



DODICI ANNI DI INFORMAZIONE ALLA RICERCA DELL'ECCELLENZA

PROTAGONISTI

DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

Reggio Calabria / 21 giugno 2024

UOMINI DONNE IMPRESE DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

ANNUARIO 2024

L'INCHIESTA

NEL SUD LE PROSPETTIVE DI RILANCIO
DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

CORRIEREORTOFRUTTICOLO

The First Italian Monthly on Fruit and Vegetable Market



Lapietra®



**IL SAPORE INCONFONDIBILE
DELLA QUALITÀ**

ANTONIO
RUGGIERO[®]

Dal 1889 la famiglia delle patate.



La qualità delle nostre patate è stata premiata con il **QUALITY AWARD**, l'unico premio di qualità in Italia che coinvolge direttamente i consumatori italiani attraverso un'esperienza sensoriale completa.



Residuo Zero significa promuovere un'agricoltura ecosostenibile che unisce i valori di gusto, salubrità e rispetto della natura e delle persone.



antonioruggiero.com



* Ricerca Circana su 12.000 consumatori, su selezione di prodotti. prodottodelanno.it cat. residuo zero

I LOVE GAVINA

Piccola, dolce e con pochi semi

*Dolce
e Croccante*



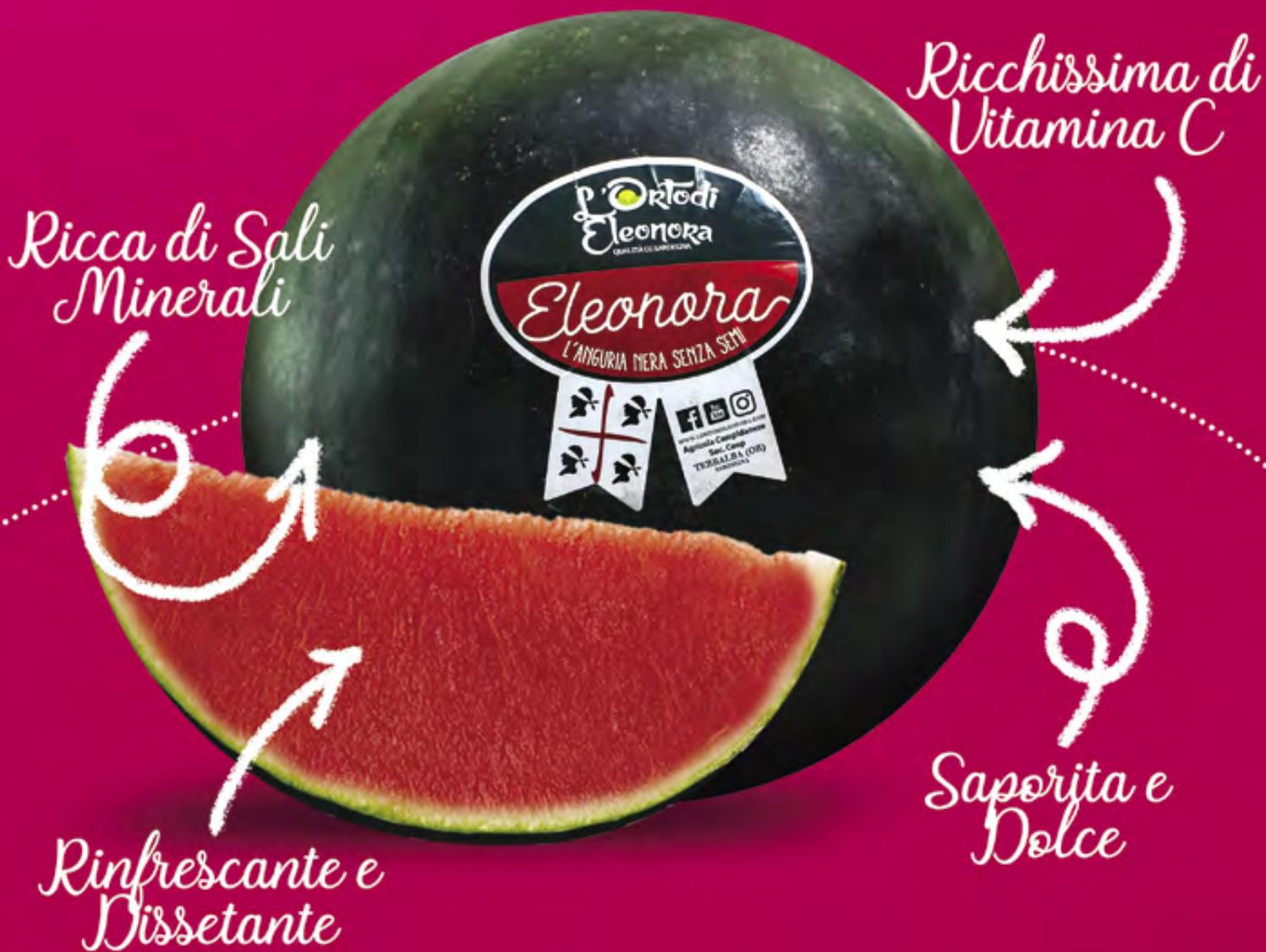
*Vitamine del
Gruppo B*



*Ricca di vitamine
antiossidanti A e C*

*Ricca di Potassio
Fosforo e Magnesio*

**L'Ortodi
Eleonora**



Eleonora

LA REGINA DELL'ESTATE, DOLCISSIMA E CON POCHE SEMI

SOLO UNO SPECIALISTA PUÒ RACCONTARE UNA STORIA SPECIALE.



DAL 1926:
TRE GENERAZIONI
AL SERVIZIO DELL'ECCELLENZA.



UNA FILIERA QUALIFICATA
DAL SEME ALLA TAVOLA.



TANTE PROPOSTE
PER SODDISFARE
TUTTI I GUSTI.



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, 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**, dai più classici ai più innovativi.



Lo specialista italiano delle patate

PROTAGONISTI DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

**PROTAGONISTI
DELL'ORTOFRUTTA
ITALIANA**
Edizione speciale
del Corriere Ortofrutticolo
Supplemento giugno 2024

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 24.06.2024



Associato all'Unione Stampa
Periodica Italiana

Protagonisti dell'Ortofrutta Italiana ha tagliato il nastro dei 12 anni e lo ha fatto a Reggio Calabria, dopo aver scelto Roma, nel 2022, per il decennale e Milano per l'edizione successiva. Questa pubblicazione è l'integrazione editoriale dell'evento nato nel 2012 dall'intuizione 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 2024" abbiamo scelto una sede, ancora una volta, originale e prestigiosa: l'Altafiumara Resort, a

picco sullo stretto di Messina, con vista sulla Sicilia dall'estremo lembo d'Italia, in abbinamento con il Museo Archeologico Nazionale che ospita i Bronzi di Riace, sculture tra le più pregevoli che la storia ci abbia restituito, testimoni di un passato in cui il Mediterraneo era la culla della cultura mondiale.

Anche questa volta l'Annuario Protagonisti non è solo la celebrazione dei 10 Protagonisti dell'Ortofrutta Italiana ma riporta, nelle sue pagine centrali, un approfondimento, sia pur breve, su un tema di grande attualità: nella fattispecie, il Sud come area privilegiata dell'ortofrutticoltura nazionale oggi e ancora di più in prospettiva futura.

Per il quarto 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 e Fedagromercati. (a.f.)

S O M M A R I O

EDITORIALE	5	PROTAGONISTI 2019	83
L'ALBO D'ORO	6	PROTAGONISTI 2018	89
I PROTAGONISTI 2023 E LE LORO AZIENDE	9	PROTAGONISTI 2017	93
SELEZIONE UNDER 35	51	PROTAGONISTI 2016	99
INCHIESTA	57	PROTAGONISTI 2015	105
PROTAGONISTI 2022	71	PROTAGONISTI 2014	109
PROTAGONISTI 2021	75	PROTAGONISTI 2013	113
PROTAGONISTI 2020	79	PROTAGONISTI 2012	117

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**

**Protagonisti
2017**

(Reggia di Caserta)

Giancarlo Boscolo • Claudio Coli • Isabella Della Ragione • Carlo De Riso • Ernesto Fornari, Paolo Gervini • Carola e Giovanni Gullino • Enzo e Lino La-

2012-2023

pietra • Aurelio Pallavicino • Salvatore Secondufo • Simone Zerbinati

Oscar dell'Ortofrutta Italiana 2018
SALVATORE
SECONDULFO

Protagonisti 2018

(Venezia, Molino Stucky)

Alessandro Annibali • 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 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 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 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 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

Protagonisti 2023

(Reggio Calabria, Altafiumara Resort)

Martina Boromello • Loreddano Brentegani • Francesco Casciaro • Willem Coolbergen • Matteo Falcucci • Gabriele Ferri • Bruno Francescon, Sergio Giardina, Andrea Peiviani • Walter Pardatscher • Claudio Parrino • Carmela Suriano

Oscar dell'Ortofrutta Italiana 2024
BRUNO FRANCESCON

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, giunto al quinto mandato consecutivo.

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 Andrea Badursi, è entrata tra i partner di Protagonisti dell'Ortofrutta Italiana nel 2013, quando presidente era Ibrahim Saadeh, contribuendo all'allargamento dell'iniziativa al mondo delle OP e al Mezzogiorno d'Italia. Dopo Saadeh è seguita la presidenza di Gennaro Velardo che ha contribuito al rafforzamento della partnership.

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.

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. Presidente è il bolognese Valentino Di Pisa.

PROTAGONISTI DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

2023

**Martina Boromello
Loredano Brentegani
Francesco Casciaro
Willem-Jan Coolbergen
Matteo Falcucci
Gabriele Ferri
Bruno Francescon, Sergio Giardina,
Andrea Peviani
Walter Pardatscher
Claudio Parrino
Carmela Suriano**



MARTINA

BOROMELLO

Una campionessa del marketing

Oggi il marketing detta legge nelle strategie aziendali ed è inevitabile che tra i nostri Protagonisti ci sia una marketing manager di primo





UN ALLEATO IN
più
PER IL TUO
BENESSERE

- Frutta di prima scelta estratta a freddo.
- Arricchiti con ingredienti utili al **benessere** dell'organismo.
- **Senza** conservanti, coloranti né zuccheri aggiunti.



**LO SAPEVI
CHE...**

L'estrazione a freddo preserva inalterati gusto e proprietà benefiche di frutta e verdura.



Scopri di più!

livello. Martina Boromello è ha dato un deciso valore aggiunto alla società per cui lavora, la padovana OrtoRomi, uno dei primari player italiani nel mercato delle insalate di IV Gamma, della V Gamma e degli estratti di frutta e verdura, oltre che importante produttore di ortofrutta fresca. Creativa e dotata di un forte senso dell'organizzazione, in OrtoRomi Martina Boromello ha costruito un percorso distintivo, e per certi versi inedito, in un comparto ortofrutticolo non di rado ancorato a vecchie logiche. Lo dimostra, tra tante altre iniziative, l'ingaggio di Federica Pellegrini come testimonial aziendale. Crediamo che nessun'altra azienda ortofrutticola italiana abbia una testimonial di questo livello. Un vero peccato, perché salute e sport si sposano perfettamente con il messaggio di salute e benessere

che l'ortofrutta esprime. E i campioni dello sport certo non mancano nel nostro Paese.

Martina punta sull'innovazione, ma precisa: "Se ne parla tanto ma è un concetto difficile da portare avanti: nel fresh cut ci sono già molte proposte, gli scaffali della distribuzione sono invasi da insalate e ciotole con ricettazioni diverse, magari di poco, tra loro. Penso che ci sarà una inevitabile riduzione di spazi e di assortimenti; all'estero, nei punti vendita, si trovano 5-6 referenze. Ecco allora che servono prodotti che offrano realmente un contenuto di servizio elevato. Dobbiamo concentrare l'attenzione sull'innovazione di processo, sulle nuove cultivar, sulle tecnologie, con la ricerca di materiali alternativi alla plastica, con processi in grado di riciclare l'acqua di lavaggio".

Tra televisione, radio, social, attività in-store, OrtoRomi è una delle aziende del settore che comunica di più. Ma come si è arrivati alla scelta della Pellegrini? "Da tempo stavo pensando a ingaggiare una testimonial e durante la pandemia ho approfondito il discorso con i vertici aziendali. Abbiamo stilato una carta dei valori e identificato il profilo ideale: cercavamo una donna famosa, dinamica, che fosse madre o comunque intenzionata a diventarlo. E siamo arrivati a Federica, un personaggio trasversale a tutte le generazioni".

Dall'accordo è scaturito il percorso di comunicazione online e offline tra spot, video-pillole, promozioni nei punti vendita. "La sua presenza ha fatto sicuramente bene al marchio: la brand awareness è aumentata sensibilmente".

ORTOROMI, OFFERTA DIVERSIFICATA

OrtoRomi è una società cooperativa agricola, nata nel 1996 da due imprenditori agricoli - Elio Pelosin e Rino Bovo - esperti nella coltivazione di prodotti ortofrutticoli. Nel 2006 ha scelto di essere una Cooperativa per presidiare l'intera filiera, dalle aziende agricole al prodotto finito. Dal 2007 fa parte della compagine societaria Giuseppe Senese con la sua azienda agricola nella fertile piana del Sele, in Campania.

Attualmente unisce 10 soci, dispone di due stabilimenti di produzione, uno a Borgoricco in provincia di Padova e uno a Bellizzi in provincia di Salerno che lavorano le materie prime conferite dalle 50 aziende agricole italiane ed impegna, su tutta la filiera, circa 1.500 lavoratori.

Con un fatturato che si attesta sui 119 milio-

ni di euro (dato 2022), OrtoRomi è uno dei primari player italiani nel mercato delle insalate di IV Gamma, della V Gamma - zuppe fresche - e degli estratti di frutta e verdura. La cooperativa commercializza anche all'estero ed è presente nella GDO nazionale con il marchio omonimo. La produzione giornaliera di insalate è di circa 980 quintali; il 90% del fatturato arriva dal mercato italiano e per il 95% è garantito proprio dalla GDO.

Ampia e diversificata l'offerta che proviene da filiera corta e controllata.

L'assortimento comprende insalatine baby leaf e insalate adulte in busta oltre a verdure fresche lavate e pronte da cucinare e una linea di insalate bio.

Ci sono poi gli estratti di frutta e verdura ottenuti attraverso la spremitura a freddo.



LOREDANO

BRENTEGANI

La sua **Granny Smith**
è un fenomeno mondiale

Sempre alla ricerca di aria diversa, argomenti diversi, idee nuove, Loredano Brentegani ha una sua storia peculiare nel mondo della mela

La nostra coltivazione?
Come una culla



Da quarant'anni ci impegniamo con passione nella coltivazione, selezione, stoccaggio e logistica per dare valore alle nostre mele. **Il loro benessere è il tuo.**

www.beb-frutta.com

B&B frutta
We care for apples



italiana. È un imprenditore contro-corrente e, nello stesso tempo, da buon veronese, mantiene solide radici nella tradizione. Ha sempre avuto il coraggio di cambiare, di guardare fuori, tuttavia senza mai tradire il mondo in cui è nato e cresciuto: la mela. “Sono legato alle mele della tradizione, ma devo ammettere che sono sempre stato attento ad altre realtà e questo ha aiutato non poco la nostra azienda a crescere”, ci ha detto.

Nel 2002, mentre aveva ancora un posteggio nel Centro Agro-alimentare di Verona, unico tra i suoi colleghi, si è iscritto a Confindustria. E gli ha cambiato la vita: gli è venuta la voglia di esportare. Alberto Bauli, il re dei pandori, aveva una filiale in India, lui ha aperto una filiale a Mosca (certo non poteva sapere che solo due anni dopo ci sarebbe

stato l'embargo). Un'esperienza da cui è partito tutto. Si chiude un mercato, per quanto grande, lui ne apre 60 alle sue mele.

Ogni volta che serve, si circonda di consulenti forti, in grado di dare omogeneità alle sue intuizioni imprenditoriali. Oggi in B&B Frutta non c'è nulla di lasciato al caso, all'improvvisazione. Le esportazioni coprono il 75-80% del giro d'affari e si rivolgono in gran parte a mercati extra-europei, dal Medio Oriente al Nordafrica, dal Brasile a numerosi altri Paesi dell'America Latina, ma la presenza in Italia copre le principali insegne della distribuzione moderna. Un altro punto di forza caratteristico dell'azienda è la velocità, gli ordini vengono eseguiti con il massimo di efficienza e rapidità possibili.

Non è aggregato ad organiz-

zazioni agricole del territorio veronese e tuttavia è uno strenuo difensore e valorizzatore della mela locale. Non a caso il suo cavallo di battaglia, con cui si è conquistato ottime posizioni all'estero, è la Granny Smith, la mela verde, che altri hanno trascurato lasciandogli via libera, una varietà che nel Veronese cresce benissimo. B&B Frutta oggi è leader nella Granny. “Sono non pochi a pensare che le mele migliori siano quelle coltivate in montagna ma si sbagliano. Noi qui a Verona abbiamo un territorio generoso per la mela che non ha nulla da invidiare alle zone più vocate”, ci tiene a sottolineare.

Sulla situazione di mercato ha le idee chiare: “La produzione va difesa a tutti i costi. Il reddito va garantito a tutta la filiera, a partire dalla produzione”.

B&B FRUTTA, SALE LA BRAND IDENTITY

Guardando alla stagione 2022-2023, B&B Frutta non può che ritenersi soddisfatta. Loredano Brentegani, titolare dell'azienda melicola di Bussolengo, Verona, nonché “Protagonista” premiato nell'edizione di Reggio Calabria, afferma: “Siamo cresciuti non solo in termini di fatturato e volumi, ma soprattutto di consolidamento commerciale, sia nell'acquisizione di nuovi clienti sia nella fidelizzazione dei clienti storici che da anni ripongono la loro fiducia nelle mele B&B Frutta e nella qualità insita nei brand Rossella e Appeal”. Una crescita passata anche dal rafforzamento della brand identity, racchiusa nel payoff “We care for apples”.

Il primo quadrimestre 2024 è stato caratterizzato da un'energica spinta all'esportazione, con missioni commerciali che hanno

permesso l'apertura di nuovi mercati in Centro America e nell'area del Mediterraneo.

I prossimi mesi vedranno l'azienda impegnata su vari fronti, tra cui il refresh dello storico logo Rossella e il continuo sviluppo della blockchain per dare maggiori garanzie alimentari. E, ultimo ma non per importanza, la prosecuzione del progetto Accademia della Mela, riguardo al quale Brentegani afferma: “È un sogno che ho sempre avuto, quello di fondare una scuola che potesse avvicinare i giovani agricoltori alla professione. È ancora nella sua fase embrionale, ma speriamo possa prendere il volo e rappresentare un polo di innovazione, confronto, crescita. Perché “fare il melicoltore” possa voler dire fare un lavoro da figo!”.



FRANCESCO

CASCIARO

**Le sfide della Piana di Sibari
vinte con una OP forte**

“Siamo un'OP vera, abbiamo un forte spirito cooperativo, da noi ha diritto di parola anche il più piccolo dei soci produttori. Abbiamo dei



AGRUMI
DALLA PIANA DI SIBARI

A green outline map of Italy with a red dot on Sicily, indicating the origin of the citrus fruits.

COAB Soc. Coop. Agr.
Organizzazione di Produttori
C.da Scavolino - 87064
Corigliano Rossano (CS) Italy

info
0983 80740
info@coab.it

www.coab.it

valori forti dei quali andiamo fieri. Però inevitabilmente, proprio per questo, abbiamo tempi e modalità decisionali meno elastiche e rapide di una società privata. Abbiamo una soluzione per questo: fare scelte corrette, che possano durare il più possibile nel tempo, nel rispetto di tutti”.

Si presenta così Francesco Casciaro, direttore di COAB. Siamo nella patria della Clementina Comune, che per COAB è la principale ricchezza da gestire, con tutte le sfide che comporta in tempi di forte cambiamento climatico e di evoluzione agronomica legata anche alla normativa europea. Sì, perché la produzione di alto livello di Clementina Comune si concentra in 45 giorni circa, un arco temporale breve, da gestire con estrema cura e complicato dall'estrema irregolarità climatica. Commenta Casciaro. “Abbiamo 800 ettari a clementine, la metà qui, nel cuore della Piana di Sibari, dove il Comune dà il meglio di se, l'altra metà

lungo l'intero Arco Ionico, in zone che esprimono climi più miti, adatti soprattutto alle varietà tardive come il Tango. Stiamo incrementando soprattutto le varietà tardive ma anche le precoci al fine di ridurre la forte pressione sul Comune, non facile da gestire, tra novembre e dicembre quando in breve tempo le piante concentrano il massimo della produzione. La riconversione verso le nuove varietà non solo è graduale, nel rispetto dell'età degli impianti, ma riguarda la stessa Clementina Comune, le cui piante più vecchie vengono man mano sostituite con i cloni migliori della stessa varietà, che riteniamo ancora oggi in grado di esprimere un'alta qualità”.

Precisa il direttore di COAB: “Se le clementine sono il nostro prodotto più importante, giocano ormai un ruolo significativo anche le arance bionde, che abbiamo in produzione da inizio novembre fino alla metà di aprile, grazie alle

varietà gardive. Abbiamo fatto investimenti importanti nelle arance per sostituire la Washington Navel con nuove varietà e in pochi anni abbiamo raggiunto, con soddisfazione, quote produttive molto più rilevanti di prima. Da fine maggio a fine settembre abbiamo in produzione pesche e nettarine, oltre ad una piccola produzione di albicocche, che ci consentono di coprire commercialmente questo segmento abbastanza bene. Il ruolo socio-economico di questa produzione per l'OP e per il territorio ha un sua rilevanza perché ci consente di produrre e di offrire lavoro per 4 mesi in più nel corso dell'anno”.

Ma quali sono oggi le sfide di COAB. “Bisogna tornare al cambiamento climatico, che è il problema numero uno dell'intero settore, che deve riflettere sul suo futuro, pensando a come ristrutturarsi per rispondere alle nuove condizioni”.

21

COAB, MILLE ETTARI IN PRODUZIONE

COAB nasce come cooperativa nel 1990 a Cantinella, Comune di Corigliano, nel cuore della Piana di Sibari. Diventa OP nel 2009. Dieci anni dopo avviene la grande ristrutturazione del magazzino su una superficie complessiva di 25 mila metriquadri di cui 11.500 coperti, una delle strutture per la lavorazione dell'ortofrutta più avanzate ed efficienti di tutto il Mezzogiorno d'Italia, con la capacità di confezionare 300 tonnellate di prodotto al giorno.

COAB conta oggi su 83 soci produttori, una superficie coltivata di mille ettari, una pro-

duzione di 15 mila tonnellate l'anno di clementine, 5 mila di arance bionde, 6 mila di pesche e nettarine. L'OP è presieduta da Nicola Cilento e diretta da Francesco Casciaro. Il 90% della produzione va alla GDO nazionale, il 10% all'estero, in particolare in Germania e nei Paesi Baltici. Nelle annate di alta produzione i volumi verso i mercati esteri aumentano, nelle annate di scarico diminuiscono. È una scelta ponderata: la GDO italiana garantisce a COAB l'assorbimento di volumi consistenti a prezzi mediamente competitivi rispetto alla GDO estera.



WILLEM-JAN

COOLBERGEN

L'olandese che a Latina
è diventato il re del ravanella

Willem-Jan Coolbergen è un imprenditore ortofrutticolo olandese che ha sposato l'Italia. Vive da 23 anni a Borgo Grappa di Latina,



Italia
Ortofrutta

Unione Nazionale



L'UNIONE
DELLE O.P.



AGGREGAZIONE

Favoriamo i processi di aggregazione dei produttori in O.P. e le sinergie tra O.P.



ORIENTAMENTO

Aiutiamo le O.P. a orientarsi nella complessità del settore



CRESCITA

Sosteniamo le start up e la crescita con consulenze qualificate



POLITICHE DI SOSTEGNO

Agevoliamo l'accesso alle politiche di sostegno e facciamo da ponte con le Istituzioni



FORMAZIONE

Incentiviamo la formazione delle O.P. e delle loro risorse umane



WWW.ITALIAORTOFRUTTA.IT



una campagna fertile grazie alle bonifiche di cent'anni fa, dove ha realizzato il suo sogno: essere un grande di un piccolo prodotto, il ravanello. Ci è riuscito. Oggi, nella produzione e commercializzazione di ravanelli, è il numero 1 in Europa. Si occupa di ortofrutta dalla nascita perché ha seguito subito le orme del padre, che in Olanda era un orticoltore in serra.

“Nel 2000 - racconta - sono arrivato in Italia, perché volevo, insieme ai miei partner, fare più produzione nel periodo invernale, per vendere in tutta Europa. A Latina ho trovato una zona bellissima per la produzione e insieme ho avuto la misura della differenza più importante tra italiani e olandesi: la cultura del lavoro. Gli italiani sono più flessibili e un po' meno strut-

turati a confronto degli olandesi. Forse io oggi sono più italiano nel mio modo di lavorare”.

Entriamo nello specifico del prodotto: “Il ravanello è un piccolo prodotto nel mercato dell'ortofrutta. In origine era un prodotto primaverile da consumarsi tra febbraio e giugno ovvero nel periodo che poteva garantire qualità e sapore. Ma i supermercati chiedono il ravanello tutto l'anno e così noi, seguendo i programmi dei supermercati, lo facciamo per tutta Europa ogni giorno dell'anno. In Italia facciamo più produzione nel periodo che va dal 15 novembre fino 15 aprile. Il resto viene fatto in Olanda da mio fratello Ad e dai nostri soci della famiglia Cornelissen”.

“Il mercato - prosegue - lo vedo molto bene perché ci sono

richieste in Europa. Un punto critico è la manodopera. Noi facciamo tutto a mano. Serve più flessibilità nelle ore in contratto, perché il lavoro è molto di più d'inverno, da dicembre fino aprile, e molto poco dopo. Così servirebbero contratti che permettessero flessibilità di orario nel corso dell'anno. Per esempio, un operaio può fare 2.000 ore all'anno. Noi abbiamo bisogno di fare queste ore quando serve, perché non siamo un'industria, lavoriamo con la natura e con un meteo variabile. Comunque Ortolanda, la nostra azienda italiana, sta bene economicamente grazie anche alla collaborazione in zona con gli altri orticoltori. Italia Ortofrutta

Come vede il futuro?

“Voglio fare di più con i ravanelli, anche i trasformati”.

IL MONOPRODOTTO DI ORTOLANDA

Le aziende agricole olandesi Cornelissen Fresh Food (con Rene Cornelissen e John Cornelissen), e Coolbergen (con i fratelli Willem-Jan Coolbergen e Ad Coolbergen), specialiste nella produzione di ravanelli, hanno integrato la loro attività con l'azienda agricola italiana produttrice di ravanelli Ortolanda, a partire dal primo maggio 2017. Le due famiglie olandesi avevano fondato insieme Ortolanda nel 2000. L'accordo del 2017 lega nello stesso Gruppo e sotto lo stesso marchio le sedi di Borgo Grappa (frazione di Latina), Melderslo, nella provincia di Venlo e Oude-Tonge, nella regione di Rotterdam.

Con i vari tipi di ravanelli, confezionati con modalità che rispondono alle esigenze del mercato, Ortolanda è diventato negli anni il maggiore produttore continentale di questo piccolo ortaggio per tutto l'anno, risultando il fornitore principale di importanti

gruppi della distribuzione europea.

La sede italiana si occupa delle proprie vendite, mentre le due sedi olandesi hanno canali di commercializzazione diversi. A Latina Ortolanda ha trovato i terreni e le condizioni climatiche più idonee alla coltivazione del ravanello, dopo una ricerca che ha coinvolto aree agricole di Portogallo, Spagna e Francia. “A Latina - ha dichiarato Coolbergen - ci sono le migliori condizioni riscontrabili in Europa per coltivare il nostro prodotto”.

Per far fronte alla domanda, Ortolanda, grazie alla collaborazione e all'azione di Italia Ortofrutta, si è costituita in OP con 15 soci produttori che coltivano sotto il suo diretto controllo una superficie complessiva di 230 ettari in serre moderne. La realizzazione della OP ha aumentato le possibilità di efficaci investimenti in innovazione e tecnologia.



MATTEO

FALCUCCI

Il valore etico della cooperazione

Figlio di agricoltori, Matteo Falcucci è un manager di lungo corso originario di Vasto. Nei suoi 40 anni di attività, è stato presidente di Ortus

27

IL NOSTRO **FRUTTO ROSSO** PER L'INDUSTRIA AGROALIMENTARE

pomodori Italiani tutti da gustare



ORTOFRUTTA SOL SUD[®]
La filiera della Vita

ORTOFRUTTA SOL SUD
Soc. Coop. Agricola
86039 Termoli (CB) Via G. Pastore, 14
Tel. + 39 0875-724031/751429
P.IVA/Cod.Fisc. 01765170707
ortofruttasolsud@gmail.com



Italia, di Coop Mare Blu, di COAM, di AOM e di Ortofrutta Sol Sud, ed è vicepresidente dell'Organizzazione Interprofessionale OI del Centro Sud. Dal 1994 al 2005 ha fatto parte del consiglio direttivo di Lega Coop. Dal 2018 al 2024 in Ortofrutta Sol Sud ha ricoperto il ruolo di direttore tecnico-amministrativo ma di fatto è stato la guida esperta che ha portato l'OP a tenere alta la bandiera del Molise in agricoltura e a farne una tra le organizzazioni più effervescenti del Meridione. Crede nel valore etico della cooperazione.

I numeri "raccontano" di 610 soci, 146 dei quali diretti (+3,5% sul 2022) cui si aggiungono 31 cooperative che, a loro volta, associano 464 operatori. Le regioni presidiate sono Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Emilia Romagna, Lazio, Molise, Puglia, Toscana e Umbria,

con una rappresentanza anche all'estero, in Bulgaria, dove un produttore coltiva pomodoro, riso e cereali.

Al 30 novembre 2023 il fatturato superava i 57,2 milioni di euro, il 10,5% in più dello stesso periodo 2022, con una proiezione di oltre 60 milioni per fine anno. "Produciamo prevalentemente pomodoro da industria, e poi altri ortaggi freschi destinati alla surgelazione, anche biologici - racconta Falcucci - Tra i clienti compaiono i più importanti nomi del settore, da Orogel a Fruttage, a SALPA, insieme ad altre grandi imprese. Il nostro paniere comprende asparago, broccolo, carota, cavolfiore, cipolla, finocchio, melanzana, zucchini, verza; raggiungiamo inoltre le principali insegne della grande distribuzione, dove il business si attesta sui 10 milioni di euro circa. Il prodotto da surgelazione, da solo, vale circa 5 mi-

lioni di euro".

La gamma dei prodotti contempla alcune interessanti novità: "Da qualche anno stiamo puntando su mandorle e nocciole. Ci crediamo e di conseguenza stiamo investendo: abbiamo installato impianti per la sgusciatura e a breve completeremo la linea di lavorazione".

Per quanto riguarda il pomodoro da industria, la produzione sfiora quota 3 milioni di quintali di cui 500 mila biologici; 2,8 milioni quelli confertiti (il 5,3% del totale nazionale), su una superficie di 3.723 ettari, in progresso del 2% sul 2022. L'oro rosso garantisce un fatturato di poco inferiore ai 50 milioni di euro. "Il pomodoro bio, in generale, è in crescita anche se ci sono ombre e incognite: dobbiamo infatti verificare l'impatto della nuova PAC", osserva il manager di lungo corso Matteo Falcucci.

SOL SUD VICINA AL TERRITORIO

Ortofrutta Sol Sud società cooperativa agricola - Organizzazione di produttori è una struttura associativa ortofrutticola costituita nel 2016, che conta produttori agricoli in diverse regioni del Centro Sud d'Italia: Molise, Puglia, Campania, Abruzzo, Basilicata, Lazio, Toscana, Umbria, Marche, Calabria. Produce pomodori da industria, cavoli, finocchi, cipolla, peperone, asparago, zucchini, spinacio, sedano, carciofi, bietola. Oltre alle tradizionali produzioni di ortaggi, Ortofrutta Sol Sud sta investendo su un programma di sviluppo per la frutta a guscio, con l'intento di valorizzare il territorio. Ha realizzato impianti di mandorleti per un totale di 100 ettari ed impianti di nocciolati per altri 100 ettari.

Nel 2020 ha registrato il marchio "La Filiera della Vita" per indicare come un processo di produzione di prodotti agroalimentari rappresenti una fonte di cibo e di vita e consenta il mantenimento delle attività umane nelle zone rurali, che altrimenti sarebbero soggette ad un progressivo spopolamento.

Ortofrutta Sol Sud ha costantemente investito dal 2016 nella ricerca di tecniche agronomiche ecocompatibili e sulla trasparenza del processo di filiera. È in costante e stretta collaborazione con Università, Istituti di Ricerca, tecnici specializzati, industrie di trasformazione per l'ottenimento della qualità con tecniche produttive a basso impatto ambientale.



GABRIELE

FERRI

Più programmazione per uscire dai problemi

Gabriele Ferri è direttore generale di Naturitalia, che raggruppa al suo interno diverse cooperative agricole con migliaia di agricoltori attivi nella

31

FILIERA ITALIANA SOSTENIBILE, PRODUZIONE DI QUALITÀ INSUPERABILE.



Naturitalia è una grande **cooperativa ortofrutticola italiana**.
 Grazie alla **gestione integrata della filiera agricola**, assicuriamo qualità
 in tutte le fasi dalla produzione alla distribuzione, per **offrire prodotti**
 ortofrutticoli buoni, sani e coltivati nel rispetto dell'ambiente.
NATURITALIA, GLI SPECIALISTI DELL'ORTOFRUTTA.



naturit.it  Naturitalia

produzione di frutta e verdura fresca, per oltre 420 mila tonnellate di prodotto e un valore alla produzione intorno ai 200 milioni di euro. E' uno dei manager di maggiore esperienza del mondo ortofrutticolo dell'Emilia-Romagna. Per il suo impegno professionale e la dedizione al settore, nel 2014 viene insignito dal presidente della Repubblica dell'onorificenza di Cavaliere del Lavoro. A luglio 2023 viene nominato presidente di CPR System. "Stiamo vivendo un periodo complesso e difficile - ci ha detto Ferri - una tempesta perfetta per la produzione tra cambiamenti climatici, il ta-

glio ai fitofarmaci utilizzabili per difendere la produzione, l'aumento di tutti i costi sull'intera filiera, la scarsissima disponibilità di manodopera. Una situazione che rende ancor più complicato il lavoro dei produttori. Inutile nascondere, il settore vive nell'incertezza". Per Ferri l'unica strada percorribile è programmare meglio l'immissione dei prodotti sul mercato: "Chi si occupa di distribuzione deve comprendere che non siamo più nelle condizioni di avere più prodotto di quello che il mercato richiede e può gestire. Per poter contare sulla disponibilità di prodotto è indispensabile

programmare. Non è facile ma la tecnologia ci può aiutare, offrendoci la possibilità di ottenere previsioni tali da permettere una buona pianificazione". Secondo Ferri, la programmazione va di pari passo con il tema dei consumi, influenzati tuttavia da fattori esterni come l'inflazione: "Su tali fattori non possiamo incidere, tuttavia abbiamo il potere di lavorare sulla qualità del prodotto e su come proporlo al consumatore, mettendolo al centro della nostra azione", afferma il direttore di Naturitalia.

LA FORZA DI NATURITALIA

Naturitalia nasce nel 2003 da un gruppo di cooperative agricole con l'obiettivo di organizzare, qualificare e commercializzare, in ambito nazionale ed internazionale, la produzione ortofrutticola proveniente dalle imprese coinvolte e localizzate in diverse regioni Italiane.

Il sistema Naturitalia è presente in diverse regioni italiane. Il potenziale produttivo dell'organizzazione supera le 420 mila tonnellate, prodotte con le tecniche della lotta integrata e dell'agricoltura biologica. Naturitalia, che può contare su 28 centrali di lavorazione, 5 piattaforme logistiche, nel 2022 ha raggiunto un valore delle vendite di 207 milioni di euro. La compagine societaria di Naturitalia è formata dalle OP APO Conerpo, Eur.O.P.Fruit, Consorzio Frutteto, La Buona Frutta e da cooperative agricole specializzate nella produzione.

L'azienda attraverso l'area commerciale realizza la vendita nel mercato italiano e nei principali mercati esteri, europei ed extra europei, sviluppando anche le strategie di mercato, programmazione della commercializzazione dei prodotti, l'organizzazione delle

vendite, l'assistenza alla clientela.

Il mercato europeo rappresenta lo sbocco principale. Nel corso degli anni è stata sviluppata anche una solida presenza commerciale verso le destinazioni oltremare come Asia, Americhe, Sud Africa e Oceania. Le esportazioni di Naturitalia verso i mercati oltremare riguardano un paniere di prodotti a vocazione globale come il kiwi, le mele, le pere e le susine, distribuite nell'arco dell'anno ad importatori e gruppi della distribuzione moderna.

Tra i prodotti di punta dell'assortimento si segnalano il kiwi a marca Jingold e le mele Melinda, queste ultime distribuite in esclusiva da Naturitalia verso i mercati del Far East asiatico. Naturitalia sviluppa anche mirate attività di marketing e promozione.

Nel corso degli anni, il gruppo ha aderito ad iniziative di sviluppo e promozione e alla costituzione di nuove realtà aziendali per la valorizzazione dei prodotti ortofrutticoli, come Opera e Jingold.

Tramite APO Conerpo sono stati sviluppati progetti co-finanziati dall'Unione Europea per la promozione in Italia ed all'estero.

PEVIANI**GIARI**

L'idea nuova dell'anguria

Nato dall'intuizione di un imprenditore, condiviso da tre aziende di prim'ordine del settore che hanno



DINA

FRANCESCON





anguriaperlanera.com



anguriaperlanera



anguriaperlanera

Non chiamatela anguria



POCHI SEMI, PICCOLI E MORBIDI

PIÙ CROCCANTE E PIÙ DOLCE

FORMATO MIDI, GRANDE COMODITÀ

DISTRIBUITA DA:



PEVIANI



avuto il coraggio di mettersi insieme su un progetto condiviso scommettendo su un prodotto povero come l'anguria, il progetto Perla Nera è diventato in pochi anni un caso di successo e addirittura un caso di studio. I fatturati salgono di due cifre di anno in anno; produttori e distributori godono di margini soddisfacenti; i consumatori lo premiano.

Perla Nera, l'anguria midi a buccia scura e con pochi semi, particolarmente dolce e croccante, prodotta in esclusiva da OP Francescon, Peviani SpA e OP La Mongolfiera, gode di una campagna di commercializzazione lunga, che inizia in primavera con la produzione della Francescon in Senegal per passare poi alla produzione siciliana di La Moingolfiera fino ad arrivare alle produzioni degli areali del Nord Italia. "Siamo soddisfatti per come sta procedendo l'intero progetto Perla Nera - ci ha detto Bruno Francescon, presidente del Consorzio che riunisce le tre aziende partner - poiché grazie ad esso abbiamo realiz-

zato di fatto il passaggio del prodotto anguria da commodity a specialty. L'intera filiera è motivata sia nella produzione sia nella vendita, perché la marginalità è buona e al consumatore finale arriva sulla tavola un prodotto premium, apprezzato perché in linea con ciò che promette. Per la prima volta nel 2023 Perla Nera si è potuta acquistare nelle catene della GDO non solo intera ma anche a fette. Alcuni negozi hanno inoltre banchi frigo personalizzati Perla Nera".

Il mantovano Francescon è stato il creatore del progetto e del brand Perla Nera, partito nel 2018, puntando su una varietà di cui acquistare l'esclusiva e su una partnership con aziende di sicura professionalità e prestigio come la siciliana La Mongolfiera del Gruppo Giardina e la milanese Peviani SpA, entrambe con una lunga e prestigiosa storia alle spalle. "Devo confessare - ci ha detto Francescon - che tutto è nato da un bagno di umiltà. Da solo non ce l'avrei mai fatta a raggiungere certi risultati, in-

tendendo le centinaia di ettari necessarie per una operazione come questa, la capacità di interloquire con un alto numero di catene della GDO, la capacità logistica di rifornirle in modo capillare in tutta Italia". Andrea Peviani, direttore commerciale di Peviani SpA, è pure un convinto sostenitore di Perla Nera: "Il caposaldo del progetto - ci ha spiegato - è l'impegno costante che approfondiamo nella standardizzazione della qualità del nostro prodotto. Per noi è fondamentale non deludere le aspettative del consumatore finale". E precisa: "Siamo molto contenti di aver sposato il progetto Perla Nera. Entrare nel Consorzio ci ha permesso di confrontarci con partner di primo livello".

Per Sergio Giardina di La Mongolfiera "il progetto Perla Nera è stato foriero di innovazione organizzativa e di prodotto. Le aziende hanno condiviso una visione. Non si esagera affermando che il progetto ha fortemente modificato il mercato delle angurie".

PERLA NERA PROGETTO VINCENTE

La società consortile Perla Nera è nata nel 2018, fondata da Bruno Francescon di OP Francescon - ideatore del progetto e oggi presidente del Consorzio -, dalla Peviani SpA, rappresentata da Andrea Peviani, e dalla OP La Mongolfiera del Gruppo Fratelli Giardina, rappresentata da Sergio Giardina.

Sono complessivamente circa 700 gli ettari coltivati in Italia (e in minima parte in Senegal da Francescon per l'avvio precoce di stagione) e sono oltre cento gli agricoltori

che coltivano Perla Nera in Italia con un unico specifico disciplinare di produzione. Si tratta di un'unica varietà di anguria sgarbaby midi seedless, Fashion, di cui il Consorzio possiede il diritto di esclusiva in Italia

La produzione avviene nelle aree vocate della Sicilia, della Puglia, della Basilicata, del Lazio, della Sardegna, dell'Emilia-Romagna e della provincia di Mantova.

Oltre 31 mila le tonnellate commercializzate nel 2023.



WALTER

PARDATSCHER

L'ingegnere al comando del colosso delle mele

Walter Pardatscher è direttore generale del Consorzio VOG dal 2019. Unisce competenze di gestione aziendale a un legame stretto con la frutticoltura del

Da maggio 2024 il nuovo

Padiglione Ortofrutta

63 mila mq
di superficie

102
punti vendita

160 baie
*di carico
e scarico merci*

LOGISTICA - SUD 1

Mercato Alimentare di Milano
qualità e sicurezza dei cibi della tua città

Sogem

si ringrazia F.lli Orsero

www.sogemispa.it



Comune di
Milano

territorio. Cresciuto nell'azienda di famiglia, ha frequentato l'Istituto Agrario di Ora, laureandosi poi presso le Università di Trento e di Innsbruck.

Oltre all'attività di libero professionista è entrato a far parte di diversi consigli di amministrazione in cui ha messo a disposizione le proprie conoscenze e competenze di ingegneria e di gestione aziendale. Pardatscher ha ricoperto il ruolo di presidente dell'Unione Giovani Agricoltori Sudtirolesi. Nel 1996 è entrato a far parte del CdA della cooperativa Kurmark-Unifrut, di cui è diventato presidente. In questa veste è entrato a far parte del VOG.

È stato per 10 anni presidente e CEO di Autostrada del Brennero SpA, fino al 2019, quando ha assunto la direzione del Consorzio VOG.

“Là, in Autostrada del Brennero SpA - commenta brevemente - si trattava di garanti-

re un servizio, qui al VOG di garantire, con tutte le responsabilità del caso, un alimento, un alimento sano come la mela delle nostre montagne”.

Nell'estate 2022 Pardatscher ha preso decisioni che hanno dato al Consorzio un assetto strutturato per affrontare le sfide del presente e del futuro prossimo. A partire dalla ristrutturazione commerciale di questo colosso delle mele che non ha pari in Europa e forse anche nel mondo per l'ampiezza dell'assortimento varietale, e che garantisce ai mercati mele di qualità per 12 mesi all'anno.

“La nostra ristrutturazione commerciale, partita dal 1° agosto 2022 - racconta Pardatscher - è l'evoluzione di un percorso avviato anni prima per far fronte alle esigenze di una produzione sempre più ampia e di un mercato sempre più vasto e complesso. Siamo partiti da una completa autonomia delle nostre cooperati-

ve sul piano commerciale per arrivare ad una gestione comune sotto un cappello unico, quello di VOG. Quando sono arrivato, il percorso era avviato ma non concluso. La vendita di circa il 50% delle nostre mele era ancora gestita in autonomia dalle cooperative, il restante 50%, corrispondente per lo più alle vendite all'estero, era gestito direttamente da VOG. Questo fino al 31 luglio 2022. Dal 1° agosto la percentuale della gestione autonoma da parte delle cooperative è stata ridotta a zero”.

E cosa è successo?

“Tutto il mondo VOG si presenta oggi di fronte ad ogni singolo cliente con un unico interlocutore. Per fare questo non abbiamo creato un grande ufficio commerciale a Terzano, nella nostra sede centrale, dove tutto avvenga. No. Abbiamo invece voluto mantenere la rete commerciale che le nostre 12 cooperative avevano messo in piedi”.

VOG PRIMO PRODUTTORE NELLA UE

Il Consorzio delle Cooperative Ortofrutticole dell'Alto Adige VOG è nato nel 1945, composto da 12 cooperative che raggruppano 4.600 aziende agricole famigliari. Oltre 10 mila mani, che mettono in campo valori quali origine, expertise, sostenibilità, prodotti e marchi, per produrre ogni anno, in una delle aree più vocate d'Europa, 500 mila tonnellate di mele di alta qualità, destinate a 75 mercati di tutto il mondo.

Oltre 30 le varietà di mele in assortimento, fra cui spiccano i brand Marlene®, Südtiroler Apfel g.g.A., Pink Lady®, Kanzi®, envy™, yello®, Jazz™, Joya®, Sweetango®, RedPop®, Giga®, Cosmic Crisp® e Crimson Snow®.

Le aree di produzione del Consorzio VOG si trovano ad altitudini che spaziano dai 200 ai 1000 metri: una ricchezza di microclimi in cui ogni varietà di mela riesce a trovare il suo habitat. L'Alto Adige-Südtirol è una vera e propria culla delle mele di qualità, con una tradizione secolare in questo campo. Merito di un clima e di terreni ideali alla perfetta crescita e maturazione dei frutti.

Dai 4.600 contadini, passando per le 12 cooperative, fino ai reparti di vendita, di controllo qualità, di amministrazione, logistica, marketing e PR, in VOG si condividono competenze per dare valore a tutta la filiera produttiva.



CLAUDIO

PARRINO

Ritorno alle origini per sviluppare il biologico

Claudio Parrino è nato a Ginevra da una famiglia di emigranti siciliani. È tornato alle origini, in Sicilia, per fare agricoltura biologica.

43



ITALIA ORTOFRUTTA, BADURSI RICEVE L'EREDITÀ DELLA PRESIDENZA VELARDO

Andrea Badursi, 57 anni, lucano, presidente della OP Asso Fruit Italia e vicepresidente vicario di Italia Ortofrutta Unione Nazionale dal 2015 è stato nominato l'11 luglio 2024 presidente dell'Unione. Succede a Gennaro Velardo, campano, dirigente della AOA di Scafati (Salerno) in carica dal 24 giugno 2015.

Il Consiglio di amministrazione di Italia Ortofrutta ha nominato Marco Casalini e Luciano Caruso vicepresidenti ed Emilio Ferrara vicepresidente Vicario. Fanno parte del CdA come consiglieri: Paolo Boretto, Fabio Ciaccia, Simone Dalla Valle, Giuseppe Di Silvestro, Pietro Fabbri, Antonio Francesco Fricano, Angelo Garofano, Michele Laporta, Romeo Maestri, Mario Migliarese, Francesca Nadalini, Remo Paterno, Gian Franco Siddu, Pietro Terzuoli e Gennaro Velardo.

Subito dopo la nomina Badursi ha dichiarato: "Il mio impegno sarà quello di ascoltare e guidare le OP nella rappresentanza. Sono fermamente convinto che sia necessario dare maggiore importanza alle eccellenze made in Italy e che il valore dell'aggregazione, del quale mi faccio portavoce, sia lo strumento atto alla crescita delle OP nel mondo del sistema ortofrutticolo organizzato. L'obiettivo che mi auguro di poter raggiungere è quello di aumentare la visibilità dell'Unione Nazionale e far aderire in Italia Ortofrutta un numero di OP ancora maggiore, seppure la strada finora intrapresa abbia visto una crescita già esponenziale in termini numerici".

Il presidente uscente ha ringraziato i consiglieri, il direttore Vincenzo Falconi e lo staff dell'Unione "per l'impegno e la collaborazione, nell'interesse dell'Unione dal 2015 ad oggi. In questi anni le difficoltà non sono state poche, superate grazie allo spirito di unità che ci ha da sempre caratterizzati. Il nostro motto - l'Unione che fa la forza - è in sintesi il nostro programma". "L'aver aggregato il 50% del sistema organizzato - ha sottolineato Velardo - è motivo di orgoglio, ma di sicuro non deve allentare la nostra attenzione sulle problematiche del mondo ortofrutticolo in generale e di quello aggregato in particolare. Un augurio al nuovo presidente, nella certezza che nella continuità del lavoro fino ad oggi, saprà interpretare al meglio il suo ruolo".

Numerose le iniziative intraprese anche nell'ultimo mandato triennale di Velardo a sostegno di settori come la frutta secca, l'uva da tavola, il pomodoro da industria e anche a sostegno di territori, come la Piana del Fucino con i suoi ortaggi. Massima l'attenzione, grazie all'impegno continuo del direttore Falcucci, all'evoluzione della normativa e all'assistenza alle imprese associate. Non va dimenticata poi la costante presenza alle fiere italiane e internazionali di settore, anche con Italian Fruit Village, un'iniziativa nata per valorizzare in particolare la presenza delle aziende del Sud e di altre associate all'Unione, alle fiere più importanti. Italia Ortofrutta con Velardo è stata presente in tutti i tavoli istituzionali che contano.



Gennaro Velardo dal 2015 all'11 luglio 2024 presidente di Italia Ortofrutta. A destra, il successore Andrea Badursi

Nel 2017 diventa amministratore della società consortile Agrologica Bio e tre anni dopo ne diventa il presidente, avviando la OP ad una crescente espansione nelle province di Ragusa, Catania e Siracusa. La Sicilia conta tanti produttori che sul biologico hanno scommesso. Le sorprese sono dietro l'angolo e OP Agrologica è una di queste. All'estero hanno capito che Agrologica fa biologico vero. Non a caso esporta il 70% del prodotto raggiungendo i mercati più esigenti in termini di rispetto delle regole e di qualità. La Sicilia prima regione biologica d'Italia non è dunque un semplice slogan e nemmeno una questione di ettari convertiti a tutti i costi per percepire i contributi, la Sicilia conta tanti produttori che sul biologico vero hanno scommesso, anzi, che nel biologico vero credono più che in altre parti d'Italia. La provincia di Ragusa

eccelle in questo settore proprio in relazione all'ortofrutta, con una concentrazione di ortaggi bio senza eguali nel nostro Paese e in Europa. OP Agrologica è in contrada Coffa di Chiaramonte Gulfi, nel Ragusano più profondo. E' in posti sperduti come questo che si nascondono le perle del biologico nazionale, il bio come passione indiscutibile, il rispetto della natura e dei suoi ritmi, l'attenzione alla salubrità e alla sicurezza alimentare come pre-requisito, la volontà di lasciare ai figli una terra sana, fertile e prodiga di frutti, insieme alle conoscenze necessarie per avere frutta e ortaggi in grado di affrontare le sfide del commercio internazionale. Tradizione e agricoltura 4.0 si fanno andare d'accordo. Su queste fondamenta e sull'aggregazione, Agrologica cresce di anno in anno. "Ma sia chiaro - afferma il presi-

dente della OP Claudio Parrino - i problemi ci sono anche qui e arrivano puntuali sulla scrivania e al mio cellulare. L'importante è mandare avanti la struttura con efficienza dando ai produttori le risposte che si meritano perché questo è quello che conta. Sul piano dei rapporti tra aziende debbo riconoscere che noi del biologico facciamo rete e ci veniamo incontro ogni volta che possiamo. Anche tra concorrenti c'è molta collaborazione, cosa che accade meno nel convenzionale". Sul piano dell'aggregazione, Parrino e le aziende associate all'OP puntano diritto ad alzare il tiro, dando vita alla prima Associazione di Organizzazioni di Produttori del biologico nazionale. Nel Ragusano le premesse per arrivarci ci sono tutte e dietro c'è Italia Ortofrutta Unione Nazionale che dà una mano importante fornendo la consulenza tecnica.

AGROLOGICA, QUANDO IL BIO È VERO

Nel 2023 OP Agrologica conta su 30 aziende agricole associate ed ha una quarantina di conferitori esterni. Le vendite sono largamente orientate ai mercati esteri. L'export è infatti intorno al 70% e copre Germania (primo mercato), Francia, Svizzera, Austria, Danimarca, Romania e Repubblica Ceca. Il canale di vendita oggi prevalente è decisamente la GDO, seguito dalle catene dei negozi specializzati nel bio. In Francia Agrologica rifornisce esclusivamente negozi specializzati mentre in Germania e Italia è presente in entrambi i canali. Gli ettari coltivati dai produttori della OP sono oltre 300, 120 dei quali dedicati all'uva da tavola, un centinaio ai pomodori di tutte le varietà richieste dal mercato, sia in

serra che sotto rete, poi - ad arricchire il paniere produttivo - ci sono altri ortaggi come melanzane, peperoni, zucchine, carote (con l'Ispica IGP), cavoli, piselli, fave, sedano, carciofi e cipolle, e, per la frutta, anche meloni, angurie mini, pesche e nettarine, susine e albicocche, fichi d'India, arance e limoni. Una ventina di ettari sono destinati agli olivi. Per l'uva da tavola l'areale si estende a Mazzarrone, pure terra di IGP. L'OP produce anche trasformati, dalle salse di pomodoro all'olio extravergine di oliva, alle conserve come la caponata di melanzane, tutto rigorosamente biologico. Agrologica ha ottenuto le più importanti certificazioni bio a livello europeo, oltre all'IFS e al GlobalGAP.



CARMELA

SURIANO

**Tutta la sua competenza
per lo sviluppo della fragola**

Una vita dedicata alle fragole e ai piccoli frutti. Carmela Suriano, CEO dell'OP Terra della Luce e della cooperativa Compagnia delle Primizie,

47




nsg[®]
Berry Seedlings

Ricerca e Innovazione di
fragole e piccoli frutti



novasirigenetics.com

direttore EMEA (Europe, Middle East, Africa) di Nova Siri Genetics e già presidente del Club Candonga, da oltre 25 anni lavora con competenza in un comparto strategico ma assai complesso e non privo di difficoltà. Lo fa in particolare con una convinzione: con l'innovazione varietale la fragola può recitare ancora un ruolo da protagonista”.

“Il settore della fragola - ci racconta - da qualche anno è interessato da profondi cambiamenti, soprattutto in termini di nuove dinamiche e player di mercato. I dati FAO ci dicono che nell'ultimo decennio si è registrato un aumento del 31% dei volumi prodotti a livello mondiale, derivante soprattutto dalla crescita delle produzioni extraeuropee. Tra i Paesi che sono cresciuti di più troviamo Messico, Egitto, Cina e Turchia. La situazione non cambia anche sul fronte degli scambi commerciali, in cui

l'aumento del 12% a volume è trainato da quello delle nazioni extraeuropee. Hanno aumentato la propensione all'export Messico, Grecia e Turchia”.

“In un contesto così dinamico - precisa Carmela Suriano - i Paesi del Mediterraneo rappresentano il 18% dei volumi raccolti a livello mondiale. In particolare, l'Italia figura come importatore netto, data la sua scarsa propensione all'export, derivante anche da una mancanza di autosufficienza produttiva. La provenienza principale delle fragole importate nella nostra penisola è, come noto, la Spagna, primo produttore europeo ed esportatore netto di fragole. Anche in questo Paese, negli ultimi decenni, è cresciuta la vocazione all'import, che vede il Marocco come principale fornitore estero. Gli scambi globali sono inoltre caratterizzati da un aumento dei prezzi, segno di un processo di valo-

rizzazione dell'offerta fragoli-cola. Infine, crescono i consumi, con una domanda di prodotto che si spalma durante tutto l'anno. Si tratta quindi di un settore in crescita, di cui bisogna comprendere a fondo le potenzialità e le criticità, per affrontarle al meglio a beneficio di tutta la filiera”.

E prosegue: “Il settore deve affrontare importanti sfide sul fronte dei cambiamenti climatici, di nuove regole più stringenti riguardo all'utilizzo degli agrofarmaci e di problemi legati alla manodopera. Fondamentale è un'innovazione varietale che consenta produzioni sostenibili. Oggi, infatti, non si può prescindere dalla ricerca di cultivar in grado di fronteggiare al meglio le anomalie climatiche. Altro aspetto fondamentale che la ricerca deve affrontare è quello della shelf life, perché i luoghi di produzione sono spesso lontani da quelli di consumo”.

NOVA SIRI CUORE DELLA RICERCA

Il 2023 è stato un anno di conferma delle buone performance che le cultivar di Nova Siri Genetics - la società con sede a Policoro, in provincia di Matera, specializzata nella ricerca e sviluppo di nuove varietà di fragole e berries - registrano nei principali areali produttivi del bacino del Mediterraneo, tra cui il Sud Italia e la provincia spagnola di Huelva.

“Le nostre varietà sono sempre più apprezzate per rusticità, precocità e qualità dei frutti, tanto da segnare una crescita della loro diffusione a livello globale del 43% negli ultimi due anni”, dichiara Carmela Suriano, direttore EMEA di Nova Siri Genetics. Attualmente, i vivai di moltiplicazione

spagnoli sono in fase di emissione dei primi stoloni, che a partire da fine settembre o inizio ottobre diventeranno le piantine della campagna 2024-2025.

“I feedback e le richieste crescenti sia da parte dei nostri partner vivaisti che dei produttori ci fanno ritenere di continuare a crescere anche nella prossima campagna”, afferma Suriano.

Inoltre, continua l'interesse a livello globale per il programma di breeding di fragole e piccoli frutti, soprattutto da parte dei Paesi di Nord Africa, Sud America e India. L'azienda sta pertanto consolidando le partnership negli areali a clima mediterraneo più interessanti.



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^a e IV^a 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.

Quando il futuro è cominciato

SELEZIONE PROTAGONISTI
UNDER 35

Domenico Cicciarello
Gianpaolo Forcina
Alessia Lapietra
Alberta Nesci

Peccolisa

**Terra, sole e natura.
Solo il meglio.**



SOLE

Assicura ai frutti il loro tipico gusto: fragrante, dolce e succoso.



NATURA

Raccogliamo i frutti solo nel loro periodo ideale di raccolta, per garantire albicocche mature al punto giusto, nel rispetto dei tempi della natura.



TERRA

La piana di Sibari è zona vocata alla frutticoltura, in quanto si riescono a sfruttare le eccezionali condizioni climatiche del luogo, con inverni miti ed estati fresche.



1999-2024
OP AGRICOR
25 ANNI DI
COOPERAZIONE



www.gallofrutta.net  

PROTAGONISTI UNDER 35

SELEZIONE 2024

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'i-

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 2024.

I quattro vincitori

Entusiasmo, passione, voglia di salvaguardare le produzioni del territorio ma anche di puntare su nuovi prodotti per sfruttare al meglio la leva del marketing. Tutto questo è emerso dalle appassionate parole dei giovani imprenditori Alberta Nesci, Alessia Lapietra, Gianpaolo Forcina e Domenico Ciccirello premiati nella sezione Under 35 di Protagonisti nella splendida cornice dell'Altafiumara Resort & Spa a Reggio Calabria. Due su quattro dei "Fab Four" sono donne, a testimonianza dell'avanzata rosa nell'imprenditoria ortofrutticola. "Sì, le donne si stanno facendo strada nell'ortofrutta, ho molte amiche che hanno scelto di dedicarsi professionalmente a questo settore", ci ha detto Alessia Lapietra che segue in particolare la logistica e il controllo qualità dell'azienda di famiglia a Monopoli, specializzata nella coltivazione fuori suolo di pomodori e cetrioli nickel free e a residuo zero. "Posso dire - ha sottolineato Alessia - che l'ortofrutta non è un settore 'fuori moda' per i giovani, anzi, la nostra azienda ha il privilegio di essere affiancata da tanti ragazzi e ragazze pieni di dedizione, entusiasmo e voglia di fare la loro parte per contribuire al risultato di un prodotto coltivato e lavorato con cura".

Se Alessia lavora in un'azienda ancora gestita dai familiari, Alberta Nesci è invece direttamente ti-



Da sinistra in alto i quattro giovani imprenditori della Selezione Under 35 2024: Alberta Nesci, calabrese, Alessia Lapietra, pugliese, Gianpaolo Forcina, laziale, e Domenico Ciccirello, calabrese

tolare della propria azienda a Palizzi (RC) dopo la scomparsa del padre nel 2021. Alberta appartiene ad una storica famiglia e azienda specializzata in vino e bergamotto. "Riconoscimenti come questi - ha detto Alberta nel ricevere il premio nel corso della serata di gala dei Protagonisti - sono uno stimolo in più per superare le difficoltà che certamente non mancano nel nostro lavoro. Ma quando si lavora sodo, cercando di portare avanti anche i prodotti, come il bergamotto, che fanno parte delle nostre tradizioni, i riconoscimenti arrivano".

Conterraneo di Alberta e titolare dell'azienda agricola Delizia di Varapodio, in provincia di Reggio Calabria, è Domenico Ciccirello, che ha ereditato dal nonno la passione per la terra, ma fonda-

tale nella sua esperienza è stato il soggiorno di cinque anni in Australia, ospite di parenti impegnati in agricoltura, dove ha imparato a lavorare le fragole. Al rientro in Calabria ha aperto subito la sua azienda agricola. "All'inizio non è stato facile, ma oggi posso dire di essere soddisfatto - ci ha detto -. Mi ritrovo una bella azienda, e sto anche dando lavoro a persone. Vorrei trasmettere un messaggio ai giovani, di puntare sulla terra, non è un investimento perso". Diversificazione e prodotti non convenzionali sono, infine, la mission della Forcina Italian Produce di Gianpaolo Forcina, appartenente ad una famiglia di operatori del Mercato Ortofrutticolo di Fondi, laureato in Comunicazione e marketing d'Impresa, e, dal 2023, presidente del Gruppo Giovani

CiCO

SOCIETA'
COOPERATIVA AGRICOLA



**Il valore del territorio
e della responsabilità sociale**



Il momento della presentazione degli Under 35 a Reggio Calabria da parte del presidente di CSO Italy Paolo Bruni. Da sinistra: Alberta Nesci, Alessia Lapietra, Gianpaolo Forcina e Domenico Ciccariello

Imprenditori di Fedagromercati-Confcommercio.

“Per fare export non devi fare tutto quello che fanno gli altri - ci ha detto -. Nel nostro portfolio ci sono diversi prodotti non convenzionali rispetto alle nostre tradi-

zioni culinarie ma richiesti all'estero. Quest'anno protagonista del nostro nuovo portfolio prodotti è il pak-choi, il cavolo cinese. Nell'Agro Pontino si è iniziato a produrlo negli anni '80 e la richiesta da parte di clienti esteri è via

via cresciuta. Naturalmente commercializziamo anche prodotti convenzionali, e le carote a mazzi sono uno dei nostri punti di forza”.

È stata una premiazione seguita con molto entusiasmo. (C.L.)

55

SECONDULFO SEMPRE PIÙ SOSTENIBILE

“Il 2023 è stata un'annata positiva. La qualità dei frutti è stata particolarmente buona e, complici volumi non altissimi, ha ottenuto quotazioni favorevoli”. Commenta così la stagione passata Salvatore Secondufo, Oscar dell'Ortofrutta Italiana 2018 e top manager della OP Secondufo, grande azienda ortofrutticola del Sud, con sedi a Battipaglia e Trani, specializzata nella produzione di fragole, drupacee, kiwi biologico e uva da tavola.

Nei primi mesi del 2024, le condizioni climatiche, caratterizzate da temperature troppo alte per il periodo, non sono state d'aiuto. “Certo, il clima dice e sempre dirà la sua, ma noi intanto diamo il massimo, coltivando i frutti nelle terre più fertili e vocate, facendoci supportare dalla tecnologia, investendo nella sostenibilità”, incalza

il manager.

“Anche per l'anno in corso, puntiamo tutto sulla qualità delle nostre produzioni e sull'identità dei nostri marchi”, precisa Secondufo. Gli sforzi maggiori sono concentrati su Miss Dolchezza, la linea Premium di fragole, drupacee e uva apirene, su Gaia, dedicata alle pesche piatte coltivate nel fertile terreno della Piana del Sele e su “Piana del Bio”, la linea di albicocche e kiwi biologici certificati.

Tra i progetti in cantiere, c'è quello di raggiungere una ancora maggiore sostenibilità del prodotto e dei metodi produttivi. È incessante la ricerca mirata a trovare soluzioni di packaging sempre più eco-compatibili e plastic-free, così come ad ottenere una quota sempre più importante di autosufficienza energetica.

LE PIANTE

di casa Salvi

Italiani per natura dal 1891.



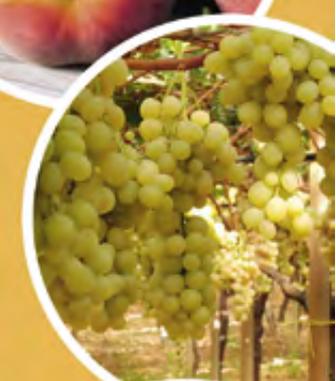
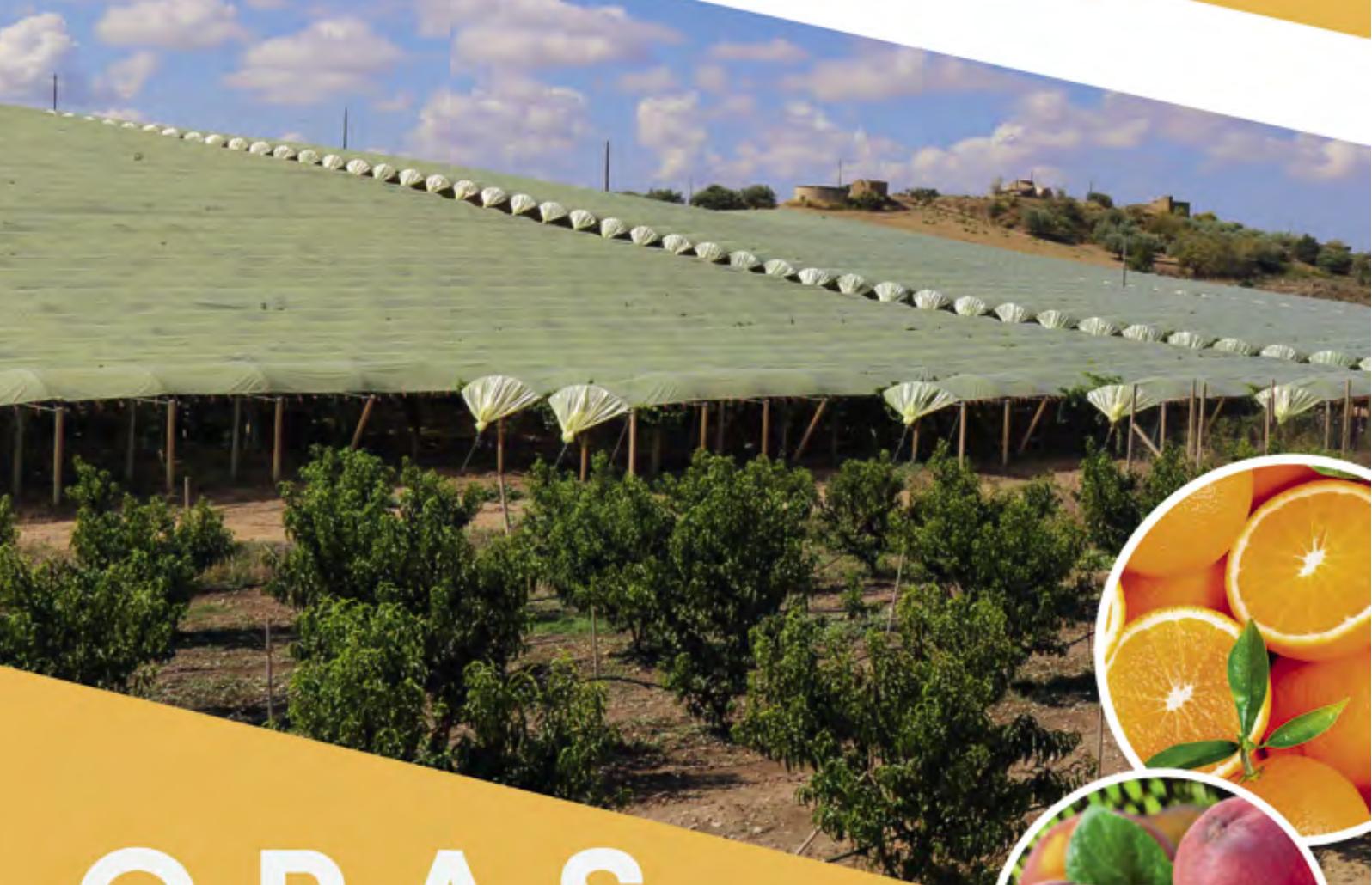
www.salvivivai.it

INCHIESTA

Nel Sud le prospettive
di rilancio
dell'ortofrutta italiana

con il contributo di:

Andrea Badursi
Lorenzo Frassoldati
Giorgio Mercuri



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.

zibacorum.it



Organizzazione Produttori
Agricoli Siciliani

SCOPRI DI PIÙ SU
www.opas-sicilia.it





Alto livello di specializzazione Ora logistica e sistema idrico

Antonio Felice

Agrintesa di Faenza, una delle più strutturate cooperative ortofrutticole italiane, ha celebrato il 6 giugno 2024 la fusione per incorporazione di OSAS, storica impresa cooperativa di Castrovillari (Cosenza) specializzata nella produzione di drupacee e agrumi in Calabria.

Non è che una delle ultime notizie che riportano investimenti nel Mezzogiorno da parte di imprese di ortofrutta del Nord Italia. Nella stessa Calabria sono presenti la Apofruit di Cesena, che ha fatto di questa regione il polo produttivo per il kiwi giallo di qualità, e il Gruppo Mazzoni di Ferrara, che ha investito in aree di elezione per la produzione di limoni, pesche piatte ed altro.

Non sono che esempi: in Calabria, così come nella vicina Basilicata e in Puglia, Sicilia, Campania (in particolare nella Pia-



Uva da tavola e arance, due grandi prodotti del Sud ortofrutticolo. Nelle pagine seguenti altre produzioni tipiche del nostro Mezzogiorno

na del Sele) le operazioni di partnership produttive con aziende leader del Nord (per fare altri nomi Salvi e Peviani) sono così numerose che non si contano più.

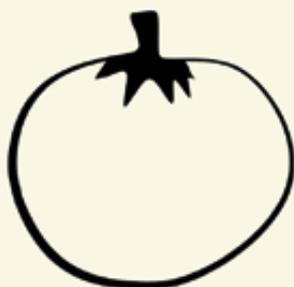
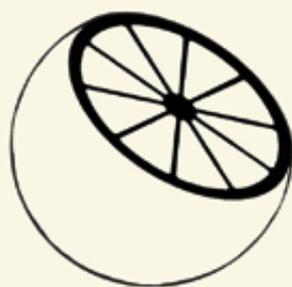
Dunque ritenere che sul Sud poggino le prospettive di rilan-

cio del settore ortofrutticolo italiano è ormai un dato scontato. E non solo per l'attrazione che il Sud esercita sul Nord (la cui produzione soffre maledettamente di mille problemi) ma per la stessa crescita delle aziende meridionali, crescita



OPENS

PORTE APERTE ALLA TERRA



**AGGREGARSI PER TUTELARE
I PRODUTTORI E I CONSUMATORI**

OP OPENS

95040 MAZZARRONE (CT) - ITALIA

Tel. +39 0933 29133

website: www.opopens.it

email: info@opopens.it

Salvatore Consoli: cell. + 39 331 6769382



Calabria protagonista, la forza del Sud

Lorenzo Frassoldati *

Calabria protagonista. E' un riconoscimento al nuovo corso di crescita e sviluppo della regione dell'estrema punta dello Stivale l'evento dei Protagonisti dell'Ortofrutta che quest'anno il Corriere Ortofrutticolo ha voluto portare a Reggio Calabria tra suggestioni culturali (i meravigliosi Bronzi di Riace al Museo Archeologico) e panorami straordinari (lo Stretto di Messina visto dall'Altafiumara Resort dove si svolge l'evento). Una regione che vuole superare criticità e ritardi del passato con la voglia di riscoprire e rilanciare un territorio straordinario che nell'agricoltura e nell'ortofrutta trova altrettanti volani di crescita, non solo con le produzioni tradizionali (clementine, agrumi, olio) ma anche con nuove produzioni (kiwi giallo, drupacee, mango) e con la riscoperta di prodotti identitari a marchio DOP e IGP come la Cipolla rossa di Tropea IGP, il Bergamotto di Reggio Calabria DOP, il Limone di Rocca Imperiale IGP, il Finocchio di Isola di Capo Rizzuto IGP, il Cedro di Calabria DOP, la Patata della Sila IGP oltre ovviamente alla Clementina di Calabria IGP, la produzione più

identitaria di tutte e la più conosciuta dal grande pubblico dei consumatori.

E tutti questi Consorzi sono chiamati a salire sul palco dei Protagonisti assieme all'assessore regionale all'Agricoltura, Gianluca Gallo, infaticabile promotore dei valori di un settore primario che sta vivendo davvero un nuovo Rinascimento.

A conferma di questa rinascita i premi per tre calabresi. Da Francesco Casciari, direttore generale COAB, grande impresa della Piana di Sibari leader nelle clementine, che oltre ad essere stato Protagonista del nostro giornale nel 2023, riceve anche il premio Green Innovation 2024 da parte del Gruppo BPER per "l'innovazione tecnologica avanzata portata nei processi di lavorazione e conservazione della frutta e l'impegno costante nel proporre al consumatore prodotti sicuri e di certificata qualità". E ai due giovani manager Under 35 Alberta Nesci dell'Azienda Nesci di Reggio Calabria e Domenico Ciccariello titolare dell'Azienda Agricola Delizia di Varapodio (RC), esempi viventi della passione e dell'entusiasmo con cui le nuove generazioni prendono in mano le redini



delle aziende di famiglia e si lanciano nelle sfide della vita, sempre innovando e mettendo in gioco se stessi.

Tutta la serata è una celebrazione del nostro Sud, del ruolo importantissimo che l'ortofrutta può giocare (anche a causa del climate change) nei territori del nostro Mezzogiorno dove sempre più grandi imprese del Nord trasferiscono investimenti e produzioni. Sinergie preziose per unire e integrare le due parti del Paese e per accelerare la crescita del Sud in termini di logistica, infrastrutture, servizi per le imprese.

Vogliamo pensare che il nostro evento dei Protagonisti, giunto alla 12a edizione, sia un contributo importante a quello che il Sud significa per l'ortofrutta, accendendo i riflettori su realtà, imprese, territori, prodotti, uomini e donne della Sicilia, della Puglia, del Molise, della Basilicata, della Sardegna, della Campania. Il Sud oggi rappresenta davvero l'orto e il frutteto d'Italia e il suo ruolo è destinato a crescere sempre più.

E noi saremo sempre lì a raccontarlo.

** direttore
Corriere Ortofrutticolo*

qualitativa, quantitativa, di organizzazione produttiva e commerciale. I campioni dell'ortofrutta nel Sud sono numerosi. Pensiamo alla Sicilia e alle sue aziende leader negli agrumi e nei pomodorini, alla Calabria delle clementine e non solo (negli ultimi anni da dove vengono le migliori albicocche italiane?), alla Puglia dell'uva da tavola, delle ciliegie e degli ortaggi, alla Campania dei pomodori e di tanti altri ortaggi, alla Basi-



Il Mezzogiorno è terra di prospettive straordinarie

Andrea Badursi *

L'ortofrutta del Sud del nostro Paese è uno dei settori più vivaci sia per volumi che per la diversificazione della produzione. I produttori hanno raggiunto livelli di specializzazione alti e stanno dimostrando un'inclinazione crescente verso l'innovazione che è diventata un'attitudine molto più spiccata nei figli rispetto ai padri.

I dati svelano che l'impresa agricola ripercorre tendenzialmente nella sostanza il modello di quella familiare, sebbene le forme giuridiche di costituzione siano modelli complessi.

L'ISTAT ci dice che l'80% delle aziende agricole sono realtà produttive con meno di 10 ettari. Le aziende del Sud, comprese quelle piccole (stando al criterio ISTAT), hanno tuttavia colto il valore dell'aggregazione e le "premialità" che il sistema aggregato produce.

L'attenzione alle misure di so-

stegno, nazionali ed europee, è crescente perché sono percepite dall'imprenditore agricolo come occasioni reali.

Chi ha progettato, partecipando ai bandi, ha ottenuto i risultati sperati. Il circuito aggregato consente investimenti in innovazione che le piccole aziende non potrebbero sostenere. Sull'aggregazione si è fatto ma ritengo che occorrerà fare di più. Le filiere ed i progetti di creazione e consolidamento delle stesse, sono una fulgida realtà, ma vanno sostenute.

L'agricoltura si sta misurando con i cambiamenti climatici, bisogna destinare risorse affinché le aziende si dotino di impianti che ottimizzino l'acqua e azzerino gli sprechi. Al Sud con altre OP del bacino Mediterraneo, italiane e estere, abbiamo svolto progetti in tal senso.

Lo scrigno delle produzioni locali è ampio: numerose le IGP che seducono gli investitori. Si pensi a Puglia, Basilicata e Cala-



bria, a mo' di esempio, con i percorsi IGP avviati rispettivamente per uva da tavola, fragola e clementine. Altri esempi virtuosi riguardano, in altre regioni del Sud, l'introduzione di colture come l'esotico che si adattano al clima e agli areali mediterranei. Il Mezzogiorno è terra di prospettive straordinarie ma è necessario che viva da protagonista queste sue virtù in stretta e virtuosa collaborazione con gli investitori del Nord del Paese ed esteri.

È doverosa una considerazione, il Sud produce e commercializza ortofrutta di qualità e raggiunge primati, con referenze come la fragola, il kiwi, l'uva e i pomodori, nonostante il precario patrimonio infrastrutturale rispetto ad altre realtà. Occorre reperire risorse per riequilibrare situazioni palesemente sbilanciate.

**presidente di Italia
Ortofrutta Unione Nazionale*



licata delle fragole e dei frutti di bosco. Prodotti di eccellenza, con un altissimo numero di DOP e IGP, ma anche grandi imprenditori, imprese in grado di servire le grandi catene della distribuzione con puntualità ed efficienza, facendo fronte a tutte le loro esigenze. Pensiamo all'uva da tavola pugliese: quanti passi straordinari ha fatto nell'assortimento varietale, nell'organizzazione aziendale, nella capacità di fornire prodotti confezionati secondo i più avanzati criteri della sostenibilità.

Il percorso è tracciato. La so-



REGIONE CALABRIA, UNO SCRIGNO DI PRODOTTI TIPICI DI QUALITÀ

La Calabria dell'ortofrutta è stata celebrata il 21 giugno con le sue eccellenze all'evento Protagonisti dell'Ortofrutta Italiana. L'assessore regionale all'Agricoltura Gianluca Gallo, facendo gli onori di casa, ha ricordato agli imprenditori e manager provenienti da ogni parte d'Italia i dati salienti del settore. La Calabria è seconda regione in Italia nelle coltivazioni biologiche e prima in assoluto per minor uso di fertilizzanti. Le aziende dell'agroalimentare hanno avuto nel 2023 fatturati in crescita del 33% rispetto al 2018 e l'aumento delle esportazioni nel 2023 è stato quasi 5 punti sopra la media nazionale. La Calabria eccelle per prodotti DOP e IGP, i quali sono stati ben rappresentati all'evento, sia in uno speciale corner espositivo sia nel menù della cena di gala, non solo con l'ortofrutta ma anche con l'olio d'oliva, il vino e altri prodotti.

Nella serata all'Altafiumara Resort sono intervenuti, con l'assessore Gallo, i rappresentanti del Consorzio per la Tutela della Clementina di Calabria IGP (è intervenuto l'imprenditore Natalino Gallo), del Consorzio di Tutela della Patata della Sila IGP (presente il direttore Albino Carli), del Consorzio di Tutela della Cipolla Rossa di Tropea IGP (con Carmen Giampà), del Consorzio di Tutela del Bergamotto di Reggio Calabria DOP (con il presidente avv. Ezio Pizzi), del Consorzio di tutela del Li-

mona di Rocca Imperiale IGP (con Maria Grazia Minisci), del Consorzio di tutela del Finocchio di Isola di Capo Rizzuto IGP (con il presidente Aldo Luciani), del Consorzio di tutela dell'Olio EVO di Lametia DOP (con il presidente, barone Pier Luigi Taccone, e Michele Notarianni), una straordinaria serie di eccellenze che spiegano come oggi la Calabria sia al centro dell'attenzione del settore ortofrutticolo italiano.

“Si avverte ormai diffusamente una maggiore consapevolezza del pregio delle risorse agroalimentari calabresi. Lo dicono, meglio di me, i dati ISTAT. Nel 2023, rispetto al 2022, il valore delle esportazioni calabresi di agricoltura, silvicoltura e pesca è cresciuto del 10,9%. Inoltre, l'export di prodotti alimentari ha fatto registrare un balzo del 24,2%”, afferma l'assessore Gallo. L'esponente regionale della Calabria ricorda inoltre che “il territorio calabrese vanta un enorme patrimonio di biodiversità e uno straordinario paniere di prodotti agroalimentari di qualità, tutelato a livello comunitario, costituito da 14 produzioni a Denominazione d'Origine Protetta e 7 a Indicazione Geografica Protetta. Per valorizzare sempre più questa ricchezza, si è lavorato in tre direzioni: messa in rete, promozione e internazionalizzazione”.

Nella foto sopra l'assessore Gallo con gli esponenti delle DOP e IGP calabresi

Se rallenta il Sud frena l'ortofrutta italiana

Giorgio Mercuri *

Il ruolo che le regioni del Sud Italia rivestono per l'ortofrutta e per tutta l'agricoltura italiana è a dir poco strategico. Occorrerebbe prendere sempre più consapevolezza della centralità di non poche produzioni e provare ad affrontare con maggiore efficacia e meno proclami le criticità strutturali e le minacce che pesano sul Meridione. I problemi del Sud sono ben noti a tutti. Infrastrutture, manodopera, aggregazione: sono questi i tre nodi cruciali che vanno affrontati e risolti, perché se rallenta il Sud, rallenta tutta l'ortofrutta nazionale.

Nelle principali aree produttive del Sud operano migliaia di aziende o cooperative locali, ma sono anche numerosi gli insediamenti gestiti da diverse imprese del Nord, dall'Emilia Romagna alla Lombardia. Il tessuto imprenditoriale è in alcune regioni più frammentato, in altre invece, come la Puglia, il 60% della produzione orticola è aggregata in OP ortofrutticole.

Ora, le dimensioni imprenditoria-

li e la mancanza di aggregazione sono destinate a mio avviso a diventare degli aspetti sempre più dirimenti per la competitività del comparto. È fin troppo chiaro che in assenza di cooperative o strutture organizzate - e quindi se non si posseggono sufficienti requisiti di solidità patrimoniale e adeguate strutture commerciali - è difficile riuscire ad affrontare con successo il mercato nazionale ed estero.

A mio avviso, quindi, il primo versante su cui lavorare è quello di continuare ad incentivare e favorire l'aggregazione. Chi è fuori dal sistema delle OP vive spesso nell'incertezza della collocazione del prodotto. Affrontare da soli il mercato vuol dire consegnarsi alle crescenti incognite legate al variare dell'equilibrio tra domanda e offerta o alle conseguenze dei cambiamenti climatici.

C'è poi il problema del capitale umano, che è determinante per il futuro dell'ortofrutta. L'assenza di manodopera è un problema che incombe su molte regioni del Sud e che rischia di portare alla scomparsa di alcune coltivazioni. Fac-



cio un esempio per tutti, quello di una coltivazione che conosco molto da vicino, l'asparago: nel 2020 la superficie coltivata ad asparagi era di 6000 ettari, dopo 4 anni si sono persi ben 2.000 ettari, esclusivamente a causa dell'assenza di manodopera. Val la pena ricordare che per la produzione degli asparagi è necessario impiegare in media una persona ad ettaro, con un fabbisogno quotidiano quindi che durante la fase della raccolta ammonta a 4.000 unità.

Altro problema è la carenza di strutture di accumulo idrico che accomuna molte importanti regioni dal Sud, dalla Sicilia alla Puglia. Ci sono dighe appena sufficienti a garantire il bisogno di una sola provincia: in presenza di inverni poco piovosi, la situazione si aggrava in pochissimo tempo e non consente di fatto agli agricoltori di poter disporre di una risorsa come l'acqua. La siccità è molto più di una minaccia per il Sud e per le nostre produzioni. Occorre trovare soluzioni in tempi molto rapidi.

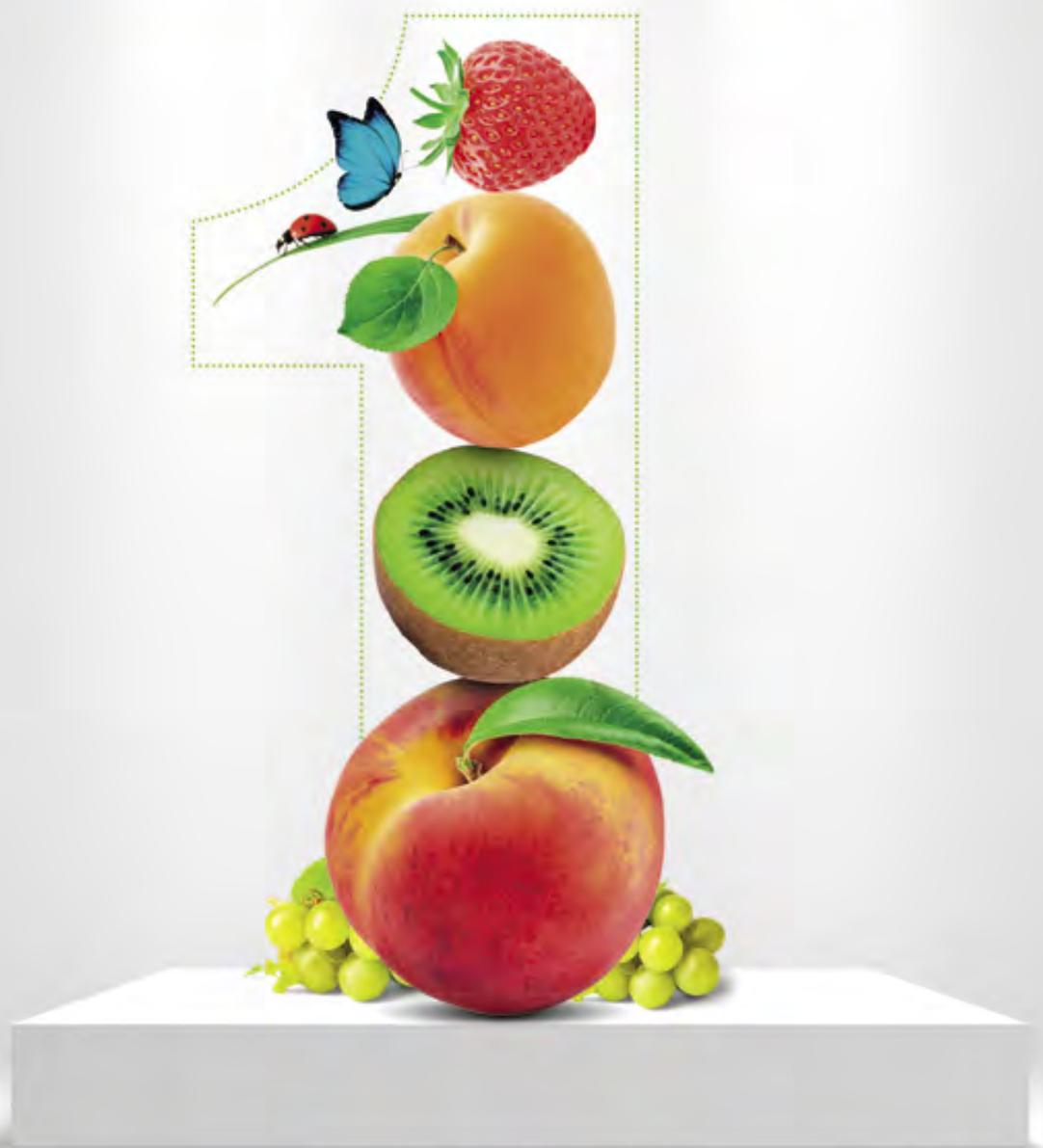
**presidente
Confcooperative Puglia*

stanza: ovvero il prodotto e la specializzazione produttiva, ci sono. Mancano alcune cose, certamente: una logistica adeguata, sostenuta da collegamenti degni dei tempi in cui viviamo, un sistema idrico capace di sostenere il settore nei periodici critici delle intemperanze climatiche, un'organizzazione ancora più efficiente nel calamitare finanziamenti che sostengano l'ammodernamento tecnologico che, tuttavia, in alcuni casi, è già sorprendente. Sappiamo bene che la capacità



del nostro sistema ortofrutticolo nazionale di competere con i principali concorrenti mediterranei, dalla Spagna alla Grecia, dipende - diciamo francamente - dal Sud. E quindi sarebbe un vero peccato che quei punti di inadeguatezza che abbiamo appena toccato dovessero frenare la corsa del Sud, un peccato non per il Sud ma per l'Italia ortofrutticola intera, che è un'economia tra le più importanti e caratterizzanti dell'agricoltura nazionale e alla fine dell'economia intera del Paese.

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**



RAGO

— SINCE 1892 —

COPACKER

AFFIDABILI
SOLIDI
SOSTENIBILI



RAGOGROUP.COM



DAL
1908

MARCHIO
STORICO

noberasco

**PROTAGONISTI DI UNA STORIA
DI PASSIONE E IMPEGNO.**



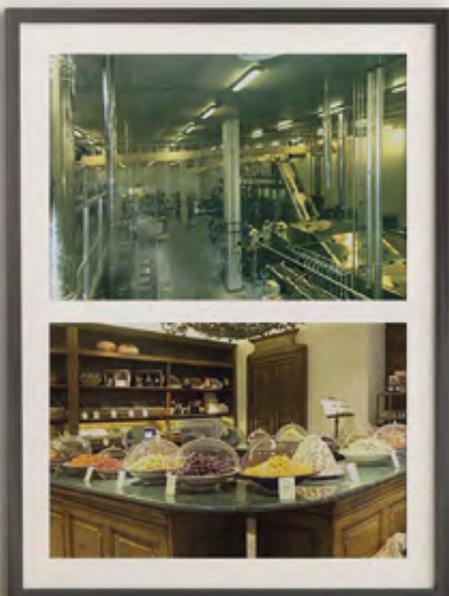
1970 Un'innovazione decisiva per la lavorazione delle prugne e altri prodotti morbidi.



2008 Noberasco celebra 100 anni di storia.



2020 Primo progetto di Filiera Italiana certificato blockchain.



2003-2005 Un processo produttivo all'avanguardia. Il primo negozio di frutto secco in Italia.



2017 Inaugurazione dello stabilimento di Carcare.



2024 Un nuovo capitolo.

DAL 1908, UN'ECCELLENZA TUTTA ITALIANA

Una lunga avventura imprenditoriale, nata ad Albenga, frutto del lavoro della famiglia Noberasco e di tutte le sue generazioni, che da oltre un secolo coltivano la passione per la frutta secca.

Per la sua capacità di tramandare lo spirito imprenditoriale e la qualità made in Italy, Noberasco è "Marchio storico di interesse nazionale".

www.noberasco.it



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

PROTAGONISTI DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

2012/2022



PARLAPIANO
SICILIA

®

ARANCIA **DI** **RIBERA** **D.O.P.**



RIBERA



**CERTIFICATO DA ORGANISMO DI CONTROLLO
AUTORIZZATO DAL MINISTERO COMPETENTE**



PARLAPIANOFRUIT.COM

**BUONA DA BERE
E DA MANGIARE**

2022 PROTAGONISTI DELL'ORTOFRUTTA ITALIANA

Andrea Battagliola La Linea Verde / Lombardia



Andrea Battagliola ha preso in mano le redini della principale azienda italiana di IV Gamma in una difficile fase di passaggio e si è assunto la responsabilità del rilancio non solo dell'azienda ma di un intero settore nel 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 storia di imprenditoria italiana quella che ha portato i Battagliola ai vertici della IV Gamma nazionale con La Linea Verde e il brand Dimmidisi.

“La nostra è un'azienda nata dalla terra - afferma - e da sempre mosso da un grande spirito di innovazione che emerge in ogni cosa che facciamo”.

A gennaio 2024 il Gruppo La Linea Verde ha ultimato il percorso di acquisizione del 100% di Ortomad, società della Piana del Sele.

Salvatore Consoli OP Opens / Sicilia



“Ritrovarsi insieme è un inizio, restare insieme è un progresso, ma riuscire a lavorare insieme è un successo”.

È la massima di Henry Ford 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 nel 2019 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. 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 Consoli.

Cesare Ferrero SOGEMI / Lombardia



La chiamano “rivoluzione Foody” e nella sostanza è il piano di ristrutturazione e rilancio dell'Ortomercato di Milano, dopo 57 anni che 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, concepita secondo i valori di qualità e sicurezza alimentare, sostenibilità ambientale e innovazione.

Il nuovo Padiglione 1 Ortofrutticolo è stato inaugurato il 13 maggio 2024.

Cristiana Furiani

Geofur / Veneto



Ha una mission in testa: promuovere, in tutte le forme, il radicchio, a partire da quello veneto e veronese in particolare. Cristiana Furiani, 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 se stesso, che cambia ogni giorno”, afferma Cristiana Furiani, che 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. Serve cambiare rotta”.

Salvo Laudani

Oranfrizer - Freshfel / Sicilia

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



Sicilia e dall'azienda Orafrizer, 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 co-

AVANZA IL PROGETTO FOODY

Per Sogemi, la società che gestisce i Mercati Agroalimentari all'ingrosso di Milano, sono anni densi di sviluppi importanti. Nel 2023 sono state inaugurate la Piattaforma Ortofrutta 1 e la Piattaforma Alimentare, le prime due strutture logistiche di Foody 2025, il progetto lanciato a fine 2019 da Sogemi e dal Comune di Milano che mira a trasformare il mercato cittadino nel più moderno city food hub d'Europa.

“Inoltre, sono stati implementati progetti di ristrutturazione e rinascita di vecchi edifici adiacenti ai Mercati - dichiara il direttore di Sogemi Nicola Zaffra -, trasformati in centri polifunzionali atti a riqualificare le aree urbane e creare nuovi spazi di aggregazione socio-culturali”.

Il 13 maggio 2024 è stato inaugurato il nuovo Padiglione Ortofrutticolo del Mercato Alimentare di Milano, parte cruciale del piano Foody 2025. La riqualificazione del

Mercato Alimentare, con un investimento di oltre 300 milioni di euro, ha dato vita all'area cantierizzata che, con i suoi 700 mila mq, è la più vasta dopo quella di Expo 2015. È in corso di realizzazione il secondo Padiglione Ortofrutta, gemello del primo, che sarà completato entro giugno 2025. Le due nuove strutture hanno ciascuna una superficie pari a 42 mila mq, 102 punti vendita e 160 banchine di carico.

La movimentazione della merce e la circolazione dei mezzi saranno regolamentati attraverso un sistema di logistica centralizzato e digitalizzato. I due padiglioni saranno ambientalmente sostenibili poiché alimentati da un impianto di produzione energetica da fonti rinnovabili con una potenza di 11,3 MWt. In previsione, anche la ristrutturazione di Palazzo Affari, la sede che ospita gli uffici, e il Foody Business Center.

municare meglio l'immagine dell'ortofrutta, comunicare di più i suoi valori. 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".

Walter Mureddu

Arborea / Sardegna



Arborea è una delle realtà più avanzate e importanti dell'agroa-

limentare sardo. Conosciuta a livello nazionale soprattutto per le produzioni 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, che ci ha detto: "L'aver scelto di operare e investire su diverse filiere ha consentito ad Arborea di incrementare il suo ruolo nell'economia agricola sar-

da in termini occupazionali, di fatturato e di indotto". Questa significativa segmentazione produttiva è una pagina interessante per il settore ortofrutticolo.

Mattia Noberasco

Noberasco / Liguria



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

NOBERASCO, RITORNO DI UN LEADER

Nel 2023 Noberasco ha completato con successo il suo percorso di risanamento e, afferma il nuovo CEO Flavio Ferretti, "stiamo già lavorando con rinnovata fiducia e verso un unico obiettivo: riportare l'azienda ad essere il principale player di marca del settore 'Frutta Secca e Morbida', in ragione dei suoi 116 anni di storia e di uno stabilimento produttivo considerato al top dello stato dell'arte a livello europeo". Dichiarò ancora il manager: "A fine giugno chiuderemo l'anno fiscale con un fatturato che si attesta intorno agli 84 milioni".

La crisi è stata superata anche grazie al supporto finanziario del fondo 'illimity Credit & Corporate Turnaround' di illimity SGR, che è entrato nel capitale di Noberasco con una quota di minoranza ed ha fornito le risorse necessarie per garantire un immediato rilancio dell'azienda.

Noberasco nel 2024 ha già presenziato a

due importanti fiere di settore, Marca e Cibus, forte della volontà di tornare a dialogare con i propri stakeholder e per porre l'attenzione sul duplice ruolo dell'azienda: brand innovatore al servizio della categoria e partner della produzione locale.

Ferretti ha le idee chiare sulla strategia da intraprendere: "puntare sul core business che ha sempre distinto Noberasco: frutta morbida e proposte ad alta innovazione come gli snack biologici e le barrette salutistiche di sola frutta, riducendo, contemporaneamente, il nostro impegno su segmenti meno performanti".

Il nuovo CEO sottolinea come la volontà sia quella di proseguire sulla strada del rilancio e dell'innovazione, avendo come priorità la salvaguardia dell'occupazione e la valorizzazione della storia del marchio Noberasco. "Non abbiamo mai smesso di credere nel futuro", chiosa il manager.

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 nel 2022 è l'amministratore delegato del Gruppo, il perno di una realtà imprenditoriale sviluppatasi a partire dal 1908.

“Siamo l'azienda che più di tutte ha investito nei 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”.

Paolo e Vincenzo Parlapiano

ParlapianoFruit / 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 Mediterraneo dall'altra. L'areale di Ribera, in cui oltre all'omonimo paese è compresa almeno una dozzina di Comuni limitrofi, è un paradiso della frutta. La punta di diamante di questo Eden ortofrutticolo è senza dubbio l'Arancia di Ribera, affiancata da altri prodotti carat-

teristici come la Pera Coscia e la Pesca di Bivona. Un'azienda che tra le prime e con maggior successo ha saputo valorizzare le eccellenze del territorio è senza dubbio la Parlapiano Fruit, impresa familiare, giunta alla quarta generazione. I fratelli Paolo e Vincenzo Parlapiano sono oggi gli alfieri 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 sotto la sua supervisione. Sono loro oggi il motore di quest'impresa: Paolo si occupa di vendite e marketing, Vincenzo degli acquisti, della produzione e del controllo qualità.

Rosario Rago

Rago Group / Campania



Una grande storia di famiglia alle spalle, una specializzazione consolidata nella produzione di insalate di Prima e IV Gamma nella Piana del Sele, 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, è servito ad ampliare l'attuale stabilimento di lavorazione da 8mila metri quadrati, con ulteriori 4mila andati a regime nel

2023. Un'iniezione di fiducia nel futuro con obiettivo lo sviluppo. L'attività continua da cinque generazioni. Dagli inizi, nel 1892, ad oggi, la Rago ha raggiunto una dimensione globale, distinguendosi per qualità dei prodotti, flessibilità ed efficienza.

Silvia Salvi

Salvi Vivai / Emilia Romagna

Tradizione e innovazione, la frut-



ta 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. Silvia Salvi è amministratore di Salvi Vivai, leader nelle piante di fragole, oltre 135 milioni nel 2022, ma anche nelle piante da frutto (pero e melo, quasi 2 milioni), poi il ciliegio (400 mila) il kiwi (200 mila), i portinesti di melo e pero (quasi 3 milioni). L'export verso l'Europa continentale e dell'Est è dell'80%, che sale all'85% per le piantine di fragole. L'estero è presidiato da due società: Giotto Polonia (piante fresche di fragola per i mercati del Mediterraneo) e Salvi France, vendita di piante di fragole, ciliegio e kiwi, con celle frigorifere gestite in remoto dalla sede centrale ferrarese. E ci voleva la perseveranza di Silvia Salvi per trasformare in realtà il sogno nel cassetto: il laboratorio per la micro-propagazione dei materiali vegetali, inaugurato a Lagosanto, nella Bassa Ferrarese, il 22 marzo 2024, una novità straordinaria per il settore.

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®

JOINING

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 ISO45001:2018
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 Mercè

Veronamercato / Veneto



Concreti, pragmatici, perseveranti, metodici, poco inclini alle avventure, riservati, di poche parole ma di parola: sono i veronesi. Paolo Mercè 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. Mercè 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, cresciuto negli anni. Il 16 marzo 2024 la Pizzoli SpA ha inaugurato uno stabilimento d'avanguardia per la lavorazione delle patate a San Pietro in Casale (Bologna).

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. Nel 2020 fonda la AOP Arcadia. L'11 luglio 2024 Badursi viene eletto presidente di Italia Ortofrutta Unione Nazionale.

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. Da settembre 2023 è presidente della Cooperativa Granlatte.

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, carica che mantiene fino al 2024 quando riparte dalla vicepresidenza. È anche il presidente di Confagricoltura Bari.



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


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.

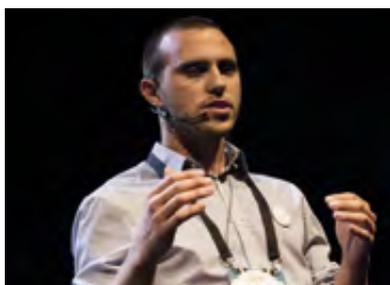
Ibrahim Saadeh

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 SalviniMadi Ventura /
Liguria

L'attività dei Salvini 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 Salvini 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 Salvini, in particolare da Adriano Salvini, 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 Salvini si fonde dando vita nel 2000 alla Madi Ventura, di cui un altro Salvini, 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 GuernelliConad / 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.



samboa.it

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, 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 Con-

sortile 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 svi-

luppato 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 sce-

nario 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



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



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 investire 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 Vitto-

ria 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 licenziatricie 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.

FRESH CUT NEWS

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

Notizie per chi guarda **sempre** avanti

redazione@freshcutnews.it

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

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

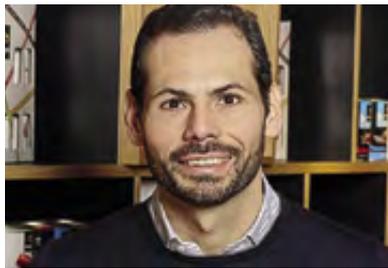


In pochi anni ha saputo valorizzare il comparto ortofrutticolo sardo come nessun altro prima. Ha raccontato il prodotto e la sua storia legata al territorio, fornendogli un valore aggiunto prima inesistente, attraverso innanzitutto frutta e verdura di qualità, affiancate da brand di successo. L'OP Campidanese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

ducenti 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



Tradizione, innovazione, sviluppo. Sono le prerogative del percorso iniziato nel 1997 da 5 cooperative frutticole trentine che hanno dato origine all'Organizzazione di Produttori CTO (Consorzio Trentino Ortofrutta), divenuto poi CIO, Consorzio Interregionale Ortofrutticolo Sca con sede a Vallelaghi (TN). Quella iniziale OP Trentina era costituita da realtà che facevano della tipicità il proprio modo di produrre: ci riferiamo agli ortaggi della Val di Gresta, alla Susina di Dro, alla farina gialla di Storo, oltre a piccoli frutti, fragole, mirtili, lamponi, more, ma anche ciliegie ed ovviamente mele, per gran parte allora della varietà Golden che nei territori collinari della Valsugana trovavano il giusto areale.

Negli anni sono cresciute le aziende aderenti al CIO, con estensioni fuori dal Trentino e dall'Alto Adige, e persino fuori dall'Italia, così come si è molto ampliata l'offerta produttiva. Serene Star è il marchio ombrello di un sempre più ricco paniere di prodotti.

Collante di questa grande realtà è il presidente Remo Paterno.

Rocco Patri

Eco Farm / Sicilia

Apertura di nuovi mercati extra-UE, espansione degli areali, ricerca varietale sulle pesche nettarine e sulle nano-tecnologie per estendere la shelf-life delle arance en-



ORGANIZZAZIONE DI PRODUTTORI

C.I.O. Consorzio Interregionale Ortofrutticolo sca

Via Roma, 43 | 38096 Valledelago (TN)
Tel. 0461 565031 | www.serenestars.it

**Consorzio Ortofrutticolo
Bassa Valsugana C.O.Ba.V. sca**
Strada della Baricata, 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 Ros (Sarche), 2 | 38076 Madruzzo (TN)
Tel. 0461 565031 | Fax 0461 563235

European Fruit Group s.r.o.
Sustekova, 49 | 85104 Bratislava | Slovacchia

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

COZ SCA
Via Sommacampagna, 63H | 37137 Verona
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-El Green House srl soc. agr.
Via delle Serre, 1 | 44020 Ostellato (FE)
Tel. 0471 324210



trate 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".

MENSILE DI ECONOMIA E ATTUALITÀ DI SETTORE

CORRIERE ORTOFRUTTICOLO

THE FIRST ITALIAN MONTHLY ON FRUIT AND VEGETABLE MARKET

**AGLI ABBONATI
BUONA LETTURA**

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**

l'abbonamento scatta dall'accredito del bonifico



2024

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. Nel 2023 l'azienda è stata ristrutturata e successivamente è ripartita.

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'ortofrutta bio. Nel 2005 viene avviato un progetto che punta sulla lavorazione e trasformazione di ortofrutta bio e di IV Gamma. La crisi di questo

settore porterà alla chiusura di Il Melograno nel 2023.

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.

Carlo de Riso

Costieragrumi / Campania

Spesso le storie di successo sono reazioni a crisi. E' accaduto anche nella Costiera Amalfitana per il li-

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



mona. 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 dall'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

Apofruit / 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 ragione. 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

già Melinda / Trentino



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. Ha mante-

nuto la direzione fino a luglio 2023. In Italia Melinda copre da sola il 15% della produzione media annua di mele. Il marchio mantiene la sua leadership in Italia e cresce 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 Mono-



poli? “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 consu-

matore. 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



La famiglia Secondulfo 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) Secondulfo, 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 Secondulfo, con vasti terreni di proprietà e

stabilimenti di lavorazione a Batipaglia 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 Secondulfo 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 (rappresentano 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.



Costieragrumi

De Riso srl

*... alla nostra tavola
non manca mai il sole ...*

*Limone Costa d'Amalfi
I.G.P.*



Lo Sfusato



Citrus Medical



costieragrumi.it



gli artigiani del limone

SENZA TRATTAMENTI
POST RACCOLTA

NOVELLO®



NATURALMENTE BUONA
Il gusto genuino dell'uva siciliana



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 Geenyard, 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 Geenyard 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

opladeliziosa.it



SCOPRI IL GUSTO AUTENTICO DELLE ECCELLENZE SICILIANE

Scopri le fasi della filiera e l'unicità dei nostri prodotti su:
opladeliziosa.it - sicilioficodindia.com



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 strabiliante: 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

LA DELIZIOSA LEADER DEL FICODINDIA

OP La Deliziosa è l'organizzazione di produttori con sede a Biancavilla, alle pendici dell'Etna, specializzata nella produzione delle eccellenze ortofrutticole siciliane: prodotti certificati a marchio DOP come il Ficodindia dell'Etna, e IGP, come l'Arancia Rossa di Sicilia, la Pesca di Leonforte, il Pomodoro di Pachino, il Limone di Siracusa, la Pesca Bianca di Bivona.

Afferma Sarah Bua, responsabile comunicazione e marketing della OP, premiata, nell'edizione 2023 di Protagonisti dell'Ortofrutta Italiana tra i cinque giovani imprenditori della "Selezione Under 35": "La nostra sfida è quella di differenziarci con produzioni d'eccellenza e col controllo diretto di ogni passaggio della filiera, privilegiando la comunicazione diretta tra produttore e mercato e contribuendo a divulgare l'importanza di compiere scelte consapevoli per la propria alimentazione".

Ne è un esempio il lavoro condotto con il

Ficodindia dell'Etna DOP, che La Deliziosa, pronta per la sua 37esima stagione con i suoi 500 ettari dedicati, promuove con l'emblematico marchio "Sicilio". I consumi di questo frutto aumentano di anno in anno grazie all'impegno profuso dalla OP nel diffondere, tra i consumatori italiani e stranieri, consapevolezza sul suo gusto, sulle incredibili proprietà benefiche e nutraceutiche, e sul suo essere... a spreco zero.

Al ficodindia in azienda è dedicato un progetto ambizioso, basato sull'economia circolare e sull'impegno nella riduzione degli scarti alimentari. Il progetto punta a valorizzare ogni componente di questo frutto, compresi la buccia, che è edibile, e il succo. "Il succo porterà ad una destagionalizzazione del prodotto e crediamo possa fungere da spinta anche per la crescita dei consumi del fresco", dichiara la manager siciliana.



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, consenten-

do 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 dipendenti 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 Mazzarone.

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 Agroalimen-

tari 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 'vis-



suto' 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.lli 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.

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



GREENPLANET

La libertà di essere bio.

Newsletter settimanale in italiano, quindicinale in inglese



italianby**nature**
since 1891

www.salvi.it



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. Dalla metà degli Anni Novanta la riqualificazione varietale è stata forte, con la messa a dimora di nuove selezioni di Tarocco, ibridi di mandarino, impianti di melograno. Oranfrizer dal 2020 è parte del Gruppo Unifrutti. Dal 2024 Alba ne è il presidente onorario.

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 stati 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



 **RIJK ZWAAN**
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 dal 2024 è vicepresidente del Gruppo.

Bruno Francescon



Francescon / Lombardia

Il mondo del melone è nel suo DNA. In quell'ambiente 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. È 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

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. Tarsch 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.

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 2024 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 e forse di più negli anni successivi alla sua premiazione.

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

OP 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.



ORANGE VISION 3
Unitec Technology

UNIQ ORANGE
Unitec Technology

Innovative soluzioni UNITEC per la classificazione della **qualità esterna e interna** delle tue arance

Con **Orange Vision 3** e **UNIQ Orange** le tue arance hanno più valore.
Nulla è lasciato al caso grazie ad una performante e completa classificazione delle qualità:
qualità esterna e interna, difetti di forma oltre a calibro ottico, peso e colore



UNITEC **100** YEARS OF INNOVATION
We work for your results



UNITEC Headquarters

Via Prov.le Cotignola, 20/9 - 48022 Lugo RA - Italy - Ph. +39 0545 288884 - unitec@unitec-group.com
unitec-group.com



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 celebra i suoi 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.

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 di FruttHera. Ha creato AOP Arcadia. 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 delle 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 ha bisogno di giovani che si mettono in gioco, lui lo ha fatto.

ARANCIA ROSARIA RICCA DI SICILIA




Rosaria
www.aranciarosaria.eu

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

Cesena Fiera /
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 sempre confermato da quel 2012: è al quinto mandato da presidente. 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.

dolceclementina

express your taste

una vera esperienza di gusto



armonia®

www.oparmonia.it
seguici su   

dolcefrutta
gourmet experience

www.dolcefrutta.info
seguici su  



Home of apples

Le Origini delle nostre mele, l'Expertise maturata in anni di lavoro di squadra, l'attenzione alla Sostenibilità: è qui che nasce l'ampia varietà dei nostri Prodotti e Marchi. Sono gli elementi che costituiscono la nostra casa, dove trovi le mele migliori, sempre, in ogni momento.

VOG





Per promuovere una pataticoltura sempre più sostenibile e di qualità, Romagnoli F.Ili SpA è da sempre impegnata nella ricerca di varietà di patata che posseggano **caratteristiche organolettiche eccellenti e distintive** e che permettano di **ridurre l'impiego di fitofarmaci**, salvaguardando le risorse naturali.

Da questo impegno nasce

ARMONIA

Gourmet

UNA NUOVA
ESPERIENZA GUSTATIVA



Romagnoli
ELLI SPA

BUONE PATATE ITALIANE

www.romagnolipatate.it
info@romagnolipatate.it