

Filiera controllata dal seme allo scaffale

La tecnologia assiste la crescita di Casalasco

Da 40 anni associa le aziende agricole tra Parma, Piacenza e Cremona.

Oggi è leader nelle conserve di pomodoro. E dal 1996 la sua crescita è sostenuta da Sinfo One

Intervista a Fabrizio Fichera, Direttore Marketing e Sviluppo Commerciale di Casalasco e Vicepresidente di Pomì Usa di Elisa Marasca

Il mondo delle conserve di pomodoro in Italia ha origini molto lontane nel tempo, ma nel Nord si radica ed evolve geograficamente in un'area ben precisa, ovvero le province emiliane di Parma e Piacenza, per poi raggiungere la limitrofa (e lombarda) Cremona. Per la natura deperibile del prodotto e per la forte stagionalità concentrata nel periodo estivo, il luogo di coltivazione e di trasformazione devono essere quanto più prossimi per garantirne la freschezza della materia prima e la conseguente salubrità del prodotto finito.

La storia dell'azienda Casalasco è iniziata, infatti, dove la filiera ha origine: nei campi. Nel 1977 un nutrito gruppo di agricoltori diretti della zona fertile a Sud della provincia di Cremona (il Casalasco, appunto) decise di costituire una cooperativa al fine di coltivare, raccogliere e vendere il pomodoro alle industrie conserviere private, operanti principalmente nelle province di Parma e Piacenza.

Nell'estate del 1982, il neonato Consorzio Casalasco del pomodoro aprì il primo stabilimento di autotrasformazione a Rivarolo del Re ed Uniti (nel Cremonese) che lavorava pomodoro per produrre polpa, passata e concentrato venduti in imballaggi industriali. "Erano i primi passi di una storia che già 40 anni fa anticipava e identificava i valori ancora oggi alla base

del valore aggiunto di Casalasco: la filiera", racconta **Fabrizio Fichera, Direttore Marketing e Sviluppo Commerciale di Casalasco e VP di Pomì Usa**. In questo termine si racchiudono, infatti, le fasi cicliche e cronologiche legate a un'attività che, nel caso dei prodotti agroalimentari, è soprattutto stagionale.

Negli anni il consorzio ha investito in altre società: il Consorzio interregionale ortofrutticolo (Cio), che presidia la differenziazione varietale e attiva la filiera partendo dai lotti di semi, attraverso i vivai selezionati, fino al campo delle aziende agricole socie per il trapianto; la Casalasco Agricola, che sperimenta nuove varietà di pomodoro e tecniche agricole innovative a basso impatto ambientale; le società commerciali, per un presidio distributivo in specifici mercati internazionali. La distribuzione estera, che rappresenta oltre il 70% dei ricavi totali, è affidata alle attività commerciali dirette e interne, oltre che a due società controllate: Sac, operante principalmente nel mercato francese e del Centro-Nord Europa, e Pomì Usa, attraverso la quale il prodotto a marchio Pomì raggiunge oltre 20mila punti vendita del mercato nordamericano. "È stato negli Anni 2000 che, insieme con un cambio generazionale nel management, l'azienda ha avuto un'evoluzione virtuosa che ha portato alla crescita nei mercati internazionali", spiega Fichera.

CASALASCO

Sede
 Rivarolo del Re ed Uniti (Cremona)

Fatturato
 347 milioni di euro (2021)

Attività
 Agroindustria (conserve di pomodoro)

Addetti
 1.500 tra fissi e stagionali

Proprietà
 Società per azioni

FABRIZIO FICHERA

Classe 1975, nato a Parma, ha sempre lavorato nell'ambito dell'agroindustria Made in Italy in posizioni commerciali e marketing. All'interno del gruppo Casalasco ha ricoperto il ruolo di Sales Manager del canale Food Service per Italia e per l'estero fino al 2007 e la Direzione Vendite & Marketing del brand Pomì in Italia fino al 2016. Oggi è Direttore Marketing e Sviluppo Commerciale di Casalasco, oltre che VP di Pomì Usa.



Risale allo stesso periodo l'inizio della collaborazione con Sinfo One, software house con sede a Parma che vanta 40 anni di esperienza (anche internazionale): i primi progetti hanno riguardato la pura organizzazione del ciclo attivo e passivo a livello amministrativo, con la contabilizzazione e l'archiviazione dei relativi documenti. Successivamente è stato affrontato il tema della campagna del pomodoro, ovvero la gestione del conferimento della materia prima da parte delle aziende agricole socie. "A questo progetto ne è poi seguito un altro, focalizzato sulla ricezione e sulla spedizione delle merci dai magazzini del prodotto finito, con il relativo modulo della contabilizzazione degli stock: è da qui che è partita l'enorme rivoluzione che ha riguardato la nostra produzione, che ora si basa sulla creazione delle distinte base, sui cicli produttivi, sulla gestione di imballi e ingredienti su migliaia di componenti", spiega Fichera.

Gestire una filiera non solo legata alla stagionalità

Alla fine del 2021 la struttura societaria del consorzio è evoluta in una nuova configurazione nella quale la cooperativa Consorzio Casalasco del pomodoro garantisce le attività agronomiche, svolgendo in modalità indiretta le fasi di lavorazione, confezionamento e distribuzione dei prodotti finiti attraverso una nuova realtà industriale, la Casalasco Spa, della quale ne è attore principale.

Quest'ultima ha, quindi, due fasi produttive: una continuativa che riguarda un'ampia gamma di prodotti afferenti a conserve vegetali, brodi pronti, zuppe, minestre, salse, sughi, condimenti e il beverage in genere, e una stagionale, molto più ampia e impegnativa, legata alla raccolta e alla lavorazione del pomodoro da industria, tra fine luglio e fine settembre.

Il lavoro della filiera, tuttavia, dura tutto l'anno, con la selezione, l'analisi e la preparazione dei campi che comincia prima della semina in serra.

Fase di raccolta automatizzata del pomodoro



"Casalasco lavora al fianco delle più importanti ditte sementiere, assicurandosi varietà di pomodoro certificato che coniugano le esigenze degli agricoltori – come buona produttività, sanità della pianta e grado zuccherino ottimale dei pomodori – con le richieste come il colore, la consistenza e le caratteristiche organolettiche", dice il Direttore Marketing e Sviluppo Commerciale.

La filiera è integrata e controllata dall'inizio alla fine, perché parte della selezione varietale dei semi delle piantine di pomodoro e arriva fino al consumatore. Dall'acquisto del seme, che arriva nei vivai, poi la piantina è conferita alle aziende agricole, che ne fanno il trapianto nel campo; una volta che è germinata ed è alta circa 10 centimetri, le imprese inviano il frutto negli stabilimenti, dove è lavorato e confezionato, fino ad arrivare sugli scaffali dei supermercati (il segmento Retail costituisce circa l'83% del fatturato aziendale). Le lavorazioni avvengono nei tre stabilimenti in provincia di Cremona, Parma e Piacenza, sulle oltre 50 linee di confezionamento. Gli impianti si trovano in aree dove, per la maggior parte dei casi, sono locate le aziende agricole e la distanza media tra di loro è meno di 50 chilometri: "Il controllo di tutto il procedimento è una peculiarità nel nostro settore", specifica Fichera.

Attenzione alla sostenibilità ambientale e sociale

Le aziende associate godono di servizi di consulenza in vari ambiti da parte del consorzio, anche a carattere assicurativo. "Con i costi aumentati, la sfida è rimanere al passo con i tempi su qualità, processi e macchinari, grazie anche alle certificazioni che imponiamo per essere nostri fornitori". Casalasco è stata la prima azienda italiana dell'Alimentare, per esempio, a richiedere, perseguire e ottenere nel 2016 la certificazione Social footprint, cioè la misurazione dell'impronta sociale di un prodotto attraverso l'analisi dell'organizzazione, delle persone e della filiera. Misurare questi aspetti permette alle organizzazioni di essere maggiormente trasparenti sul mercato e di comunicare al consumatore la *social identity* di un prodotto o di un servizio. Precedentemente alla loro entrata in servizio, il personale riceve formazione su temi quali diritti umani e dei lavoratori, sicurezza sul lavoro e del prodotto, ambiente e rispetto alle mansioni loro assegnate. È sempre e comunque previsto anche un periodo di affiancamento nella fase di inserimento.

L'azienda rende accessibile a tutti i dipendenti una 'cassetta per le segnalazioni-suggerimenti' che dà la possibilità di comunicare, in modo anonimo, eventuali comportamenti anomali di chiunque si trovi nei suoi locali o stia lavorando con o per l'azienda. Nell'ottica del perseguire standard qualitativi elevati, inoltre, ha sempre maggiore importanza

il miglioramento della gestione dei fattori di produzione attraverso sistemi di monitoraggio delle coltivazioni biologiche e l'agricoltura di precisione. "Il livello di salubrità e sviluppo vegetativo delle piante è analizzato con sistemi satellitari e trattori attrezzati di sensori, mentre il livello di umidità del terreno è tenuto sotto controllo grazie a sonde che permettono di intervenire in modo mirato senza dispersioni d'acqua", rivela Fichera. Per il risparmio idrico l'azienda si attiva con tecniche di micro irrigazione che garantiscono alle piante l'acqua necessaria, riducendo eventuali sprechi.

Nel futuro un'ulteriore espansione internazionale

Nel corso degli ultimi due anni, inoltre, con l'aiuto di Sinfo One l'azienda si è concentrata sull'ottimizzazione dell'*order entry*, ovvero nella messa a punto della fase che va dal caricamento dei contratti di vendita sottoscritti sia per i brand sia per conto terzi, alla ricezione dei relativi ordini, per poi terminare con l'evasione della merce con un processo che ha riguardato i reparti commerciale e logistico. "Recentemente, nell'articolata gestione degli imballi, abbiamo customizzato un sistema che ci aiuta nella relazione con clienti, fornitori e trasportatori coinvolti", racconta il Direttore Marketing, aggiungendo che l'aumento della richiesta del mercato si è verificata a livello mondiale due anni fa, soprattutto durante il *lockdown* dove gli stili di vita e consumo sono radicalmente e repentinamente cambiati, creando ulteriori complicazioni nella gestione degli oltre 60 Paesi oggi raggiunti dal gruppo. "Anche grazie a questi investimenti nel 2020 il Consorzio ha chiuso l'esercizio con un aumento del fatturato pari al 7,1%", ricorda. Il giro d'affari generato dall'export, inoltre, è passato dal 50% al 70% negli ultimi cinque anni. Per Fichera questi risultati sono stati raggiunti principalmente per i seguenti motivi: creazione di valore con prodotti finiti sempre più evoluti e allineati alle crescenti necessità dei consumatori mondiali; aumento delle vendite dei prodotti a marchio Pomì e De Rica; piena sintonia e operatività con i *key customer* per vendite di prodotti a base di pomodoro semplice e di pomodoro ricettato; aumento del volume d'affari del segmento ketchup, zuppe, salse, sughi e condimenti. L'aumento dimensionale è, comunque, tra i progetti futuri del Gruppo, soprattutto dopo che alla fine nel 2021 è stato finalizzato un accordo di investimento con QuattroR, fondo di *private equity* indipendente che si distingue per la specifica mission orientata al rafforzamento patrimoniale ed al supporto di imprese italiane con solidi fondamentali e prospettive di crescita. Il nuovo assetto di *governance* vede il 51% detenuto dalla parte agricola e il restante 49% nella disponibilità del fondo,



Linea di confezionamento della passata di pomodoro

a seguito dell'investimento di circa 100 milioni da parte di QuattroR. In ottica di continuità, con il progetto industriale già in essere, gli azionisti hanno confermato l'intero management team. Nel corso dell'evoluzione societaria da Consorzio Casalasco a Casalasco Spa, Sinfo One ha affiancato il cliente nella migrazione dei dati del sistema gestionale che riguardavano tutta l'operatività, negli anni, di ogni reparto produttivo, amministrativo e commerciale. Nei mesi scorsi si è, inoltre, conclusa una nuova importante operazione di Mergers and Acquisitions (M&A) con il perfezionamento dell'acquisto del 73,8% di Emiliana Conserve Società Agricola. Si tratta della prima operazione straordinaria per Casalasco dall'ingresso del fondo QuattroR. Con questo nuovo investimento il Gruppo, primo in Italia nel settore della trasformazione del pomodoro da industria, consolida ulteriormente la sua leadership anche a livello internazionale; con 11,3mila ettari coltivati a pomodoro, cinque stabilimenti e una capacità di trasformazione di oltre 850mila tonnellate si colloca tra le prime 10 aziende al mondo del settore, con un volume d'affari previsto di mezzo miliardo di euro. L'obiettivo principale è quello di confermare la propria leadership europea nel settore del pomodoro da industria con la prerogativa di proporre a un mercato 'di qualità' solo materia prima di filiera 100% italiana. Per questo, nel breve periodo l'azienda sta valutando diversi strumenti di analisi e gestione dei mercati, tra cui l'adozione di un Customer relationship management (CRM) per la più precisa gestione delle relazioni tra cliente e fornitore della funzione commerciale e marketing e un potenziamento nel controllo di gestione e contabilità industriale con moduli che vanno dalla valorizzazione delle commesse produttive alla ripartizione energia e manodopera fino all'adozione di un sistema Overall equipment effectiveness (OEE). Per la miglior valutazione, anche su questi progetti, il partner preferenziale sarà di nuovo Sinfo One.