

Nuovi silos, farine light e logistica per l'industria molitoria che cresce

CASE HISTORY

Aumentare i volumi e migliorare la qualità dei prodotti: con questi due obiettivi l'Industria Molitoria Perteghella ha investito per crescere arrivando a raddoppiare il fatturato negli ultimi 5 anni. Lo sviluppo dello stabilimento produttivo di Solarolo di Goito (Mantova), è iniziato nel 2009 con un nuovo impianto di macinazione del grano tenero, oggi tra i più moderni d'Italia. Nel 2010 è stato rifatto l'impianto di molitura del mais, in grado di produrre farine a basso tenore di grassi e più lunga conservazione. Nel 2012, oltre a un nuovo silos per il grano tenero, l'impianto produttivo è stato ancora rinnovato per garantire la massima qualità della materia lavorata. Oggi l'impianto è in grado di macinare 270-300 di tonnellate di grano tenero al giorno e 80-100 tonnellate di mais per produrre farine per la panificazione, la pizza, la pasticceria, la pasta fresca, anche per i canali Gd e Gdo e il segmento industria. Nel 2015 il fatturato dell'azienda fondata nel 1939 da Attilio e Maria Ines Perteghella ha raggiunto i 31 milioni di euro, ma, come spiega Giovanni Alboini, il direttore commerciale, il piano di crescita non si ferma: «Stiamo investendo 4-5 milioni in nuove strutture sia dal punto di vista della logistica che della capacità produttiva. Puntiamo sempre sul core business, le farine di grano tenero per pizza, ristorazione e pasticceria, ma anche sulle farine di mais». A breve verrà completata una nuova piattaforma logistica con un capan-

none da 3mila mq in grado di stoccare 700-800 bancali da mille chilogrammi.

Nel 2017 verrà realizzato un nuovo impianto di molitura del mais in grado di produrre 3mila quintali al giorno di farina e una logistica dedicata. In questo modo sarà possibile soddisfare un aumento della domanda di mercato di farina per corn flakes, barrette energetiche e prodotti gluten-free. «Grazie ai nuovi investimenti contiamo – sottolinea sempre Alboini – di arrivare ai 40 milioni di euro di fatturato nei prossimi 3-5 anni». Particolare attenzione verrà anche riservata al canale export che l'Industria Molitoria Perteghella sta esplorando da circa 3 anni e oggi rappresenta il 15% delle vendite totali. Una scelta vincente, fa notare sempre il direttore commerciale, è stata quella di aprire 9 depositi in Italia per gestire il settore della panificazione senza rivenditori, ma con una rete commerciale propria che opera in tutta Italia. Un altro punto di forza è rappresentato dai tre brand ad alto valore aggiunto come «Strapizza», «Dolci Tentazioni» e «Corona» che ogni anno registrano incrementi di vendite a doppia cifra. •

Lo sviluppo del gruppo Perteghella a Solarolo di Goito nel Mantovano
F.B.

