055 Laives (BZ)
 Tel. 0471 251364

Fri-Elgreenhouse soc. agr.
 Via delle Serre, 1 | 44020 Ostellato (FE)
 Tel. 0471 324210

2018 PROTAGONISTI DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

Alessandro Annibaldi

New Factor /
Emilia Romagna



La mission è chiara: offrire l'eccellenza grazie a qualità e innovazione. Ciò che differenzia la realtà imprenditoriale di Alessandro Annibaldi, da anni tra le figure di spicco nel comparto della frutta secca e disidratata, è il modo in cui tale obiettivo viene perseguito. L'imprenditore riminese ha saputo implementare un'integrazione verticale tra due realtà complementari: la New Factor, leader nella lavorazione e commercializzazione di snack naturali a base di frutta secca e disidratata, e la San Martino, azienda agricola del forlivese specializzata nella produzione di noci, capofila della storica iniziativa di filiera 'Noci di Romagna', recentemente mutata nel progetto 'In-Noce'.

"La mia speranza - ci ha detto Annibaldi - è che l'Italia torni ad essere leader nella produzione di frutta secca. Finalmente, in forza del cambiamento culturale delle nuove generazioni di produttori, e grazie anche al contributo di player di primo piano come Ferrero, che lavorano in ottica di filiera, le cose sembra si stiano muovendo nella giusta direzione".

Carmelo Cappello

Piano Stella / Sicilia

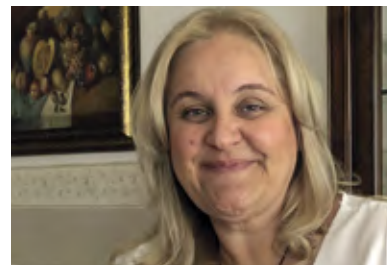


Dietro al successo di quello che non pochi definiscono il miglior peperone d'Italia, Cornelio di Valfrutta Fresco, c'è il lavoro, l'abilità e la voglia di sperimentare di una famiglia della Sicilia meridionale: i Cappello; e un'area di particolare pregio naturalistico e botanico che poggia su dune preistoriche (pleistoceniche): Piano Stella, un altipiano di terra rossa a 120 metri sul livello del mare, a tre chilometri dalla costa meridionale del Golfo di Gela, a un chilometro dal confine tra le province di Ragusa e Caltanissetta. Carmelo Cappello, 50 anni, formatosi alla Cattolica di Piacenza, grande viaggiatore e pioniere del trasferimento in Sicilia di orticole dallo sviluppo straordinario, sensibile alla difesa dell'ambiente, è un esempio concreto, insieme alla sua famiglia, di una Sicilia che stupisce.

Annabella Donnarumma

già Rewe / Campania

Determinazione teutonica e dolcezza napoletana, una 'fusion' che ha convissuto miracolosamente bene in Annabella Donnarumma,



già amministratore delegato di Eurogroup Italia, filiale italiana del colosso tedesco Rewe, dove ha svolto attività a favore dell'ortofrutta italiana sul mercato tedesco. Da febbraio 2022, dopo un anno sabbatico, Annabella Donnarumma era entrata in Megamark, leader nella distribuzione organizzata nel Sud, come responsabile ortofrutta. Una manager tra i sicuri protagonisti del trade ortofrutticolo, per la grande esperienza acquisita nel settore dal 1992 ad oggi, anni passati in parte alla corte di un grande del commercio ortofrutticolo internazionale come Giovanni Bocchi. Annabella Donnarumma è prematuramente scomparsa all'età di 55 anni il 18 luglio 2022.

Walter Guerra

Istituto Sperimentale
Laimburg / Alto Adige



La ricerca migliora la produzione? Dovrebbe essere scontato. Ma possiamo aggiungere: la ricerca

IN RICORDO DI ANNABELLA UNA VITA PER L'ORTOFRUTTA

Antonio Felice

Nessuno, negli innumerevoli commenti alla sua improvvisa e prematura scomparsa, all'età di 55 anni, il 18 luglio 2022, ha individuato il carattere saliente di Annabella Donnarumma. Questo: Annabella era una combattente. In un mondo maschile, com'è in Italia e in Germania e in Spagna quello del commercio dell'ortofrutta, Annabella si era imposta per la sua straordinaria determinazione e, grazie a questo, aveva raggiunto posizioni che nessuna manager aveva mai raggiunto in questo mondo, determinando business da milioni di euro l'anno che per un'azienda potevano significare il successo o l'insuccesso, un bilancio in utile o un bilancio ballerino. Il flusso di export tra Italia e Germania trovava in lei uno snodo determinante, quasi - in alcuni casi - vitale. Ovvio che questa sua posizione, nei lunghi anni in cui aveva lavorato con Bocchi prima e con Rewe poi, desse anche fastidio a qualcuno e anche a più di qualcuno; ovvio che questa posizione andasse difesa da parte sua non senza un grande impegno e un grande stress. Un mio vecchio collega diceva: più si sale, più si sente il vento. Lei certamente il vento lo sentiva soffiare forte.

E' molto curioso che Annabella avesse una formazio-

ne umanistica e avesse studiato la Germania, da principio, non come il principale mercato di sbocco dell'ortofrutta italiana, ma come fucina di scrittori, di correnti letterarie e filosofiche nonché culla di una lingua complessa, che lei conosceva nelle minime sfumature. Può sembrare che questo fosse secondario per il suo successo, ma c'entrava eccome. Era proprio questa sua diversità a darle quelle caratteristiche che apparivano uniche nel panorama, molto concreto e pragmatico, dei compratori di ortofrutta che intermediavano tra Italia e Germania. Aveva poi avuto una fortuna nel settore specifico: era stata l'allieva prediletta di un maestro del commercio ortofrutticolo internazionale come Nino Bocchi, scomparso nel 2008 quando ormai lei poteva ambire ad alti livelli di competenza e responsabilità tanto che Rewe la scelse come top manager per l'Italia.

Ma non tutto è oro quel che luccica. Quello che Annabella avrebbe voluto fare a favore dei produttori e degli esportatori italiani a volte le veniva precluso dalle circostanze o, per essere precisi, dai vertici tedeschi che trovavano in Spagna fonti di approvvigionamento spesso più convenienti dal punto di vista economico e dell'assortimento. Le difficoltà dello stesso settore orto-

frutticolo italiano, la sua scarsa propensione a programmare le produzioni, le sono anche state da ostacolo.

Lei il suo lo ha fatto, si è impegnata con tutte le sue forze. L'ortofrutta italiana le deve riconoscenza, nonostante sappiamo benissimo che con qualcuno non ha potuto essere la generosa che per sua indole era, che a qualcuno abbia dovuto, inevitabilmente, dire di no.

Quando ha alzato bandiera bianca lasciando Rewe e la sua posizione di amministratore delegato per l'Italia, è tornata alle origini, alla sua Castellammare di Stabia, luogo solare come lei. Si è presa una pausa. Poi aveva accettato volentieri di assumere il ruolo di responsabile ortofrutta del Gruppo Megamark, 500 punti vendita nel Sud, principalmente in Campania e Puglia. Qui il suo volo si è improvvisamente interrotto nelle prime ore del 18 luglio e Annabella, la combattente che conosceva i poeti, ci ha lasciati.

Nel 2019 Annabella Donnarumma aveva vinto l'Oscar dell'Ortofrutta italiana, prescelta e votata tra i 10 Protagonisti dell'annata, nella giornata che organizziamo ogni anno per loro. Siamo orgogliosi di questo. Avevamo scelto bene.

migliora il mercato. A Laimburg, nell'Istituto di Frutticoltura che fa parte del Centro Sperimentale altoatesino, si lavora per questo. O almeno questa è la visione del responsabile dell'Istituto, Walter Guerra, che si muove tra laboratori e campi sperimentali, che sono il suo pane quotidiano, ma anche tra i manager delle grandi aziende melicole della provincia di Bolzano che sono i primi fruitori dei risultati delle ricerche sue e dei suoi collaboratori, manager che lui coinvolge fin dall'inizio, per sapere dove indirizzare la ricerca.

Guerra è noto in mezzo mondo come studioso delle mele ma è altrettanto popolare tra i produttori di mele della Val d'Adige e della Val Venosta. Quando i grandi Consorzi altoatesini, VOG e V.I.P., hanno l'esigenza di ottenere informazioni utili a prendere decisioni corrette circa l'ingresso o meno in un progetto riguardante una nuova varietà su cui investire si rivolgono a lui. Dalle sue ricerche stanno nascendo nuove mele made in Italy.

Salvatore Lotta

OP Campidanese /
Sardegna



In pochi anni ha saputo valorizzare il comparto ortofrutticolo sardo come nessun altro prima. Ha raccontato il prodotto e la sua storia legata al territorio, fornendogli un valore aggiunto prima inesistente, attraverso innanzitutto frutta e verdura di qualità, affiancate da brand di successo. L'OP Campidanese di Terralba (Oristano) è la paladina dell'ortofrutta della Sardegna, un'organizzazione di pro-

duttori che da piccola realtà locale, con tenacia e passione, è riuscita a diventare un indiscusso punto di riferimento del settore sull'isola e un gruppo di primo piano anche nel resto d'Italia, aumentando progressivamente la propria presenza all'estero. Uno dei pilastri di questa crescita maturata in nemmeno un decennio è il direttore commerciale, Salvatore Lotta. Un imprenditore che ha nel cognome il proprio marchio di fabbrica, che crede nel territorio e nei prodotti che la terra sarda, a partire dalla pianura del Campidano è in grado di donare.

Fabio Palo

Finagricola /
Campania



Una presenza discreta ma costante in tutte le fiere che contano, in tutto il mondo, sviluppando concretamente nuovi mercati: è all'estero che l'abbiamo incontrato. Ha dato un contributo sempre più determinante alla crescita, soprattutto qualitativa, di una realtà aziendale leader in Campania e tra le più rilevanti, nel campo degli ortaggi e dei pomodori in particolare, a livello italiano e internazionale.

Fabio Palo, da manager, ha assunto un ruolo nevralgico nell'affermazione di Finagricola, azienda di Battipaglia attiva da 25 anni che cavalca in modo vincente innovazione e internazionalizzazione rimanendo fedele al territorio della Piana del Sele. Un esempio per il Sud, area di elezione dell'ortofrutta italiana.

Remo Paterno

CIO Serene Star /
Trentino



Non c'è solo il Trentino Alto Adige di cui scriviamo sempre, quello di Melinda e dei grandi Consorzi altoatesini, c'è anche una realtà tanto discreta e silenziosa quanto operosa e in continua crescita, rappresentata dal Consorzio Interregionale Ortofrutticolo: una realtà che ha il suo cuore in Trentino, conta oltre 400 produttori in tutto il Nordest, ha aggregato Gruppi di primissimo piano come quello dei Clementi ed è presente sul mercato con un marchio sempre più riconoscibile anche sui banchi della GDO: Serene Star. Ne è il collante un uomo schivo e controcorrente, ma che proprio per questo è un personaggio: Remo Paterno. Un valligiano, un alpino ('Tasi e tira': stai zitto e lavora) che fin da ragazzo ha avuto come riferimento l'uomo più grande della Valsugana: Alcide De Gasperi e il suo impegno per il bene comune. Su questi presupposti Paterno ha costruito la sua mission: usare la cooperazione come strumento per innalzare la frutticoltura trentina e arginare i suoi ciclici momenti di crisi.

Il marchio Serenestar è sempre di più l'ombrello di produzioni diversificate.

Rocco Patri

Eco Farm / Sicilia

Apertura di nuovi mercati extra-UE, espansione degli areali, ricerca varietale sulle pesche nettarine e sulle nano-tecnologie per esten-




LA SCELTA DI

BENESSERE

PER CHI AMO

Preferisco bene



www.ortoromi.it  



Scopri di più!

Dalle croccanti alle tenerissime baby, le insalate in busta OrtoRomi ti offrono tutta la qualità e la freschezza della natura sempre a portata di mano. Apri e gusta: sono già lavate! **Scopri le nel banco frigo del tuo supermercato e su ortoromi.it**





dere la shelf-life delle arance entrate da poco nell'offerta dell'OP con l'ingresso della azienda catanese 'Terre di Ducezio' e, per finire, un nuovo magazzino a Butera (Caltanissetta) che con i suoi 3.000 mq migliora la capacità di lavorazione dell'azienda. È questo, in sintesi, il piano di espansione dell'OP siciliana Eco Farm, un'altra eccellenza siciliana, per capacità innovativa e spinta di aggregazione. Il suo fondatore, Rocco Patri, si è distinto nella regione sin dagli anni Settanta, per essere stato uno dei due o tre uomini chiave che hanno dato il via al processo di rinnovamento del comparto agricolo dell'isola attraverso l'introduzione di nuove tecnologie in campagna. Eco Farm produce 15 mila tonnellate di frutta l'anno.

Elio Pelosin&soci

OrtoRomi / Veneto



OrtoRomi, terzo player nel mercato del fresh cut ortofrutticolo italiano, preme sull'acceleratore. L'azienda di Borgoricco (Padova) aveva stupito un po' tutti con i suoi estratti di qualità, anticipatori di nuove tendenze; ha ribadito la sua competitività sostenendo l'alto profilo di Insal'Arte, il brand che incarna i valori dell'azienda, e ha chiuso il 2018 confermando

una forte capacità di rispondere alle evoluzioni del mercato, attenta ai nuovi segmenti della V Gamma, con referenze realizzate grazie a tecnologie di ultima generazione.

Dietro a una crescita sempre più decisa c'è una grande attenzione alla Ricerca & Sviluppo e al marketing per spingere sull'innovazione. Nel 2018 il fatturato consolidato ha abbattuto la soglia dei 100 milioni di euro. La chiave dello sviluppo di OrtoRomi è stata proprio mettere sotto lo stesso cappello la parte agricola e l'attività commerciale, in modo di avere il controllo dell'intero processo di filiera, dal seme al rapporto con distributori e dettaglianti.

Domenico Sacchetto

Asprofrut / Piemonte

L'orgoglio della frutticoltura piemontese, che si esprime in azioni più che in parole, la sua tenuta in



un mercato globale e sempre più competitivo ma nel quale riesce a esportare per mezzo miliardo di euro, la sua spinta verso il futuro sono ben rappresentate e sintetizzate nella figura di Domenico Sacchetto, il presidente della OP Piemonte Asprofrut, una 'potenza ortofrutticola' da 465 soci, 7 mila ettari, 230 mila tonnellate, 117 milioni di euro.

"Sono orgoglioso dell'Asprofrut - afferma Sacchetto - perché abbiamo soci all'avanguardia, che fanno innovazione e qualità, e perché, nonostante tutto, cresciamo".

"Abbiamo la fortuna di poter contare su molte aziende con giovani che, nonostante le difficoltà, daranno un futuro alla frutticoltura del Piemonte".

TESTIMONIAL ORTOROMI UNA SCELTA VINCENTE

Dal 2022 Federica Pellegrini, forse la campionessa italiana più popolare di sempre insieme a Sara Simeoni, è la testimonial di Ortoromi, protagonista della campagna "OrtoRomi, la mia scelta di benessere". Si tratta di una scelta distintiva, coraggiosa e importante. L'obiettivo è chiaramente quello di rafforzare la notorietà del brand trasmettendo l'alta qualità dei prodotti dell'azienda veneta, alimenti la cui filiera rispetta i criteri di sostenibilità.

Un altro importante passo avanti è stato fatto da Ortoromi nella differenziazione dei prodotti. Nel 2023 l'azienda è entrata nel segmento delle cosiddette bevande funzionali, presentando le prime referenze della linea "Estratti più", bevande di frutta fresca arricchite con sostanze preziose per l'organismo. Questi estratti sono privi di coloranti, conservanti e zuccheri aggiunti. Sviluppati da esperti della nutrizione, soddisfano al meglio esigenze di gusto e benessere. L'Estratto più probiotico è formulato con mela, banana e guava rosa, farina di avena e probiotico. Nello specifico, contiene un miliardo di cellule vive.

QUALITÀ AL CENTRO



COLTIVIAMO, CONTROLLIAMO, ESPORTIAMO NEL MONDO.

Per Gullino qualità significa passione, attenzione e cura; un impegno che, in nome della tracciabilità della filiera produttiva e della sostenibilità ambientale, si rinnova ogni giorno, da più di 50 anni, per portare in tutto il mondo l'inimitabile bontà dei frutti italiani.

Gullino[®]
G R O U P

2017 PROTAGONISTI DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

Giancarlo Boscolo Cultiva / Veneto



“Tutto è nato quando ho deciso di riprendere l'attività di mio padre, ovvero la produzione di radicchio, facendo fruttare le competenze sviluppate negli anni di lavoro come export manager in Africa. Avevo una mia idea in testa e per verificarne la fattibilità nel 1987 ho deciso di andare negli Stati Uniti. Il mio intento era valutare le potenzialità di quel mercato, sulla carta dalle prospettive ampissime, come destinazione del prodotto made in Italy. In realtà quel viaggio segnò una svolta, poiché mi fece capire che per avere successo sarebbe stato necessario produrre in loco. Fu il punto di partenza di una esperienza che continua da trenta anni”.

Sono le parole di Giancarlo Boscolo, presidente di Cultiva, pronunciate nel suo ufficio al quartier generale dell'azienda a Taglio di Po (Rovigo) all'inizio di una lunga e piacevole chiacchierata alla scoperta di una bella realtà italiana. Una storia di successi, in cui un rigore anglosassone si fonde al genio imprenditoriale nostrano in un percorso di crescita costante, che ha portato la famiglia Boscolo ai vertici della IV Gamma con impianti e packing house in California, Florida e Italia.

Nel 2021 ai vertici dell'azienda è salito Federico Boscolo, figlio di Giancarlo, che ha assunto la carica di amministratore delegat. Nello stesso anno l'azienda ha lanciato un suo brand per una nuova linea di insalate e ha messo a punto nuovi prodotti, anche biologici.

Claudio Coli Il Melograno / Emilia Romagna



Romagnolo verace, Claudio Coli è dal 1987 amministratore delegato di 'Il Melograno'. Al fianco della sorella Manuela ha fondato e guida l'azienda con passione. Lui su e giù per fiere da un continente all'altro, lei stabile al quartier generale di Sant'Arcangelo di Romagna è a capo di un team di Ricerca & Sviluppo che fa riferimento dell'Università di Bologna con cui 'Il Melograno' collabora da tempo. Lui 'inventa' i prodotti, lei li realizza mettendo a punto una ricetta 'perfetta' per gusto ed equilibrio. Nata come piccola realtà familiare per la produzione di erbe aromatiche destinate a ristoranti della Romagna, nel tempo Il Melograno si è affermata nel comparto della IV Gamma: fatturato 2017 di 27 milioni di euro, 250 dipendenti. I primi rapporti commerciali con la GDO risalgono al 1990 mentre nel 1995 l'azienda ha fatto i primi passi nel mondo dell'orto-

frutta bio. Nel 2005 viene avviato un progetto di ampliamento grazie all'acquisizione di un'area industriale dismessa da cui nel 2006 nasce la nuova struttura per la lavorazione e trasformazione di ortofrutta bio e di IV Gamma. La linea Bio&Veg ha ricevuto il Brand Award 2017, aggiudicato ai Succhi Biologici il Melograno.

Isabella Dalla Ragione Archeologia Arborea / Umbria



In un antico podere, già piccolo convento francescano, a San Lorenzo di Lerchi, frazione di Città di Castello, al confine tra Umbria e Toscana, l'agronoma Isabella Dalla Ragione ha dato vita alla Fondazione di Archeologia Arborea con il compito di collezionare e far conoscere varietà antiche di frutta. Nel 2005 l'ha scoperta la più famosa rivista colta americana, il New Yorker, che le ha dedicato un ampio articolo; nel 2013 è stata inserita in un documentario prodotto a Hollywood con Bill Pullman sui 'Fruit Hunters' (i cacciatori di frutta) come unica rappresentata europea, nel 2016; è finita con la sua storia su un'intera pagina del New York Times; nel gennaio 2017 ha vinto il Premio internazionale Nonino.

Il suo è stato un lavoro certosino,

unico, tra musei e biblioteche, in particolare fiorentini, e conventi umbri. Visitare la Fondazione è un'esperienza unica.

Carlo de Riso

Costieragrumi / Campania



Spesso le storie di successo sono reazioni a crisi. E' accaduto anche nella Costiera Amalfitana per il limone. Protagonista di questa storia è un commerciante e produttore locale, nipote e figlio di gente che ha mescolato la sua vita alla storia di questo eccezionale prodotto di nicchia, che ci è invidiato in tutto il mondo. "Negli anni Novanta - racconta Carlo De Riso - c'è stata una fortissima crisi provocata dall'arrivo dei limoni dal-

l'estero, in particolare da Spagna e Argentina. Bisognava fare qualcosa per differenziarsi dai limoni che venivano dall'estero. Così fu presa la decisione di avviare l'iter del prodotto IGP. Nel 2002 sono stato il primo a certificare il limone della Costiera d'Amalfi IGP. Nel frattempo si era costituito il Consorzio. Negli anni successivi è cresciuta l'attenzione verso il nostro prodotto con un evidente riscontro di mercato. Così è partito il risveglio. E abbiamo fondato l'OP grazie a Italia Ortofrutta".

Ernesto Fornari

Canova / Emilia Romagna

Ortofrutta fiore all'occhiello del biologico italiano. Canova fiore all'occhiello dell'ortofrutta bio italiana. Ernesto Fornari è stato il direttore di Canova, società del gruppo Apofruit, una realtà che è cresciuta a doppia cifra per anni. "Canova è la storia del biologico italiano - afferma Fornari -. Abbiamo cominciato con l'idea che fosse indispensabile specializzarsi per crescere e abbiamo avuto ra-



gione. La nostra storia è costellata di successi soprattutto grazie ad un approccio vicino alle esigenze dei consumatori e dei clienti. Siamo fornitori di tutta la GDO italiana ed anche all'estero siamo cresciuti a ritmi sostenuti". Canova vende a marchio Almaverde Bio. Nel 2017 ha registrato un fatturato di 75 milioni di euro, 40 mila tonnellate di ortofrutta prodotte. Dal 2010 Canova inizia a costruire il suo network bio, con l'apertura a Murcia di Canova Spagna, poi arrivano Canova France con sede a Cavaillon, ViviToscana e ViviRomano in Italia. Da settembre 2020 Fornari è il direttore generale di Apofruit.

Paolo Gerevini

Melinda / Trentino

APOFRUIT, LE NOVITÀ DEL 2023

Novità di filiera e di prodotto nel 2023 per Apofruit Italia, cooperativa di produttori ortofrutticoli che conta oltre 2.700 soci e che commercializza nel mondo prodotti 100% made in Italy, per Canova (prodotti biologici) e Mediterraneo Group (Consorzio che associa imprese partner di Apofruit).

Apofruit Italia ha ufficializzato a maggio 2023 un progetto di filiera in collaborazione con l'azienda abruzzese ColtOr, relativo alla filiera delle patate (per prima e IV Gamma) e all'innovazione varietale per le carote e i finocchi.

"La collaborazione con ColtOr - riferisce Mirco Zanelli, direttore commerciale di Apofruit Italia - è in corso da oltre quindici anni, attraverso Mediterraneo Group

per la commercializzazione dei prodotti in convenzionale e Canova per l'offerta biologica. Negli anni, ColtOr è diventata un vero e proprio punto di riferimento. Con questo progetto contiamo di ampliare la nostra presenza nella GDO italiana ed europea, allargandoci a nuovi mercati. Apofruit è entrata nella gestione operativa di ColtOr".

In termini di novità di prodotto, il Gruppo Apofruit commercializza, oltre alle varietà che fanno capo ai brand di qualità Solarelli®, Piraccini® e Almaverde Bio®, prodotti a club come la Pera Fred®, dalla polpa succosa, soda e croccante, la Mela Candine®, il mini peperone senza semi Angello®/Solarelli®, la mela Joya e il Carciofo Violì®.

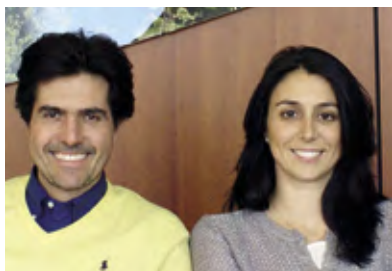


Manager esperto e determinato, Paolo Gerevini ha raccolto con pragmatismo l'eredità del suo predecessore alla guida di Melinda, Luca Granata, dopo tre anni positivi alla direzione generale del Gruppo Pizzoli di Budrio.

Ha subito messo a fuoco i temi del suo impegno: lo sviluppo di un nuovo mix varietale, alcune risposte al tema della sostenibilità ambientale, la ricerca di nuovi mercati target all'estero, iniziative per tenere alto l'apprezzamento del marchio Melinda in Italia. Obiettivi che nel Consorzio della Val di Non si raggiungono con un condiviso gioco di squadra. In Italia Melinda copre da sola il 15% della produzione media annua di mele. Il marchio mantiene la sua leadership in Italia nella categoria e sta crescendo all'estero.

Carola e Giovanni Gullino

Gullino / Piemonte



Nel 2017 il Gruppo Gullino di Saluzzo ha presentato il marchio Gullino Bio. Ma le novità, in casa Gullino, non si sono fermate lì. L'azienda, nota soprattutto per il kiwi e per essere tra i principali fornitori europei di Zespri - oltre che per essere da anni una delle più quotate realtà ortofrutticole

piemontesi -, ha tirato fuori dal cassetto un progetto di aggregazione della produzione melicola piemontese battezzato Mela Qui. Insomma una realtà vivace.

Giovanni Gullino si occupa della produzione. Carola Gullino, sorella di Giovanni, è responsabile amministrativa e segue il marketing. La società è stata fondata nel 1969 e a lungo gestita da Attilio Gullino, padre di Carola e Giovanni.

Enzo e Lino Lapietra

Lapietra / Puglia



Per due anni l'azienda Fratelli Lapietra è stata selezionata fra i più innovativi produttori non solo italiani di pomodoro. Come si arriva nel Gotha internazionale partendo da contrada Stomazzelli a Monopoli? "Senza falsa modestia, se un merito dobbiamo attribuirci, il nostro miglior risultato, nel tempo, è stato quello di riuscire a contagiare con la nostra passione ed il nostro entusiasmo coloro che sono venuti in contatto con quello che facciamo. I nostri sono risultati di squadra, basati sulla condivisione di un obiettivo comune, quello di fare bene il nostro lavoro, quello di rapportarci al cliente finale sempre al massimo delle potenzialità". I fratelli Enzo e Lino Lapietra cominciano la propria esperienza imprenditoriale nel 1990 e decidono subito di investire su un percorso produttivo ad alta tecnologia mutuando le esperienze dalle grandi aziende olandesi, pioniere delle coltivazioni innovative di pomodoro senza suolo, puntando

su qualità, sostenibilità e innovazione. Da allora hanno continuato ad investire e a crescere puntando su impianti e tecnologie di nuova generazione. Un Sud che non ti aspetti. La crescita continua.

Aurelio Pallavicino

Agrinsieme / Lazio



"Tre parole sintetizzano la nostra mission: responsabilità, ricerca e rispetto. E le rapportiamo all'ambiente, alle produzioni e al consumatore. L'obiettivo è una qualità vera calata nella realtà delle zone più vocate dell'ortofrutticoltura italiana, dalla Sicilia al Trentino, passando da un forte radicamento nell'Italia centrale e nel Lazio in particolare dove la nostra attività è nata e si è sviluppata". Un disegno ambizioso, ma ha le idee chiare Aurelio Pallavicino, presidente della OP Agrinsieme di Roma, e soprattutto ha la capacità di metterle in pratica, come testimonia lo sviluppo di questa organizzazione di produttori che raggruppa 200 soci in tutta Italia, otto cooperative con importanti centri di lavorazione e piattaforme logistiche che riforniscono ogni giorno la grande distribuzione nazionale ed estera. La OP commercializza il prodotto di tutti i 200 associati, che confeziona e invia ai distributori da pochi centri di lavorazione specializzati.

Salvatore Secondulfo

Secondulfo / Campania



“LE DONNE DELL'ORTOFRUTTA” GULLINO NUOVA PRESIDENTE

Il consiglio direttivo dell'Associazione Nazionale Le Donne dell'Ortofrutta, riunitosi il 28 aprile 2023, ha eletto al suo interno Carola Gullino come presidente, Alessandra Damiani e Silvia Salvi come vicepresidenti, e Valentina Mellano come tesoriere. Il consiglio era stato preceduto il 21 aprile dall'assemblea generale che aveva votato l'ingresso di sette nuove componenti nel direttivo: Elena Albertini, Anna Maria Minguzzi, Giulia Montanaro, Raffaella Fuitem, Valentina Mellano, Claudia Ferreyra, Chiara Santinello e aveva confermato per un secondo mandato le uscenti Carola Gullino, Anna Giacovelli, Silvia Salvi ed Alessandra Damiani.

Lo statuto dell'Associazione prevede il rinnovo delle cariche direttive dopo due mandati. In ottemperanza allo statuto, la presidente fondatrice Alessandra Ra-

vaioli, dopo sei anni, è uscita dalle cariche direttive.

“Ringrazio le mie colleghe per la fiducia - ha dichiarato la neo presidente Carola Gullino -. Sono felice ed emozionata per questo nuovo incarico. L'Associazione è diventata, nel corso degli anni, parte integrante della mia vita. Un mondo di confronto e conforto, aperto e positivo dove mi sento a casa. Abbiamo tanti progetti e tanta energia. Speriamo di coinvolgere sempre più donne all'interno della nostra Associazione. L'ottimismo e la positività devono aiutarci in questo momento per andare avanti e cercare nuove strade e nuovi modi per fare agricoltura, insieme”.

L'associazione, nata a Bologna nel 2017, in questi anni di attività è cresciuta accogliendo 130 socie distribuite su tutto il territorio nazionale; ha svolto un ruolo di costante punto di riferimento per le impren-

ditrici del settore ortofrutta interessate ad un confronto rispetto ai problemi e alle opportunità del settore. Nella base sociale si trovano competenze che coinvolgono tutta la filiera dell'ortofrutta, dalla produzione alla distribuzione. In questi anni l'Associazione si è fatta promotrice di numerose attività volte a sensibilizzare il settore, i media e i consumatori sul ruolo chiave dell'ortofrutta per l'agroalimentare italiano, un ruolo che vede spesso protagoniste le donne. L'ortofrutta italiana è un patrimonio non solo economico per il Paese ma anche sociale ed ambientale. Le Donne dell'Ortofrutta hanno per statuto l'obiettivo di valorizzare questo ruolo chiave favorendo la conoscenza, l'innovazione e stimolando, attraverso iniziative specifiche, i consumi dei prodotti alla base della dieta mediterranea.



La famiglia Secondufio è di Somma Vesuviana ed opera nell'ortofrutta dagli Anni Cinquanta. La prima attività è stata la vendita di ortofrutta locale al Mercato di Napoli. Salvatore (Antonio) Secondufio, classe 1955, ha affiancato in azienda, primo tra i fratelli, il padre Salvatore all'età di 19 anni ed è stato l'artefice di una crescita progressiva, sempre più importante dell'attività, che da Somma Vesuviana si è estesa alla Piana del Sele e in Puglia. Oggi si può parlare di Gruppo Secondufio, con vasti terreni di proprietà e stabilimenti di lavorazione a Battipaglia per una serie di prodotti a

partire dal kiwi, a Trani per l'uva da tavola e a Somma Vesuviana per le albicocche, e con accordi di fornitura con alcune delle più importanti e prestigiose catene della GDO nazionale. Il 70% della produzione va alla grande distribuzione italiana. Il Gruppo è sicuramente una realtà imprenditoriale di riferimento nel panorama della produzione ortofrutticola del Mezzogiorno. Salvatore Secondufio a gennaio 2018, alla Reggia di Caserta, si è aggiudicato l'Oscar dell'Ortofrutta Italiana.

Simone Zerbinati Zerbinati / Piemonte

Prodotti sani (senza conservanti e coloranti), semplici, buoni e gustosi. E una continua innovazione. Il 2016 è stato per la Zerbinati di Casale Monferrato, l'anno del balzo in avanti, del rinnovamento delle insalate di IV Gamma (rap-



presentano il 60% del fatturato), del lancio delle "zuppe dal mondo", dei burger vegetali e delle nuove referenze bio. Nel 2017, in occasione di Fruit Logistica, la Zerbinati ha presentato e introdotto nel mercato ulteriori novità. Si capisce pertanto quale sia la chiave del successo: "La capacità di fare innovazione". Parole di Simone Zerbinati, che ha raccolto il testimone della direzione aziendale.

È un manager appassionato che in poco tempo ha dato un contributo importante alla crescita di una delle realtà di punta della IV Gamma italiana.

SECONDULFO, NUOVI INVESTIMENTI

Nel panorama dell'industria ortofrutticola italiana ricopre un ruolo d'eccellenza OP Secondufio, grande azienda del Sud Italia specializzata nella produzione di fragole, drupacee, kiwi biologico e uva da tavola, con sedi a Battipaglia e Trani, zone particolarmente vocate per la produzione di questi frutti.

L'ultimo anno ha visto l'azienda intraprendere importanti investimenti al fine di consolidare una realtà produttiva e commerciale sempre più forte. Tra i traguardi più importanti, l'aumento di oltre il 25% della produzione dell'uva senza semi e il lancio della nuova linea Gaia, dedicata alle pesche piatte, e l'introduzione di Miss Dolcezza, una nuova linea Premium di fragole e uva senza semi, che sta ottenendo una significativa risposta da parte del mercato.

A caratterizzare Secondufio è anche l'instancabile impegno in tema di sostenibilità. Attraverso l'applicazione di metodi di coltivazione all'avanguardia e il costante

monitoraggio dei cicli colturali, viene ridotto al minimo l'utilizzo di fitofarmaci, con una drastica limitazione dell'impatto sull'ambiente.

Inoltre l'azienda opera nel massimo rispetto dei ritmi e delle necessità dei terreni in cui opera, che si caratterizzano per una fertilità e un microclima eccellenti, in grado di esaltare le caratteristiche qualitative dei prodotti Secondufio. L'impegno aziendale nei confronti della sostenibilità è evidente anche nel packaging: l'utilizzo della plastica è stato ridotto di oltre il 70%, a favore di confezioni in carta riciclabile.

L'azienda è dotata inoltre di due impianti fotovoltaici, uno di 400 kw e l'altro da 200 kw, che permettono di ridurre al minimo la produzione di gas serra.

Visti gli importanti traguardi conquistati dall'azienda in questo ultimo anno, si prospetta un futuro caratterizzato dallo stesso impegno e dalla stessa passione dimostrati finora.

NOVELLO®



Novello & C. Srl

Via Comiso 89 - Mazzarrone (CT) 95040 - Italy - Tel +39 0933 28960 - Fax +39 0933 29751

Web: www.novelloec.com - E-mail: info@novelloec.com

2016

PROTAGONISTI
DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

Ilenio Bastoni
Terremerse / Emilia
Romagna



A 40 anni è diventato direttore generale della più importante cooperativa agricola di primo livello in Italia, prendendo il testimone del comando dalle mani di un manager come Renzo Piraccini che l'azienda l'aveva costruita e fatta crescere, imprimendo il marchio della sua personalità. Missione non impossibile ma certamente difficile e oltremodo impegnativa per Ilenio Bastoni, nel 2014 salito alla guida di Apofruit Italia. Romagnolo di Cesenatico, cresciuto in una famiglia di produttori soci della cooperativa, Bastoni ha rotto clamorosamente con Apofruit entrando nel gennaio del 2021 in Geenyard Fresh Italy come senior manager, mettendo a disposizione di questo Gruppo di rilievo internazionale l'esperienza acquisita in Italia e all'estero. Nel settembre del 2021, pur mantenendo il ruolo in Greenyard, Bastoni è diventato amministratore delegato di Green Farmers Group, una nuova OP che associa una quarantina di produttori provenienti da dieci regioni italiane. Nel marzo 2023 Bastoni ha lasciato Greenyard per entrare in Terremerse come dirigente del settore ortofrutta del grande cooperativa ravennate affiancando Ibrahim Saadeh.

Salvatore Bua
La Deliziosa / Sicilia



Il rilancio della Sicilia ortofrutticola passa dalle nicchie produttive che identificano e valorizzano il territorio. Nel fiorire di DOP e IGP non può passare inosservato il fico d'India dell'Etna DOP che ha visto nel 2016 il lancio del brand Sicilio ad opera della OP La Deliziosa di Biancavilla (Catania). Un scommessa ambiziosa, che punta a fare di Sicilio un marchio-ombrello per tutto il fico d'India dell'Etna. La Deliziosa è la prima azienda produttrice italiana a scommettere su questo frutto, intrinsecamente legato al suo territorio di origine, con un progetto su vasta scala teso ad un successo commerciale a tutto tondo. Il 2016 è stato un anno di test: ed è un test andato molto bene, per l'apprezzamento registrato nella grande distribuzione italiana, in un mercato estero preso come campione (la Spagna) e che ha sollevato curiosità e aspettative nei distributori di altri mercati. Non è un progetto che nasce dal nulla. Dietro c'è la tradizione trentennale della famiglia che ha voluto e che gestisce La Deliziosa, la famiglia Bua, che proprio nel fico d'India ha creduto fin dall'inizio. Salvatore Bua, direttore commerciale della OP, è l'artefice principale del progetto Sicilio.

Simone Bernardi
Lagnasco Group /
Piemonte



“Negli ultimi 10 anni nel nostro settore, c'è stata una rivoluzione nei mercati di riferimento. Lagnasco Group serviva prevalentemente il mercato interno con una quota che si avvicinava all'85% e il restante finiva nel mercato estero. Oggi Lagnasco Group vede il suo prodotto commercializzato per il 75% in export con mercati di riferimento quali il Medio Oriente, il Nord Africa e l'Europa. Negli ultimi anni, per l'esigenza di sopperire alla chiusura di alcuni mercati importanti, Lagnasco Group ha lavorato in nuove direzioni. Abbiamo deciso di certificare il prodotto mele per l'accesso agli Stati Uniti e si stanno avviando le vendite con Paesi quali India e Iran. Lo studio di fattibilità per l'accesso a nuovi mercati ci vede costantemente impegnati”. Parole di Simone Bernardi, manager di riferimento per l'ortofrutta piemontese.

Giuseppe Calabrese
Fonteverde / Sicilia

Un'altra storia siciliana nel 2016, del resto la Sicilia è ricca di storie imprenditoriali importanti nel settore dell'ortofrutta, importanti e coraggiose, non a caso è anche la

FONTEVERDE, SOSTENIBILE NEI FATTI

“Nella nostra azienda svolgiamo quotidianamente azioni legate alla sostenibilità ambientale, sociale ed economica. Eppure, non abbiamo mai investito sufficienti energie nel comunicare all'esterno i nostri valori e il nostro modus operandi. Credo sia utile e doveroso iniziare a farlo”, dichiara Francesca Calabrese, direttore dell'OP Consorzio Fonteverde, che aggrega diverse aziende ortofrutticole operanti nelle province di Ragusa e Siracusa.

Il 'green', insito nella evocativa denominazione 'Fonteverde', è uno dei tratti distintivi dell'organizzazione. Controllo delle risorse idriche, tutela del paesaggio, del suolo e della biodiversità, produzione di energia da fonti rinnovabili, riduzione delle emissioni di CO2, attenzione ai cambiamenti climatici, conversione verso utilizzo di packaging biodegradabili sono tutti temi chiave per questa realtà.

Ma per Fonteverde la sostenibilità è un concetto più ampio, che abbraccia anche azioni di carattere sociale, a partire dalle tematiche di 'diversity&inclusion'. “Questo è un tema a cui siamo particolarmente legati, che fa parte della nostra cultura aziendale fin dagli albori e del quale ci sentiamo anche un po' precursori. Fin dai primi anni 90, sia all'interno della compagine sociale che nel management, c'erano figure femminili (io e le mie due sorelle, tutte figlie di Giuseppe Calabrese, presidente della OP e Pro-

tagonista Ortofrutta Italiana 2016) a cui oggi come ieri sono riservati ruoli apicali nelle aree aziendali ovvero commerciale, finanza e operations. Caratteristica, che a distanza di 30 anni, è purtroppo ancora non comune nel settore ortofrutticolo e che invece per noi ha rappresentato fonte di ricchezza e contaminazione”, commenta con orgoglio Francesca.

L'azienda si impegna quotidianamente per portare avanti i valori di inclusione a tutti i livelli, attraverso politiche di welfare che prevedano l'equità salariale tra uomo e donna e il supporto all'integrazione nella comunità di collaboratori stranieri.

“Siamo fortemente convinti che la competitività della nostra azienda non possa che passare dal miglioramento delle condizioni lavorative e personali delle nostre persone. Ciò anche al fine di aumentare l'attrattività del settore ortofrutticolo verso le nuove generazioni”, dichiara la manager, dimostrando lungimiranza e visione.

“È una fase particolarmente vivace e interessante della nostra vita aziendale, in cui lo scambio dell'attuale management con la terza generazione della famiglia, già inserita in azienda, è certamente proficuo e ci aiuterà ad accelerare i processi di innovazione e digitalizzazione già in atto”, afferma Francesca Calabrese. L'OP garantisce ai soci conferitori assistenza agronomica e redditività di medio-

lungo periodo, ma, dichiara Francesca, “l'espansione e il miglioramento dell'offerta ai nostri soci di servizi non solo di natura agronomica ma anche amministrativa, legale e finanziaria, sarà cruciale nei prossimi anni”. Dal punto di vista produttivo-commerciale, Fonteverde prevede di sviluppare maggiori volumi di zucchine e carote, in particolare la Carota Novella IGP di Ispica, la coltura più rappresentativa del Consorzio, ma anche di potenziare le altre referenze (peperone, pomodoro, melone), per avere una più consistente base produttiva e garantire maggiore continuità di forniture alla GDO italiana ed estera. I soci programmano le produzioni in stretta collaborazione con la OP, da cui ricevono assistenza tecnica nelle scelte colturali. “La definizione di regole precise sulle metodiche di produzione è di primaria importanza al fine di garantire un prodotto di qualità sul mercato. Tutti i prodotti sono coltivati con metodi a lotta integrata e non subiscono mai trattamenti per la conservazione. Siamo certificati Globalgap, IFS, Grasp. Questo ci ha permesso di rispondere alle richieste anche dei clienti più esigenti, in Italia e all'estero”, spiega Francesca Calabrese. E conclude: “Valutiamo sempre con entusiasmo l'ingresso nella nostra OP di produttori che condividono i nostri valori e interessati a sviluppare un percorso di crescita comune”.



prima regione italiana per produzione ortofrutticola con una percentuale superiore al 16% del totale nazionale. La provincia di Ragusa, in questo contesto siciliano, occupa una posizione di primo piano e dentro il Ragusano c'è Ispica, il territorio dentro il quale si muove la vicenda di Giuseppe Calabrese e dei suoi figli Carmelo, Francesca, Patrizia, Tiziana e del nipote Carmelo, tutti insieme motore di Fonteverde, una realtà consortile che sfiora nel 2016 le 20 mila tonnellate di produzione annua, riconosciuta da distributori italiani e stranieri come riferimento eccellente per gli ortaggi di Sicilia: carote soprattutto e poi zucchine, peperoni, patate novelle, ma anche per meloni, angurie e uva da tavola.

Negli anni successivi Fonteverde, grazie ad una gestione attenta, ha continuato la sua crescita.

Antonio Giaccio

OP Giaccio Frutta /
Campania



Napoletano di nascita e casertano di adozione, presidente della OP Giaccio Frutta, Antonio Giaccio si è fermato alla terza elementare ma ha tante caratteristiche positive, come la passione e la perseveranza, l'attaccamento al lavoro e alla famiglia, ma una è strabian-

te: vede lontano, anticipa i tempi. Nel 2016 ha una preoccupazione attualissima: "Che futuro può esserci per il nostro Paese se non si dà ai giovani la possibilità di ritornare alla terra? Se non li si informa sul valore della terra e dei suoi prodotti e non gli si dà l'opportunità di diventare produttori di cibo, dei nostri cibi?".

Antonio Giaccio è stato tra i primi, nel Sud, a credere nelle unioni dei produttori e nel valore dei prodotti del territorio, portando a Milano, nel quartier generale dei supermercati, una mela sconosciuta, piccola e brutta, oggi diventata l'icona del successo della OP da lui fondata con il fratello Gennaro nel 2000: l'annurca, una mela che non fa scorte, la cui domanda supera l'offerta, la cui produzione è organizzata e garantita a vantaggio di distributori e consumatori.

Salvatore Giardina

Giardina / Sicilia



Esperienza e preparazione. Un imprenditore come pochi nella Sicilia dell'ortofrutta, sulla breccia da oltre 40 anni, e con una capacità di visione che ne hanno fatto e ancora ne fanno un punto di riferimento. Salvatore Giardina di Siracusa, prima con il padre Sebastiano, commerciante ed esportatore di agrumi e pomodori ("ho sempre seguito mio papà, anche quando andavo a scuola), poi con il fratello Silvio ("ha una laurea in Agraria, io una laurea in economia alla Bocconi, ma siamo stati e siamo in azienda perfettamente intercambiabili), oggi anche con i

figli e i nipoti ("stanno seguendo i nostri indirizzi e insieme allargando gli orizzonti"), rappresenta come pochi l'evoluzione dell'ortofrutta siciliana e del Meridione d'Italia. Ha vissuto l'exploit delle esportazioni in Germania, la crisi degli agrumi, la nascita e l'affermazione della GDO, l'affermarsi delle IGP, la nascita delle OP e molto altro ancora sul versante dell'evoluzione produttiva.

Guido Grimaldi

Grimaldi Group /
Campania



Grimaldi Group ha creato una fitta rete di collegamenti marittimi che tagliano il Sud Europa da est a ovest e da nord a sud, consentendo alle merci di viaggiare lungo le acque del "Mare Nostrum": le navi di Grimaldi salpano e attraccano dalla Spagna, dalla Grecia, dall'Italia, dal Nord Africa, anche attraverso servizi di "long bridge", veri e propri "ponti" tra Mediterraneo, Nord Europa e Scandinavia, che consentono a prodotti di vario genere tra cui quelli agroalimentari, compresa l'ortofrutta, di spostarsi rapidamente da una parte all'altra del continente. Percorsi che tra l'altro consentono notevoli risparmi di tempo, costi e anidride carbonica, rispetto al trasporto su gomma. Grimaldi, infatti, è stato pioniere del concetto di Autostrade del Mare.

Per Grimaldi i prodotti agroalimentari e l'ortofrutta, rappresentano un mercato importante e in costante crescita.

Guido Grimaldi, napoletano nato a Londra nel 1983, è oggi ai vertici di un colosso da 10 mila dipen-

denti dopo essersi occupato in particolare dei collegamenti nel Mediterraneo.

Guido Grimaldi è fondatore e presidente di ALIS, L'Associazione Logistica dell'Intermodalità Sostenibile.

Riccardo Martini

DCS Tramaco / Emilia Romagna



Ravenna è diventato uno dei porti più affermati per l'ortofrutta e condivide con Koper la supremazia nell'Adriatico. E' una storia iniziata negli Anni Ottanta, quando un operatore di Bologna, Mimmo Caccavo, ebbe l'intuizione di servirsi di Ravenna per sbarcare i pompelmi di Israele e di Cipro che poi inviava in Germania. Caccavo convinse i fornitori ciprioti e israeliani che sbarcare a Ravenna era conveniente e questa storia ebbe inizio. A raccontarcela è stato il presidente di Tramaco (oggi manager di DCS Tramaco), Riccardo Martini, che quella "felice intuizione" ha cercato di far crescere, allargando le origini dei prodotti destinati al porto di Ravenna. La logistica oggi è l'elemento principale del commercio globale dell'ortofrutta e Martini, per la sua specializzazione e la sua esperienza, continua ad esserne un interprete autorevole.

Salvatore Novello

Novello & C. / Sicilia

"Sul mercato ci sono troppe varietà di uva da tavola, soprattutto troppe varietà senza semi, alcune delle quali molto simili tra loro. Il



consumatore non è messo nelle condizioni di scegliere, fa confusione, dobbiamo dargli certezze. Ma c'è un aspetto ancora più importante della chiarezza che condiziona il mercato e in parte spiega i suoi problemi: c'è in circolazione troppo prodotto con poco gusto. Dietro a questa carenza possiamo parlare di uva dopata. Se non si fanno prodotti buoni, di qualità vera, non ci si può poi lamentare di prezzi e mercato. L'esperienza ci dice che se vendiamo uva buona ce la levano dalle mani".

Sono le idee di Salvatore Novello, titolare della Novello&C., un'azienda orientata all'estero, un esempio per il territorio di Mazzarrone.

Fabio Massimo Pallottini

CAR / Lazio



L'Italia dei Mercati sta risalendo la china. C'era stata, a cavallo del 2014, una crisi della rappresentanza nazionale che avrebbe potuto avere conseguenze pesanti sul sistema dopo il fallimento dell'esperienza di Infomercati, una difficile fase di transizione ai vertici di Fedagromercati e una rottura profonda all'interno di Mercati Associati. Nel 2015 questo mondo ha trovato un nuovo, solido baricentro in grado di rappresentare

le istanze dei Centri Agroalimentari italiani a livello nazionale e internazionale. Quel baricentro si chiama Italmercati Rete d'Imprese, un'esperienza portata avanti con impegno da un Comitato di gestione dove sono rappresentati oltre 20 tra i maggiori Mercati nazionali e che ha trovato in Fabio Massimo Pallottini, general manager del CAR, un presidente accorto e attento alle esigenze degli associati.

Italmercati cresce di anno in anno nei numeri ma anche in termini di rappresentanza a livello nazionale e internazionale.

Fabio Massimo Pallottini è coordinatore europeo dell'Unione Mondiale dei Mercati WUWM.

Giulio Romagnoli

Romagnoli / Emilia Romagna



Le patate come tradizione di famiglia. Poi come business, infine come passione, coraggio di innovare, di cambiare l'immagine, il 'visuto' di uno dei prodotti più consumati dagli italiani, per ridare valore a tutta la filiera, valorizzare i territori, soddisfare nuovi bisogni, individuare nuove funzioni d'uso. Insomma rilanciare la vecchia, cara patata, tentando un upgrade da generica commodity a speciality.

Giulio Romagnoli, bolognese, amministratore delegato di Romagnoli F.Ili Spa, ha avuto il coraggio di innovare e dare al prodotto di cui si occupa un futuro migliore. La Romagnoli è tra i soci fondatori del Consorzio Patata Italiana di Qualità (Selenella) e del Consorzio Patata di Bologna DOP.

2015

PROTAGONISTI DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

Nello Alba Oranfrizer / Sicilia



Nello Alba e Oranfrizer rappresentano uno dei motori della Sicilia ortofrutticola, che ha saputo mettersi in mostra grazie al lavoro di valorizzazione di uno dei prodotti cardine dell'isola, l'arancia. Catanese di Scordia, Alba ha proseguito l'attività del padre iniziata negli Anni Sessanta puntando sulla qualità, l'innovazione, l'apertura di nuovi mercati, e su un brand sviluppato anche grazie al ruolo ricoperto da Salvo Laudani, responsabile marketing di Oranfrizer e suo braccio destro. Un interessante sviluppo è stato quello dell'export delle spremute fresche di arancia anche verso Paesi lontani come il Giappone, una linea di prodotti che ha ampliato il business dell'azienda siciliana, in particolare nei canali della GDO. Attraverso l'azienda agricola Carmito, estesa su oltre 160 ettari, l'imprenditore ha notevolmente ampliato i confini della grande proprietà terriera, curandone la produttività con dedizione, inserendo nuove varietà con il supporto di esperti. Dalla metà degli Anni Novanta la riqualificazione varietale è stata forte, con la messa a dimora di nuove selezioni di Tarocco ed ibridi di mandarino, oltre che di impianti di melograno. Oranfrizer dal 2020 è parte del Gruppo Unifrutti.

Domenico Basile Napitina / Calabria



Un'agrumicoltura di pregio nel cuore del territorio della Clementina di Calabria. È quella portata avanti da Napitina, un'OP di 12 aziende associate nei Comuni di Pizzo Calabro, Francavilla Angitola, Curinga, Lamezia Terme e Borgia. Il fondatore e presidente Alessio Basile ha lasciato le redini operative nelle mani dei figli Francesco e Domenico e di uno staff di agronomi preparati. I risultati ci sono: il prodotto di questa OP è ricercato da importanti distributori. Napitina è dunque non solo una realtà interessante ma anche un esempio e una speranza per l'agrumicoltura calabrese.

Pietro Calabrese Colle d'Oro / Sicilia



Dietro a Colle d'Oro, con una superficie coltivata a ortaggi di oltre mille ettari nel Ragusano, e alla nascita e sviluppo del Consorzio di tutela IGP Carota Novella di

Ispica, c'è soprattutto il lavoro di una famiglia, i Calabrese, e di un uomo classe 1939, Pietro Calabrese. Il management aziendale di Colle d'Oro nel 2015 è formato dal fondatore e presidente dell'organizzazione, Pietro Calabrese, dalla figlia Loredana che cura gli affari generali, dal figlio Carmelo che si occupa dell'attività commerciale e marketing, dal figlio Salvatore che cura la produzione e dal genero Tony che si occupa di magazzino e controllo qualità. Una gestione familiare che conta su collaboratori professionisti competenti, in sintonia con i valori aziendali. I Calabrese sono legati alla storia dell'orticoltura nella zona di Ispica e ne hanno promosso lo sviluppo. Pietro è stato anche promotore del Consorzio IGP Pomodoro di Pachino. I fratelli Calabrese, cui il padre Pietro ha affidato la gestione operativa, sono fautori della nuova agricoltura siciliana, che guarda alla qualità dei prodotti, al rispetto dell'ambiente e alle produzioni biologiche, a un nuovo modello di sviluppo che poggia su questo motto aziendale: "La qualità non si inventa, si produce".

Giuliano Canella Alì / Veneto

Appartiene alla parte migliore della nuova generazione di manager della distribuzione il padovano Giuliano Canella, che valorizza il reparto ortofrutta come pochi altri in Italia ponendosi al servizio del consumatore. Non è uscito dalle accademie, ma mette davanti l'azione, il lavoro, un impegno no limits. "I nostri reparti ortofrutta - ci ha detto - sono vivi, parlano al consumatore, lo consigliamo, gli insegnano qualcosa. Que-

Antonio rancescon

Selezione del fondatore

DAL 1967

L'ARTE IN TAVOLA



Distribuito da Mantuafruit

www.antoniofrancescon.it



TECHNICAL
PARTNERSHIP





sto ha valorizzato non solo un reparto specifico ma ha dato immagine e solidità a tutta l'azienda". Alì Spa è una realtà commerciale operante nel mondo della GDO dal 1971. La sede direzionale e gli uffici commerciali si trovano a Padova mentre gli oltre 100 punti vendita sono localizzati in tutto il Veneto e in Emilia-Romagna. La rete di vendita è divisa in due canali: Alì Supermercati, con negozi di quartiere e superfici fino a 1.500 metri quadri, e Aliper, con punti vendita tra i 2.000 e 5.000 metri quadri, spesso inseriti in centri commerciali. Giuliano Cannella è il responsabile dei reparti del fresco e fa parte del Comitato operativo di Gruppo.

Bruno Francescon



Francescon / Lombardia

Il mondo del melone è nel suo DNA. In quell'ambiente c'è nato e cresciuto. Bruno Francescon guida l'omonima azienda di famiglia che, nel corso degli anni è stata in grado di diventare il primo gruppo in Italia nel comparto melone. In pochi anni l'OP Francescon, con sede a Rodigo (Mantova), ha

saputo dare al melone italiano un nuovo slancio. Bruno Francescon ha scommesso anche sull'Africa, una nuova frontiera che dopo solo una manciata d'anni ha dato segnali di qualche interesse. Sul futuro del comparto, ancora troppo frammentato, per l'imprenditore mantovano non ci sono dubbi: resteranno solo i più forti. Nel 2022 Francescon ha dato vita alla AOP Mantuafruit.

Tom Fusato

Professionista / Veneto



Il biologico cresce. Tra gli uomini del biologico italiano, Tom Fusato ha unito alla passione del pioniere l'attenzione quotidiana di un osservatore attentissimo del mercato. E' stato direttore commerciale di Brio Spa per lunghi anni e lo si può considerare, visto lo sviluppo di Brio, un 'motore' della crescita del mercato del bio in Italia e all'estero; in Francia in particolare, dove ha lavorato e dove anche nel 2015 era impegnato con successo. Nell'intervista che ci ha rilasciato ha detto tra l'altro: "All'inizio l'agricoltura biologica era vista come qualcosa di naif. In realtà, fin dall'inizio, ha espresso in modo chiaro il suo scopo: fare agricoltura che tuteli il territorio, l'agricoltore e il consumatore. Oggi il bio risponde alle richieste del consumatore e ne ha conquistato la fiducia".

Tom Fusato dal 2019 è libero professionista con attività di consulenza anche a livello internazionale.

Nicola Giuliano

Giuliano / Puglia



Parlando di uva da tavola si pensa subito alla Puglia, regina incontrastata nella produzione in Italia. Una delle aziende cardine del comparto pugliese è senza dubbio la Giuliano Srl, diretta da Nicola Giuliano. Con l'imprenditore barese abbiamo fatto nel 2015 e poi negli anni successivi il punto sullo stato di salute dell'uva italiana, di quello che funziona nel settore, di ciò che non va, di cosa servirebbe realizzare per ritornare ai vertici mondiali, come era negli anni Ottanta e Novanta. La sintesi potrebbe essere racchiusa in queste poche parole: va affrontata con coraggio e vinta la sfida delle nuove varietà, quelle più richieste dal mercato cercando di emanciparsi o di integrarsi in maniera appropriata con le nuove realtà internazionali che tengono in pugno le varietà oggi vincenti, senza dimenticare di puntare anche sul territorio.

Franco Mattozzi

Funghidea / Lazio



Ha creato Funghidea diventando uno dei protagonisti del fungo coltivato italiano fin dall'origine della storia di questo prodotto nel



op
Giuliano
Puglia Fruit



O.P. Giuliano S.r.l.
Sede legale: Via Zara, 41
70018 Rutigliano (BA) - ITALY
Sede operativa: S.P. 65 km 4,8
70010 Turi (BA) - ITALY
www.giulianopugliafruit.it

nostro Paese. Un protagonista appassionato, che sostiene che i funghi siano destinati ad essere il cibo del futuro. “Dobbiamo abbattere pregiudizi spesso incredibili - ci aveva detto nel 2015 - si sente dire un po' di tutto ma alla fine è solo questione di ignoranza. Credo di poter affermare che i funghi hanno caratteristiche che nessun prodotto orticolo ha. Contengono proteine vegetali importanti e sono privi di grassi. Non sopportano i trattamenti antiparassitari. Abbiamo innovato moltissimo in Italia. Dobbiamo avere la forza di affermare che abbiamo un fungo coltivato senza pari al mondo”.

Giancarlo Minguzzi

Minguzzi / Emilia Romagna



Laureato in economia a Bologna, ravennate di Alfonsine, Giancarlo Minguzzi dal 1985 prende in mano la Minguzzi SpA, specializzata nell'esportazione di pesche, susine, mele, pere, e kiwi, in particolare verso il mercato inglese. Dal 2004 l'azienda è cresciuta diventando Organizzazione di Produttori con una produzione complessiva di 25 mila tonnellate e oltre 100 soci. Giancarlo Minguzzi ha fatto crescere i mercati di riferimento, spaziando, oltre che in Europa, in diversi Paesi di Asia, Africa e America. Nel 2015 i prodotti e le quantità che la OP Minguzzi lavorava erano: 12 mila tonnellate di pesche e nettarine, 2.500 tonnellate di susine e albicocche, 2.500 tonnellate di pere, 6 mila tonnellate di mele e 2 mila di kiwi.

Tutti i prodotti che i soci della OP Minguzzi producono vengono esportati in quell'anno per il 70% prevalentemente in Europa, ma il kiwi prende la via d'oltreoceano per oltre il 50%. Mele, pere e susine per il 10% vengono esportate nel Nord e Sud America, in Nord Africa e Asia. Dal 2011 Minguzzi è presidente di Fruitimprese Emilia Romagna. In azienda lo affiancano i figli Petro e Paolo.

Augusto G. Pianesani

Ilip / Emilia Romagna



Il lavoro come valore e come impegno senza fine. Non a caso in azienda si lavora 24 ore su 24, in tre turni di 8 ore, dal mezzogiorno di lunedì alle 4 del mattino di sabato, mentre in un'altra unità produttiva del gruppo il lavoro è a ciclo continuo 7 giorni su 7. Lui dice con una battuta: “Ho lavorato per 25 ore al giorno per più di mezzo secolo, la soddisfazione è che quel che ho creato funziona ancora bene”. Lui è Augusto Giuseppe Pianesani di Vignola e quello che ha creato è un gruppo da più di 200 milioni di euro di fatturato che negli imballaggi per l'ortofrutta, con il marchio ILIP, è un'eccellenza italiana, anzi europea. Da presidente del gruppo ILPA, di cui ILIP è una divisione operativa, ha guardato all'attività come un alpinista guarda all'orizzonte quando è in cima alla montagna. Nel 2015 aveva 76 anni e manteneva alcune deleghe operative ma per lunghi anni ha fatto di tutto, guidando la produzione, le forniture, le vendi-

te, l'amministrazione. Ai vertici c'è il figlio Riccardo e uno staff dirigenziale di alto livello.

Christian Pohl

VIP / Alto Adige



“La mia famiglia viene dall'agricoltura anche se mio padre era il rappresentante di Tarsch nel Comune di Laces e quindi era chiamato anche a vari incarichi. Nel maso si allevava bestiame e si producevano albicocche come in tanti altri masi della Val Venosta. Tarsh ha circa 500 abitanti. Quand'ero bambino c'era povertà. C'era gente che andava in Germania a piedi a lavorare. Poi è partita l'economia delle mele. Io frequentavo l'istituto di Laimburg ma lavoravo in campagna già a 15-16 anni. Mi piaceva fare l'agricoltore perché mi piace la natura, mi piacciono le piante, gli alberi, anzi dicono che io abbia un rapporto speciale con la natura e hanno ragione. Al biologico mi sono avvicinato un po' tardi, grazie a mio figlio Martin che avevo mandato a imparare a lavorare in un altro maso. Lì facevano già biologico. Altri dunque sono partiti prima di me in Val Venosta, pochi comunque. Ho capito subito che quella era la mia strada perché è un'agricoltura che rispetta la natura, che vive dei ritmi della natura che è la dimensione più vicina alla mia visione della vita”.

Questo era Christian Pohl, nato nel 1951, morto nel gennaio 2019, testimonial originale del biologico. Frutticoltore straordinario legato al VIP, nostro Protagonista 2015.

La voce che promuove il biologico italiano!
GreenPlanet.net è anche in versione inglese



Newsletter settimanale in italiano, quindicinale in inglese



GREENPLANET

La libertà di essere bio.

2014

PROTAGONISTI
DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

Monica Artosi
CPR System / Emilia
Romagna



Esempio di una donna giovane al vertice di una grande impresa del comparto ortofrutta, Monica Artosi è cresciuta assieme a CPR System fino al ruolo di direttore generale, raccogliendo l'eredità difficile e impegnativa del 'papà' di CPR, Gianni Bonora. Bolognese, laureata in Economia e commercio, 43 anni nel 2014, Monica Artosi inizia la sua carriera professionale proprio in CPR System dove viene assunta nel 1998, pochi mesi dopo la costituzione dell'azienda. CPR System era allora la divisione logistica del CSO di Ferrara e nasceva con l'obiettivo di promuovere l'utilizzo degli imballaggi in plastica riutilizzabili al fine di razionalizzare il sistema logistico italiano, limitare l'impatto ambientale dei rifiuti, creare un sistema virtuoso che unisse produzione e distribuzione.

L'evoluzione professionale di Monica Artosi segue la crescita di CPR che in breve tempo conquista la leadership nazionale del settore. Un'evoluzione professionale che in poco più di 10 anni la porta, giovanissima, alla direzione generale. E fa vedere subito la sua stoffa lavorando con determinazione e competenza per raggiungere i risultati che anche nel 2023 sono sotto gli occhi di tutti.

Luca Battaglio
Battaglio / Piemonte



Luca Battaglio appartiene a una dinastia dell'ortofrutta. Il nonno era un piccolo commerciante dell'Albese, in provincia di Cuneo. Fu il nonno, alla fine degli Anni Sessanta ad approdare a Torino aprendo un posteggio al CAAT in società con altri. Dal 1972 il padre Gianni Battaglio dà il via all'espansione dell'azienda, che gestisce fino all'inizio degli Anni Novanta quando gli subentrano appunto Luca, il primogenito, oggi presidente del gruppo, e gli altri due figli Siro e Marco. Dal 1994 i Battaglio si sono specializzati nelle importazioni e nella distribuzione aprendo un proprio magazzino fuori dal Mercato di Torino, in zona Interporto. Alla metà degli anni 90 Luca è il capofila di un'alleanza con gli Orsero di Albenga. Nel 2009 i due gruppi si dividono. Nel 2010 la Battaglio inizia un'importazione diretta, soprattutto di banane, basata su una logistica veloce e su una molteplicità di fornitori. Caso unico in Italia, il Gruppo è slegato totalmente dalle multinazionali. Luca Battaglio è stato protagonista di questa evoluzione che ha portato il Gruppo ad essere uno dei protagonisti dell'ortofrutta italiana. Lo sarà anche negli anni successivi alla sua premiazione, nel 2014.

Ettore Cagna
Don Camillo / Emilia
Romagna



Brescello, provincia di Reggio Emilia: terra fertile a due passi dal Po, perfetta per coltivare il melone, ma anche territorio che evoca il personaggio letterario di Don Camillo, nato dalla penna di Giovannino Guareschi, poi adattato sul grande schermo e ambientato proprio nel piccolo paese emiliano. Ed è da questo singolare quanto affascinante connubio fra ortofrutta, cultura del territorio, letteratura e cinema che si è sviluppata la storia dell'Agricola Don Camillo, a partire dal 2005. Ettore Cagna, classe 1960, di Brescello, ne diventa il presidente. Don Camillo è stato dapprima registrato come marchio negli Anni Settanta dall'azienda di famiglia, la Cagna&Benelli, fondata nel 1973 e gestita dallo stesso Ettore Cagna assieme alla sorella Raffaella e al cognato Goliardo Benelli. Nell'azienda sono presenti anche Walter e Andrea Benelli, figli di Raffaella e quindi nipoti di Ettore Cagna, nel 2014 rispettivamente amministratore delegato e responsabile commerciale dell'Agricola Don Camillo. Ettore Cagna tra il 1992 e il 2000 ha vissuto in Spagna, a Siviglia, per dirigere in loco un'azienda ortofrutticola socia. Di ritorno in Italia, ha sviluppato l'idea di una forte aggregazione di

produttori attorno al melone e nel 2005 ha avviato l'avventura dell'Agricola Don Camillo. Oggi l'azienda è partner del Gruppo Battaglio.

Raffaella Di Donna

Di Donna / Puglia



Una passione di famiglia. Raffaella Di Donna, laurea in giurisprudenza, è stata una delle "signore" dell'uva da tavola italiana. Ha curato i settori qualità e marketing dell'azienda pugliese "Eredi Di Donna" e tutti gli aspetti legati alla ricerca e allo sviluppo varietale. Terza generazione alla guida dell'azienda di famiglia con i cugini Pietro e Piervito, Raffaella ha promosso progetti puntando sull'innovazione per meglio rispondere alle esigenze del mercato.

Il gruppo "Eredi Di Donna" ha operato nel settore viticolo dal 1930. Il primo riconoscimento internazionale arriva nel 1966 quando i fratelli Domenico, Nicola e Franco Di Donna, eredi di Pietro, presentarono l'uva da tavola Italia al mercato di Nizza, coltivando per primi questa varietà su grandi estensioni; fu un trampolino di lancio per il prodotto pugliese, tanto che seguì l'immediato successo su altre importanti piazze come Parigi, Lione, Amsterdam, Bruxelles, Berlino. Oggi l'azienda è partner del Gruppo Salvi

Luciano Di Pastina

San Lidano / Lazio



Nato in una famiglia di coltivatori e commercianti di verdure a Sezze, in provincia di Latina, Luciano Di Pastina ha dato un impulso straordinario all'attività di famiglia diventando ben presto il fulcro commerciale di un numero crescente di produttori, prima dentro i confini della provincia di Latina, poi anche fuori provincia e infine anche fuori dal Lazio. Il padre, Lidano, aveva il nome del patrono di Sezze, l'abate benedettino San Lidano, primo bonificatore delle paludi pontine. Di Pastina, oltre all'impulso commerciale, ha caratterizzato la sua attività per la forte determinazione a cercare soluzioni innovative. Il padre coltivava, come da tradizione della zona, le insalate a cespo. Luciano, appena l'attività commerciale lo ha permesso, ovvero quando è diventato fornitore di una catena della GDO, ha subito investito nella IV Gamma e nelle varietà che ne costituiscono le componenti principali. L'iniziativa ha avuto un successo che continua ancora oggi.

Marco Eleuteri

AOP Armonia / Campania



La sfida era al limite dell'impossibile: creare un'associazione di organizzazioni di produttori come

esempio di vera aggregazione nel Sud Italia. Marco Eleuteri non si è tirato indietro, ha lavorato sodo e ha vinto la scommessa: la "sua" OP Armonia è stata un esempio del Sud capace di creare una squadra di imprese in grado di competere sui mercati, con un proprio brand. Prima di arrivare nell'associazione campana Eleuteri ha viaggiato, in particolare in Spagna. Dopo la laurea in economia, si trasferisce infatti a Murcia, dove per due anni affianca Francisco Cuadros, manager di SA San Miguel, maggior produttore mondiale di limoni dopo la californiana Sunkist. Dal 1999 al 2008 Eleuteri vive e lavora nella città spagnola, pur continuando a collaborare con l'azienda di famiglia, la Eleuteri di Montecosaro (Macerata). La svolta arriva nel 2010 quando Eleuteri diventa direttore commerciale di Armonia con sede a Battipaglia. In pochi anni Armonia raggiunge i 28 milioni di euro di fatturato e arriva a esportare il 30% della produzione. L'impegno di Eleuteri in Armonia prosegue.

Luca Granata

Già Melinda / Trentino

"Si chiama Luca Granata e proviene dalla Dupont". Sul quotidiano "Alto Adige" il 7 aprile 2002 il nuovo direttore generale di Melinda esponeva in una lunga intervista la sua 'filosofia' mentre assumeva la guida del consorzio trentino: "Le mele della Valle di Non sono come i diamanti acqua marina della De Beer, uniche al mondo". Ecco l'uomo del fenomeno Melinda, il marchio più conosciuto dell'ortofrutta italiana. Premiarlo è stato il minino che potesimo fare. Ma Luca Granata non si è dato pace. Solo pochi mesi dopo la cerimonia del gennaio 2015, infatti, ha lasciato la Val di Non per aderire ad un progetto di aggregazione e rilancio della pera italiana che viene battezzato Opera. Un'impresa ardua che lo ha visto

impegnato fino al pensionamento nel 2021.

Ottavio Guala

FEDAGRO / Piemonte



Il 29 novembre 2014 Ottavio Guala si è dimesso dalla presidenza di Fedagromercati, la Federazione dei grossisti italiani di ortofrutta, dopo mezzo secolo. In una storia di copertina abbiamo ripercorso con lui i vari aspetti della sua straordinaria esperienza professionale all'interno del commercio ortofrutticolo italiano e insieme abbiamo raccolto le sue valutazioni sul futuro dei Mercati all'Ingrosso nel nostro Paese.

“Credo che tutti dobbiamo ammettere - ci aveva detto Guala - che viviamo in un clima di incertezza sul futuro, anche perché, in qualche modo, veniamo messi di fronte a problemi organizzativi aziendali che, come grossisti, non avevamo mai affrontato in passato. Vendere ortofrutta, che era il nostro DNA, oggi non basta. Se un'azienda vuole essere competitiva e ancora di più se vuole crescere deve conoscere il mondo della distribuzione e fornire una serie di servizi ai propri clienti che hanno come priorità la logistica”. Guala è stato molto di più di un grossista ma prima di tutto è stato un grossista tra i grossisti.

Stefano Soli

Valfrutta / Emilia

Romagna

Quello che faceva nel 2014 nel Gruppo Alegra lo fa anche oggi da consulente dopo che ha raggiunto



l'età pensionabile. Nel 2017 era diventato il direttore di Valfrutta Fresco. Il marketing non è solo un lavoro per lui, è prima di tutto una passione. “Serve un mix di competenze: la conoscenza del prodotto, l'esperienza commerciale, la formazione teorica. Per uscire dalla crisi, l'ortofrutta ha bisogno di un salto di qualità anche nelle professionalità, giovani con idee nuove, con una adeguata formazione, appassionati del prodotto. La frutta è qualcosa di vivo, di stimolante per noi e per chi sta dall'altra parte del tavolo. Venderla non è un lavoro meccanico. Bisogna sempre aggiungere qualcosa. Ad esempio Valfrutta era già una marca, però per vendere il fresco abbiamo aggiunto altri valori: l'alta qualità, la continuità, l'italianità, lo standard qualitativo ('sempre buona'). Questo è un comparto nato e cresciuto grazie a self-made men. Adesso bisognerebbe far crescere dei giovani per il bene di tutta la filiera produttiva”. Parole sante!

Raffaele Spreafico

Spreafico / Lombardia



Di che cosa ha bisogno l'Italia per essere più competitiva? “Di fare sistema in misura maggiore sia nell'ambito imprenditoriale che in

quello politico. La nostra frammentazione produttiva può anche essere una risorsa, per l'approccio imprenditoriale diffuso che comporta, se non diventa un limite per la dispersione che può generare il perseguire obiettivi particolari e contrastanti gli uni con gli altri. In questo ci manca un poco di visione di sistema, come vedo invece in altri Paesi”. Questo il lungimirante commento di Raffaele Spreafico nel 2014. Bocconiano, tesi di laurea sulla gestione dei prodotti ortofrutticoli nella GDO, Raffaele Spreafico è oggi amministratore delegato dell'omonimo Gruppo, tra le più forti realtà private dell'ortofrutta italiana.

Josef Wielander

Già VIP / Alto Adige



Ci sono pochi posti al mondo in cui la frutta rappresenta un'economia fondamentale e ha un enorme peso anche sociale come la Val Venosta. Non è stato così sempre. La grande vallata occidentale dell'Alto Adige nei secoli passati viveva dell'allevamento bovino. Poi è arrivato il 'miracolo' delle mele. Al centro di questo 'miracolo' c'è il Consorzio dei produttori di mele della valle, il VIP, e c'è stato un direttore, in pensione dal 2019, che era al timone del Consorzio dal 1996.

Prima per vent'anni era stato il direttore della Mivor, la più grande cooperativa della vallata. Ha creduto nel gioco di squadra e nell'unicità della Val Venosta di cui è stato un convinto paladino. Con lui VIP è diventato il primo produttore di mele biologiche d'Europa.

MELONE E ANGIURIA DELLE VALLI SALSE

DOLCEZZA DA
CONDIVIDERE



OP SERMIDE ORTOFRUIT SCARL
Via E. Mattei, 14
Sermide e Felonica (MN)

WWW.SERMIDEORTOFRUIT.IT



VALLI SALSE DI SERMIDE:
C'È SEMPRE UNA RAGIONE

C'è un perché se qui a Sermide da sempre si producono i migliori meloni, angurie e zucche d'Italia.

È la speciale dotazione di questa TERRA. I sali minerali lasciati dalle acque saline, unitamente alla struttura del terreno limoso argilloso e al clima, rendono unico questo terreno.

“sempre dalla parte della terra”


SERMIDE
ORTOFRUIT

2013 PROTAGONISTI DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

Angelo Benedetti Unitec / Emilia Romagna



Era il 2012 ma poco è cambiato. Unitec, non solo in Italia, in fatto di tecnologie per l'ortofrutta è la prima della classe. E questo grazie a una crescita culturale, prima che economica, che ha visto protagonista Angelo Benedetti, presidente e direttore generale, un romagnolo doc (origini faentine) che sulla flessibilità, qualità e innovazione ha costruito una case history di successo internazionale. "La tecnologia come servizio" è il suo motto preferito. I risultati di bilancio sono il frutto di una filosofia aziendale improntata all'adesione alle necessità del cliente. "Tecnologie su misura", insiste Benedetti, "perché la frutta è qualcosa di vivo, cambia di stagione in stagione. Va rispettata, come vanno rispettate le esigenze di chi produce, che punta giustamente a ridurre costi e tempi, che vuole risultati e affidabilità in tutte le fasi della filiera produttiva, fino al post-vendita con un moderno servizio di assistenza". Il successo di Unitec quindi è il successo dei clienti di Unitec.

La vocazione di Unitec per la ricerca di soluzioni che aumentino l'efficienza e riducano i costi dei

processi lavorativi si toccano con mano ad ogni apparizione fieristica, oggi come allora. Angelo Benedetti, tra i Protagonisti 2013, è stato nominato Oscar dell'Ortofrutta Italiana.

Nel 2021 è nata la Divisione Unitec specializzata nella robotica. Nel 2024 Unitec compirà 100 anni.

Pino Calcagni Besana / Campania



Napoletano verace ma, come capita a tanti figli del Vesuvio che hanno girato il mondo, lo diresti un perfetto inglese, british style. Un lunghissimo cursus honorum quello di Giuseppe 'Pino' Calcagni, classe 1940, formazione internazionale, per 55 anni alla guida di Besana, che ha fatto crescere da grande stratega che non trascura i dettagli. Non solo. Si può dire che il sindacato nazionale degli esportatori/importatori di ortofrutta sia rinato con lui. Si chiamava ANEIOA, acronimo quasi impronunciabile, e Calcagni lo rappresentò ai vertici per più di 40 anni, dal 1962 al 2004. Poi il passaggio a Bruxelles, per due turni (dal 2005 al 2009) al vertice di Freshfel, la federazione europea dell'ortofrutta fresca. Con lui Freshfel è diventata una lobby trasversale, rappresentativa di tutta la filiera. Poi dal 2009 la pre-

sidenza del Comitato Consultivo Frutta & Verdura della Commissione Europea (carica riconfermata nel 2011), e la vicepresidenza dell'INC, il Consiglio Internazionale Frutta Secca & Essiccata, fondazione mondiale che raccoglieva nel 2013 oltre 700 aziende e rappresentava, allora, il 65% degli scambi mondiali, di cui Calcagni è stato co-fondatore negli anni '80. Non nella categoria incarichi, ma in quella degli "hobby", un po' schernendosi, Calcagni mette la presidenza di Confidi Regione Campania. "Più che un incarico ufficiale di lavoro l'ho sentito come un debito verso il territorio campano, e non solo ritenendo tale attività mutualmente e socialmente utile per le PMI dell'area". Con lui un Confidi attivo nella provincia di Napoli è diventato prima il Confidi regionale, poi ha assunto una natura interregionale con l'estensione ai territori adiacenti. Anche qui voglia di fare, di crescere, condita da tanto amore per la sua terra. Ma anche di tante, instancabili trasferte in tutto il mondo alla ricerca di clienti, di fornitori, di successi. Impareggiabile.

Gerhard Dichgans Già VOG / Alto Adige



Quello che poteva essere un organismo chiuso tra le montagne dell'Alto Adige è invece diventato un player globale nel mercato della mela, oltre a confermarsi, anno dopo anno, il primo produttore europeo. Questa, per una lunga stagione, è stata la farina nel sacco di un uomo che per il VOG, il Consorzio delle cooperative ortofrutticole dell'Alto Adige, ha fatto molto, moltissimo.

Gerhard Dichgans è entrato in VOG nel 1985 con la funzione di export manager ed è diventato direttore del Consorzio nel 1990, carica che ha mantenuto sino al 2019: trent'anni, con grande competenza ed equilibrio, attento a qualunque cosa si muovesse nel mondo. Oggi fa il consulente.

Luigi Mazzoni

Mazzoni / Emilia Romagna



Luigi Mazzoni junior si dovrebbe forse dire perché Luigi Mazzoni senior è stato il fondatore, negli Anni Cinquanta, dell'azienda e poi del Gruppo Mazzoni, una delle realtà più significative della produzione e del commercio ortofrutticolo italiano, con una fortissima vocazione all'export ma anche una grande attenzione al territorio, che è quello di Ferrara. Luigi junior ha affiancato per anni due campioni come il padre Mario e lo zio Gualtiero e poi ha preso le redini di una grande attività che spazia dall'ortofrutta fresca ai prodotti surgelati, dal biologico a marchio proprio (Verybio) al vivaismo. Un cammino che nel 2013 era già evidente, quando

Luigi Mazzoni faceva il giro del mondo per rappresentare il Gruppo alle fiere internazionali, con un tratto affabile, misurato e una attenzione metodica e precisa agli andamenti del mercato e della produzione. Già allora vedeva il futuro in modo chiaro: "Dobbiamo ricercare sinergie tra le diverse attività delle nostre quattro divisioni, seguendo le necessità dei clienti e del mercato, con un occhio particolare all'internazionalizzazione". Oggi è l'attento gestore di un Gruppo forte e competitivo.

Luigi Mion

Migross-Eurospin / Veneto



"Nel 1992, vicino a un nostro supermercato Migross aveva aperto un Lidl. La gente andava da loro malgrado noi avessimo un assortimento molto più ricco. Siamo andati alla fonte, io e mio fratello Valter, in Germania, a studiare il fenomeno Lidl e un anno dopo, nel 1993, abbiamo trasformato un Migross poco performante in un discount a cui abbiamo dato il nome di Eurospin, in cui le lettere SP stanno per spesa e le lettere IN per intelligente. Da allora Eurospin ha preso il volo. Prezzi accessibili, mai e poi mai prodotti scadenti. Buona qualità a buon prezzo. I consumatori, anche di fascia medio-alta, ci hanno premiato. Quando vogliono certe marche vanno altrove. Quando vogliono un prodotto buono vengono da noi. I dati Nielsen ci danno ragione".

Questo ci diceva Luigi Mion nel 2013, veronese orfano di padre da quando aveva 14 anni. Eppure

partendo da una piccola bottega Luigi diventa protagonista dell'ascesa della famiglia Mion. I Mion prima fondano Migross (1979) poi Eurospin (1993) per un totale, a novembre 2013, di 1.400 punti vendita.

Francesca

Nadalini

Azienda Agricola

Nadalini / Lombardia



Lo sostengono, a parole, quasi tutti: l'anello debole della filiera è la produzione. Ecco un esempio contrario: l'anello debole che diventa forte grazie all'innovazione. E all'impegno di una giovane donna. Francesca Nadalini, mantovana di Sermide, ha dato una svolta all'azienda fondata dal padre Roberto, 160 ettari nel 2013 attorno alla frazione Santa Croce, tutti a melone, 50 in serra, 110 in campo aperto. Una svolta basata su più fattori ma partita dall'informatica: Francesca ha creato un software per la tracciabilità dei meloni battezzato 'Local Tracing', ha messo a regime la gestione aziendale secondo criteri di massima efficienza, ha lanciato iniziative per valorizzare la produzione e il territorio, si è impegnata sull'IGP, ha aperto nuovi sbocchi commerciali. Nel 2012 le sono arrivati anche due premi di livello nazionale: in primavera, a Milano, l'Oscar Green della Coldiretti; a fine anno, in Piemonte, il 'GammaDonna 10 e Lode' per l'innovazione. Nel 2013 l'abbiamo premiata noi e abbiamo fatto bene.

L'azienda aderisce alla OP Sermide Ortofruit.

Francesco Nicodemo

Nicofruit / Basilicata



Francesco Nicodemo è il Sud che ha saputo crescere e che lotta alla pari con i migliori per il successo sui mercati. E' stato il perno decisionale e il punto di equilibrio di un insieme di realtà aziendali che fanno della Basilicata un luogo di eccellenza per alcune produzioni ortofrutticole. Asso Fruit Italia è diventata, con lui alla guida (ne è stato a lungo il presidente), una OP efficiente, in crescita; è uscita dai confini della Basilicata per diventare un luogo di aggregazione per una vasta zona del Sud. Mentre la sua 'creatura', la NicoFruit, compete sui mercati mondiali.

Francesco Nicodemo vive a Scanzano Jonico (Matera) ed è il general manager di Nicofruit, società fondata nel 1994 e dal 1998 associata alla OP Asso Fruit Italia. E' stato amministratore unico di FruttHera.

Tenace sostenitore dell'importanza del lavoro di squadra, dell'aggiornamento costante e della professionalizzazione del team e rispettoso dei ruoli. Ha curato con professionalità gli aspetti motivazionali per affrontare sfide apparentemente impossibili.

Michelangelo Rivoira

Rivoira Group / Piemonte

Fondato nel dopoguerra e oggi alla terza generazione, il Gruppo Rivoira è stato precursore nella col-



tivazione del kiwi in Italia, tra i primissimi a cimentarsi nell'export oltremare e a creare alleanze strategiche a migliaia di chilometri di distanza per essere presente con i propri prodotti ovunque, senza frontiere, 12 mesi l'anno. Una vocazione da "primi della classe" ribadita nel 2013 con l'intuizione di Ambrosia, varietà di mela sulla quale detiene l'esclusiva di commercializzazione in Europa, Medio Oriente e Nord Africa e con altri progetti. Michelangelo Rivoira, nel 2013 presidente di Kiwi Uno e vicepresidente di Rivoira Giovanni & Figli Spa, con pragmatismo e passione ha tenuto il gruppo piemontese lontano dalla tempesta della crisi, instancabilmente operando, insieme al fratello Piero, per trovare sempre nuove soluzioni a livello produttivo e commerciale. Innovazione varietale, internazionalizzazione, destagionalizzazione, diversificazione, certificazioni delle aziende agricole per garantire la qualità hanno sempre caratterizzato l'azione del Gruppo Rivoira nei decenni in cui Michelangelo è stato al comando di una delle aziende migliori e con più apertura internazionale del settore ortofrutticolo italiano.

Luciano Torreggiani

Peritalia / Emilia Romagna

"Se porti in giro per il mondo delle pere Abate e chiedi a un consumatore da dove vengono, nessuno ti risponderà: dall'Italia. Il made in Italy è il terzo marchio più rico-

nosciuto al mondo, eppure all'estero, e qualche volta anche in Italia, nessuno lo collega alle nostre pere. Questo gap va superato, questa ignoranza ci deve rendere consapevoli che c'è un potenziale enorme da sfruttare, interi mercati tutti da conquistare. Abbiamo l'ambizione di far conoscere la pera italiana nel mondo, a partire dalla Abate".

Parole del 2013 che oggi fanno riflettere di Luciano Torreggiani, agronomo ferrarese, manager coraggioso che ha costruito la sua carriera all'interno del movimento cooperativo, presidente in quell'anno del Consorzio Peritalia.

Nicola Zanotelli

Fromm / Trentino



Le quattro organizzazioni del Trentino Alto Adige hanno puntato su FROM per esportare di più su alcuni grandi mercati esteri. Questo Consorzio, partito nei primi tre anni come associazione temporanea, è diventato, per decisione di VOG, VIP, Melinda e La Trentina, un organismo stabile a partire dal 2012. Un'esperienza che nel 2013 aveva superato la sfida iniziale ed era in cerca di conferme. Assunto nel 2009, Nicola Zanotelli - laurea in Economia aziendale all'Università di Innsbruck, master in management dirigenziale al MIB di Trieste - ha accettato la sfida dello sviluppo di FROM, diventandone il direttore ovvero un manager di prima linea sul fronte della globalizzazione. Zanotelli nel 2013 aveva da poco superato i 30 anni. L'Italia dell'ortofrutta aveva e ha bisogno di giovani che si mettono in gioco.



ROSARIA, L'ARANCIA DEGLI CHEF!



- Chef Natale Giunta -

2012 PROTAGONISTI DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

Dino Abbascià Già FIDA / Lombardia



Le sue non sono mai state frasi di circostanza. “Il senso di appartenenza alla categoria che mi pregio di rappresentare è qualcosa di unico e di emozionante” aveva detto il 4 giugno 2012, appena confermato, all’unanimità e per acclamazione, presidente del sindacato dettaglianti ortofrutticoli di Milano. Lo abbiamo incontrato pochi giorni dopo avendo subito la netta impressione di essere davanti al campione (senza virgolette) dei fruttivendoli italiani. Dino Abbascià, pugliese venuto su con la famiglia a Milano quando era un bambino, era anche stato lo storico presidente nazionale dei dettaglianti della FIDA. Gli avevamo fatto una domanda sul futuro della sua categoria. Questa era stata la sua risposta: “Se non sei specializzato non esisti. E non basta, oggi al cliente devi dare un servizio personalizzato. Quindi, dobbiamo porci oltre la specializzazione. Ogni area geografica, ogni quartiere urbano ha necessità specifiche. La nostra professionalità oggi deve essere trasversale. Dobbiamo offrire di più. Un negozio specializzato deve essere in grado di offrire le preparazioni più adatte al proprio pubblico”. Abbascià, l'esuberante maestro del dettaglio specializzato, è morto prematuramente il 13 giugno

2015. Una sala nella sede nazionale di Confcommercio a Roma porta, giustamente, il suo nome.

Cesare Bellò Già OPO / Veneto



Laurea in lettere, entomologo, per lunghi anni instancabile direttore dell'OPO Veneto di Zero Branco, Cesare Bellò è stato il creatore del miracolo nazionale e internazionale del Radicchio Rosso di Treviso, in particolare del Tardivo IGP, un prodotto selezionato con attenzione, che nasce dal fango ma è diventato fonte di reddito e di benessere per centinaia di aziende agricole, in particolare nelle province di Treviso e Venezia, e una icona dell'ortofrutta italiana. Competente ma anche grande organizzatore e uomo di relazioni nell'associazionismo nazionale, Cesare Bellò ha guardato a Melinda e ha voluto trasferire quel successo dalla frutta a un ortaggio con un'operazione ben studiata di marketing strategico e c'è riuscito partendo dalle caratteristiche del territorio dove era stato chiamato ad operare.

Pietro Paolo Ciardiello Coop Sole / Campania Direttore generale della Coopera-



tiva Sole di Parete, in provincia di Caserta, Pietro Paolo Ciardiello ha promosso sviluppo, aggregazione e qualità nella terra di Gomorra, ridando dignità e prospettive economiche nella legalità a centinaia di imprese agricole e riscattando un ambiente straordinario ma degradato dall'incuria istituzionale e dal malaffare delle cosche. I prodotti di Coop Sole, in particolare fragole e piccoli frutti, ma anche frutta estiva, trovano mercato con successo in Italia e all'estero. Per il suo operato Ciardiello è stato nominato, tra i Protagonisti dell'Ortofrutta Italiana 2012, vincitore del primo Oscar dell'Ortofrutta Italiana, riconoscimento assegnatogli da una speciale giuria, a gennaio 2013 a Villa Serego Alighieri di Valpolicella, in provincia di Verona.

Claudio Gamberini Già Conad / Emilia Romagna



Claudio Gamberini, bolognese doc, è stato il "Group category manager" per l'ortofrutta di Conad, nel 2012 già secondo colosso distributivo nazionale di matrice cooperativa, con un giro di vendite al consumo, allora, di circa 10 miliardi di euro. Una vita passata a contatto col mondo dell'ortofrutta, prima come direttore commerciale di Conor (oggi Agribologna) poi dal 1994 nella sede centrale Conad a coordinare gli acquisti. Sotto la sua gestione numeri da primato: acquisti di ortofrutta (compresa frutta e legumi secchi) per oltre 500 milioni di euro (dati 2011) per circa 419 mila tonnellate di prodotto. Il comparto valeva il 10% delle vendite totali Conad. "Questo settore per noi è strategico. Consideriamo il reparto ortofrutta il nostro migliore biglietto da visita, anche se c'è tanta strada da fare. Lavoriamo sulla formazione dei nostri capireparto e continuiamo a fare comunicazione al consumatore perché l'ortofrutta è un parametro di scelta che distingue i nostri punti vendita", ci aveva raccontato. Si è dimesso da Conad nel 2014. E' stato uno dei più competenti buyer ortofrutta della GDO italiana.

Renato Iseppi

Villafrut / Veneto



Con la sua Villafrut, in provincia di Verona, e il suo magazzino nella Svizzera francofona, Renato Iseppi è stato tra i primissimi operatori ortofruttili italiani a strutturarsi per fornire la grande distribuzione organizzata fin dai suoi albori nei lontani Anni Ses-

santa. Come? Attraverso un'organizzazione efficiente, un sistema di rapporti con fornitori e clienti basato sulla puntualità, sulla precisione, sulla correttezza dei rapporti, sulla fidelizzazione. Una realtà che si è evoluta anno dopo anno seguendo le necessità della clientela, innovando gli impianti tecnici, migliorando la logistica. Nel 2012 Villafrut è stata tra i fornitori di riferimento di catene come Migros e Coop Svizzera. Il nostro è stato un riconoscimento all'efficienza; in questo senso, un esempio da seguire.

Giovanni Olivieri

Già Bellaviva / Veneto

Padovano, tre lauree e un sogno (purtroppo poi non realizzato, ma non per colpa sua): creare sulle rive del Nilo un'azienda ortofruttila con standard europei. A 26 anni, Giovanni Olivieri, figlio di Tino Olivieri, si è trasferito in Egitto a partire dal 2010 ed è stato il general manager di Bellaviva for Agrofood, 130 ettari di terra fertile, con un team attorno a lui di soli egiziani. La Primavera Araba e i tragici fatti accaduti al Cairo qualche anno dopo gli hanno impedito di portare a termine l'impresa. Un riconoscimento però dovuto, al coraggio e allo spirito di iniziativa di un giovane.

Raffaella Orsero

Gruppo Orsero / Liguria



Raffaella Orsero di Albenga, figlia di Raffaello, è stata protagonista di una sfida a cui molti guardava-

no, in Italia, in Spagna e in altri Paesi: la sfida di un nuovo e coraggioso marchio italiano ai colossi mondiali dell'ortofrutta. Erano in tanti a chiedersi: ma dove vogliono arrivare questi Orsero? In Italia erano e sono un nome, ma potevano davvero rosicchiare una fetta di mercato a Chiquita, Dole, Del Monte? "La sfida - ci aveva raccontato la signora Orsero nel 2012 - è grande e l'idea è nata sei-sette anni fa, presente mio padre Raffaello, ai tempi delle incomprensioni con Del Monte. Già nel 2006 avevamo pensato a un camioncino che consegna la frutta come marchio. E ragionavamo sul fatto che non avremmo più lavorato per marchi altrui dopo aver creato valore per Del Monte per trent'anni: nel 1976 eravamo stati noi a vendere la prima banana Del Monte in Europa. Pensavamo che avevamo la filiera intera, completa, che sapevamo fare tutto e dovevamo soltanto mettere un bollino sopra il prodotto. Il progetto è rimasto nel cassetto perché con Del Monte siamo andati avanti; poi sono stati loro a dare la disdetta". Allora il progetto è uscito dal cassetto e la partita è aperta. Raffaella, attraverso una nuova società quotata in Borsa, si sta battendo bene.

Aurelio Pannitteri

OP Rosaria / Sicilia



Qualità, territorio e organizzazione: su questo trinomio è stata costruita la sfida dell'azienda Pannitteri, che su queste basi ha fatto nascere un marchio leader per l'a-

rancia rossa siciliana (Rosaria) attorno al quale è stata costituita OP Rosaria. Un buon successo commerciale ma anche organizzativo e di marketing per un prodotto, l'arancia rossa, che tutto il mondo ci invidia ma che era finito nel cono d'ombra dei prodotti-commodity. Il che dimostra che fare qualità non basta se non sai organizzarla e valorizzarla agli occhi del consumatore e del mercato.

Aurelio Pannitteri, prima come presidente dell'azienda di famiglia e poi della OP, si è buttato nell'impresa con entusiasmo. È nato il nuovo stabilimento in contrada Ponticelli di Belpasso in provincia di Catania, progressivamente allargato negli anni, sono arrivate tecnologie sempre più moderne, sono stati affrontati grandi investimenti per la promozione del marchio. Oggi Rosaria è una realtà importante a livello nazionale e su alcuni mercati esteri come quelli del Nord Europa. Aurelio Pannitteri è stato il primo di una serie di imprenditori del Sud che abbiamo ritenuto di premiare per il loro impegno.

Renzo Piraccini

Apofruit / Emilia Romagna



Che un manager come lui sia un protagonista del settore ortofrutticolo italiano non c'è bisogno lo scriva qualcuno. Il dato è così scontato che pensavamo, nel 2012, di lasciarlo fuori da una iniziativa che voleva indicare soprattutto nuovi protagonisti. Poi, alla fine, abbiamo dovuto arrenderci: di Renzo Piraccini non si può fare a meno. Per più di una ragione.

Ma principalmente perché è ancora un innovatore come ce ne sono pochi. E perché sta passando da una sfida all'altra con una intraprendenza senza eguali. Dopo una lunga carriera di successo nella cooperazione ortofrutticola, ai vertici di Apofruit, si è lanciato nel biologico proprio nel 2012, creando Almaverde Bio ("Strade per creare valore non ne abbiamo molte e il bio è una di queste", ci aveva detto). Ma non era finita, Renzo Piraccini nel 2014 ha preso il testimone da Domenico Scarpellini a Cesena Fiera e cosa è successo? Ha privatizzato la società di gestione e ha trasferito il Macfrut a Rimini rilanciandolo nonostante Berlino e Madrid fossero diventati nel frattempo due colossi a livello fieristico. Molti ritengono che senza di lui Macfrut non esisterebbe più. Lui l'ha rimesso in piedi in men che non si dica.

Marco Salvi

Salvi-UNACOA / Emilia Romagna



Nel 2012 è diventato il giovane presidente nazionale di Fruitimprese, l'associazione degli esportatori e importatori di ortofrutta, dopo nove anni di presidenza Peviani, con tre priorità in testa: aumentare i consumi, esportare di più, rendere le imprese più competitive a partire dai costi, in primis quello del lavoro. In definitiva: più certezza di reddito per le imprese. E nell'intervista che gli avevamo fatto aveva precisato: "È il momento di coinvolgere di più le nostre imprese sul territorio in iniziative rivolte alle imprese non

socie. Fruitimprese deve andare oltre la semplice prestazione di servizi per puntare verso iniziative orientate al mercato". Al vertice di Fruitimprese è stato confermato per tre volte nei nove anni successivi: è al terzo mandato. Contemporaneamente regge le sorti di un gruppo importante come Salvi-UNACOA, che è tra le realtà più importanti dell'ortofrutta italiana. Un uomo d'impresa a tutto tondo che gestisce il giorno per giorno e insieme guarda lontano.

Andrea Segrè

CAAB / E. Romagna



Economista agrario di origine triestina ma bolognese di adozione, un curriculum eclettico che va da una ricchissima attività accademica (è stato preside della Facoltà di Agraria dell'Università di Bologna) alla creazione del Last Minute Market per sensibilizzare l'opinione pubblica europea sulle cause e le conseguenze dello spreco alimentare, Andrea Segrè è diventato nel 2012 il presidente del CAAB, il Centro agroalimentare di Bologna, uno dei primi mercati all'ingrosso italiani. Dopo un lungo periodo di appannamento, il CAAB ha avviato con il professore un nuovo corso che ha portato alla ristrutturazione del Mercato e alla nascita di FICO, la Fabbrica Italiana Contadina. Il progetto non ha avuto il successo sperato ma Segrè ha dimostrato di essere un teorico che si mette in gioco. A Bologna gli equilibri sono cambiati. Nel 2022 è cambiato il consiglio di amministrazione di CAAB, presidente Marco Mercatili.

OMNIBUS

COMUNICAZIONE E BUSINESS PROMOTION

Una scelta per **CRESCERE**



EVENTI B2B E CONVEGNI



MISSIONI BUSINESS



UFFICI STAMPA



GESTIONE SOCIAL



COMUNICAZIONE E PR

info@omnibuscomunicazione.net
www.omnibuscomunicazione.net

**Inquadra il Paradiso delle Mele
per scoprirlo.**



**First Class
Service dalla
Val Venosta.**

Inquadra il QR Code della valle
e scopri perchè siamo un partner
efficiente e affidabile.

vip.coop/business

vip
First class
apple partner



Armonia
e

Bontà

Per promuovere una pataticoltura sempre più **sostenibile e di qualità**, Romagnoli F.lli Spa è da sempre impegnata nella ricerca di varietà di patate che posseggano **caratteristiche organolettiche eccellenti e distintive** e che permettano di ridurre l'impiego di sostanze chimiche e salvaguardare le risorse naturali, per garantire la massima soddisfazione del consumatore.

Da questo impegno nasce l'innovativa gamma varietale di patate di "Nuova Generazione",

in Armonia

con le persone e l'ambiente.

Romagnoli
F.LLI SPA

BUONE PATATE ITALIANE



Romagnoli F.lli Spa

Via Quarto di Sopra 1/7 - 40127 Bologna

Tel. +39 051 6069611

info@romagnolipatate.it

www.romagnolipatate.it