

Lavoro sette giorni su sette

L'azienda. Il salumificio Riva di Molteno non ha subito contraccolpi nell'emergenza virus. La pandemia ha rivoluzionato la produzione: gli affettati compensano il crollo dell'Horeca

MOLTENO
CHRISTIAN DOZIO

Le modalità di acquisto e consumo dei beni alimentari sono cambiate, nel corso (a causa) della pandemia. Il Salumificio Riva, però, non è stato travolto dall'emergenza sanitaria: prese le misure della nuova situazione, il management e i dipendenti hanno fatto squadra per andare oltre la crisi.

«I mesi passati sono stati complessi ma siamo riusciti ad adeguarci alle mutate condizioni del mercato - ha commentato Giuseppe Riva, ad dell'azienda di Molteno -. Sono state apportate delle modifiche ai nostri piani produttivi e di approvvigionamento per far fronte alla crescita molto marcata dei prodotti affettati. La nostra organizzazione e i continui investimenti tecnologici sostenuti nei mesi passati hanno consentito di lavorare su turni continui sette giorni su sette al fine di soddisfare le richieste che ci sono pervenute dalla grande distribuzione».



Un'area di stagionatura del Salumificio Riva di Molteno. Il fatturato del 2020 sarà in linea con quelli pre pandemia ARCHIVIO

Il boom

La domanda di prodotti affettati «è letteralmente esplosa», con i clienti a manifestare l'esigenza di una disponibilità immediata e di un consumo in sicurezza. Inevitabilmente, però, ci sono state anche ripercussioni negative. «Uno degli effetti della pandemia sono state le forti contrazioni registrate nel canale Horeca e nei banchi salumeria, dove tradizionalmente veniva proposto il nostro prodotto di punta intero».

Un diverso andamento dei comparti che permetterà però all'azienda di raggiungere, alla fine di questo difficile anno, un equilibrio sostanziale.

«L'incremento del prodotto affettato ha compensato gli

effetti negativi dovuti alla chiusura del canale Horeca e dell'acquisto al banco salumeria. La nostra previsione è di chiudere il 2020 in linea con il 2019: risultato che riteniamo davvero positivo».

Immuni

Un altro dato di fondamentale importanza è legato al fatto che il coronavirus non ha colpito l'azienda leccese in relazione alla salute del personale.

«Fortunatamente non ci sono state criticità particolari, trattandosi di una attività, la nostra, già sottoposta a misure di sicurezza e controllo qualità molto elevate. Sono state adottate, in conformità con i Dpcm, tutte le misure

necessarie anche al corretto e sicuro svolgimento di ingresso e preparazione dei nostri dipendenti nelle diverse linee produttive».

Linee produttive il cui impiego non si è modificato ulteriormente nelle scorse settimane, in base all'orientamento dei consumatori. Il secondo lockdown, ormai allentato, «non ha portato significativi cambiamenti - ha proseguito Riva -: resta alta la domanda di prodotti affettati. Questa pandemia ha mutato in modo permanente le modalità di consumo. I prodotti affettati di qualità, venduti in vaschette comode e a ridotto impatto ambientale sono entrate nella mente dei consumatori per comodità ed economicità. Non credo, superata definitivamente l'emergenza Covid, registreremo una contrazione di tali prodotti. Anche andando verso le festività natalizie, che si annunciano comunque in vigenza di divieti, prevediamo che resterà costante la domanda di prodotti affettati in vaschetta».

L'analisi

«Ne usciremo rafforzati grazie alla flessibilità»

«Questa esperienza ci lascia alcuni importanti insegnamenti. Serve grande attenzione alla flessibilità nell'organizzazione del lavoro. Un risultato che si può ottenere anche grazie alla disponibilità delle persone che lavorano in azienda. Il rapporto con la Gdo, nostro fondamentale cliente, si è rafforzato, condividendo le reciproche necessità e cercando di implementare anche in periodi difficili la collaborazione. Infine, si può proporre anche in vaschetta affettata il prodotto di maggiore qualità e prezzo più alto. Il consumatore, grazie anche alla Gdo, ha iniziato a calibrare il proprio acquisto». Giunti ormai quasi alla fine dell'anno, anche per il Salumificio Riva di Molteno è tempo di guardare in prospettiva. L'obiettivo principale, per il 2021, è probabilmente condivisibile a ogni latitudine del pianeta: «Tornare innanzitutto alla normalità - ha affermato l'a.d. Giuseppe Riva -. Questo credo sia un auspicio per tutto il mondo. Sul lato aziendale, appena le condizioni lo renderanno possibile, vogliamo riprendere il piano (fermato a marzo) di ampliamento della presenza dei nostri prodotti in alcuni Paesi europei che presentano buone opportunità di crescita. Penso alla Romania, Austria, Slovenia. Infine, sosterremo ulteriormente il lancio del prosciutto Cotto Umberto, che sta riscontrando apprezzamento anche presso la Gdo così come l'affettato avicolo, che è cresciuto quest'anno del 40%. Sono infine in fase di studio progetti mirati per entrare nel segmento delle porchette ed arrostiti affettati che vediamo come naturale completamento della nostra offerta». C. Doz.

dine del pianeta: «Tornare innanzitutto alla normalità - ha affermato l'a.d. Giuseppe Riva -. Questo credo sia un auspicio per tutto il mondo. Sul lato aziendale, appena le condizioni lo renderanno possibile, vogliamo riprendere il piano (fermato a marzo) di ampliamento della presenza dei nostri prodotti in alcuni Paesi europei che presentano buone opportunità di crescita. Penso alla Romania, Austria, Slovenia. Infine, sosterremo ulteriormente il lancio del prosciutto Cotto Umberto, che sta riscontrando apprezzamento anche presso la Gdo così come l'affettato avicolo, che è cresciuto quest'anno del 40%. Sono infine in fase di studio progetti mirati per entrare nel segmento delle porchette ed arrostiti affettati che vediamo come naturale completamento della nostra offerta». C. Doz.



«Gli affettati di qualità venduti in vaschette sono ormai nelle abitudini dei consumatori»

GIUSEPPE RIVA
AMMINISTRATORE DELEGATO

Confindustria aiuta a scegliere la scuola

Orientamento

Venerdì il primo incontro dedicato ai ragazzi Mercoledì il secondo per le famiglie

Il futuro delle aziende passa anche attraverso l'orientamento degli studenti che, al termine delle scuole medie, sono chiamati a scegliere in quale istituto superiore proseguire la formazione.

È per questo che Confindustria Lecco e Sondrio organiz-

za ormai da anni una serie di attività finalizzate a spiegare le opportunità offerte dalla possibilità di disporre di competenze tecniche.

È in quest'ottica che l'associazione di via Caprera ha organizzato due incontri: il primo, in calendario venerdì 11 alle 11, riservato agli alunni delle classi terze delle scuole secondarie di primo grado con i loro insegnanti; il secondo, che si terrà mercoledì 16 alle 20.30, destinato invece alle famiglie con gli studenti e agli educato-

ri. «Scegliere per il futuro: fra inclinazioni personali e mondo del lavoro»: sarà questo il tema sviluppato durante il primo appuntamento, introdotto dal presidente della territoriale di Confindustria Lorenzo Riva. A seguire interverrà Stefano Mura, Consulente risorse umane e Orientatore Divisione Hred Synergie Italia.

Il 16, invece, spazio anche a famiglie ed educatori. A questo incontro online prenderà parte, oltre a Mura, Marina Perego, psicologa esperta in orientamento.

Per partecipare è necessario registrarsi; info su www.confindustrialeccoesondrio.it.

C. Doz.

Telefonate alle aziende «Attenzione alle truffe»

Camera di commercio

L'ente segnala che diverse imprese ricevono telefonate per chiedere contributi

Sono diverse le aziende che hanno ricevuto telefonate e richieste scritte da presunti incaricati della Camera di commercio che hanno provato a carpire informazioni e dati riservati attraverso i quali muoversi sotto il profilo commerciale con

un'offerta all'imprenditore finito "nel mirino".

È proprio la Camera ad aver rivolto a tutte le aziende l'invito a «diffidare di telefonate di sedicenti funzionari camerale finalizzate ad ottenere dati riservati, anche finanziari, dell'azienda e alle comunicazioni cartacee con diciture somiglianti a quelle dei servizi della Camera di commercio, aventi ad oggetto richieste di informazioni, controlli o modifiche sui dati dell'azienda, iscrizione ad eventuali portali multi-

Concordato Vismara La Regione soddisfatta

Casatenovo

L'azzurro Piazza e il leghista Formenti: «Premiati i nostri sforzi per il salvataggio»

Anche i consiglieri regionali del centrodestra esprimono la loro soddisfazione a proposito dell'accoglimento del piano concordatario sancito dall'assemblea dei creditori con il loro voto favorevole, capace di superare il 50% sia sulle classi che sui crediti.

Vismara, dunque, può procedere nel proprio percorso di rilancio, che ha già iniziato a produrre risultati importanti con un sensibile incremento dei volumi e con un netto miglioramento del fatturato ormai riscontrato a cadenza mensile.

«Siamo molto soddisfatti che presso il Tribunale di Reggio Emilia si sia certificato il raggiungimento dell'accordo tra i creditori che hanno accettato l'offerta del gruppo Ferrarini, un'opzione solida che tutela i lavoratori dello stabilimento di Casatenovo - dichiarano i Consiglieri regionali Mauro Piazza (Forza Italia) e Antonello Formenti (Lega) -. Con l'audizione del 29 ottobre in Consiglio regionale e anche attraverso la mozione urgente del 17 novembre avevamo chiesto alla Giunta regionale di mettere in campo ogni azione possibile affinché la Vismara potesse continuare la produzione, scongiurando così la perdita di posti di lavoro; la sentenza di oggi certifica questo fatto e non possiamo che plaudere alla decisione raggiunta».

Per i due consiglieri regionali, Regione Lombardia «ha sempre seguito da vicino e con grande interesse lo sviluppo dell'azienda Vismara sul territorio di Casatenovo: ne sono una testimonianza i due accordi di programma sottoscritti nel 2004 e nel 2008».

«Oggi - concludono - è un nuovo inizio per Casatenovo e siamo certi che il nuovo corso renderà il giusto lustro al grande marchio che è nato nel nostro territorio».

C. Doz.

servizi, estremi di conto corrente per effettuare bonifici o pagamento di bollettini».

L'ente camerale non c'entra nulla. Anzi, se dovesse capitare sarebbe opportuno fare una segnalazione alla Camera di commercio, alla propria associazione di categoria o al proprio professionista di fiducia, al fine di verificare se si tratti di un adempimento realmente obbligatorio o di un'offerta commerciale mascherata come tale.

«È inoltre possibile rivolgersi all'Autorità garante della concorrenza e del mercato che può accertare e bloccare le pratiche commerciali scorrette e le pubblicità ingannevoli e comparative illecite». C. Doz.