# Meridionale Catering Service, tutto il meglio per la ristorazione

mcs-0d3d5e72

Creare un unico polo capace di dare soluzione alle problematiche di acquisto dell’intera filiera. Una sola struttura pensata per soddisfare le esigenze degli attori della ristorazione commerciale (ristoranti, pizzerie, alberghi, villaggi turistici, pub, birrerie, etc..) e della ristorazione collettiva (mense, scuole, ospedali). Con questo obiettivo, nell’ormai lontano 1972, Giuseppe Riccio fondò la Meridionale Catering Service, fin dalle origini interlocutore privilegiato e naturale della nascente ristorazione italiana moderna. Un’antesignana, di fatto, del concetto di “foodservice”. Da allora è trascorso quasi un quarto di secolo, durante il quale l’azienda ha potuto - e saputo - capitalizzare una vasta e solida esperienza, gettando le basi per affrontare le sfide imposte da un mercato in costante evoluzione. Alla guida della società oggi vi è la seconda generazione della famiglia Riccio, rappresentata dai figli del fondatore: Corrado, cui è affidata la responsabilità dell’area commerciale, e Roberto, che ha assunto la carica di amministratore. E che qui racconta le linee di indirizzo su cui si muove l’azienda.

**Quali sono attualmente i vostri clienti di riferimento?**
Ci concentriamo prevalentemente sulla ristorazione commerciale attiva nell’area del napoletano, con qualche incursione nell’avellinese e nel casertano. In particolare, ci rivolgiamo in modo sempre più massiccio al canale dei locali a target giovane -birrerie, paninoteche, pub ed enoteche-, che in questi anni sono stati al centro di un buon successo nell’area partenopea. Ha invece assunto un ruolo piuttosto marginale la ristorazione collettiva: complice la crisi industriale che ha colpito la Campania, molte aziende hanno cessato l’attività e molte altre hanno scelto di esternalizzare il servizio mensa. Da qui la naturale contrazione dell’incidenza di questo canale sulla nostra attività.

**Come riuscite a conquistare e mantenere la fiducia dei clienti?**
Puntiamo ad affiancare con competenza i nostri clienti attraverso una puntuale e costante attività di consulenza. Siamo inoltre attenti a selezionare prodotti che garantiscano un rapporto prezzo/qualità capace di soddisfare svariate esigenze. Ma soprattutto forniamo un servizio di consegna nelle 24 ore

dall’ordine, direttamente presso le strutture dei clienti. Un servizio rapido, puntuale ed efficiente.

**Come si articola l’offerta?**
Spaziamo dall’area del secco - passando dalla pasta ai prodotti da forno, dagli olii alimentari allo scatolame -, a quella del fresco, che include referenze per la prima colazione, salumi, formaggi e carni. Carni che, però, stanno incidendo sul fatturato in misura decrescente rispetto agli anni passati, quando ne generavano ben il 60% e rappresentavano il core business dell’azienda. Oggi, invece, complice il generale mutamento delle abitudini alimentari che strizzano sempre più l’occhio al concetto di salute e benessere, contribuiscono al nostro giro d’affari solo per il 25-30%. Per contro, va detto che proprio grazie a questo diverso approccio al cibo, è molto cresciuta la voce dei surgelati, in tutte le sue declinazioni. E qui spiccano verdure, pesce, elaborati di pollo e soprattutto patate. Il canale della ristorazione a target giovani, infatti, ha portato in auge questo ingrediente, che in Italia veniva consumato molto meno che nel resto d’Europa.

**Il vostro raggio d’azione non si limita però all’ambito strettamente alimentare…**
È così. Nell’ottica di assicurare ai nostri clienti il servizio più completo possibile, abbiamo ampliato la nostra offerta introducendo anche prodotti di supporto alla pulizia delle cucine.

**Complessivamente com’è organizzata Meridionale Catering Service? La struttura aziendale, il magazzino e la sede, il personale…**
Nella nostra sede trovano posto gli uffici e un magazzino, utilizzato per lo stoccaggio dei prodotti freschi, secchi e surgelati. Nel caso di questi ultimi, ci avvaliamo, inoltre anche di una struttura esterna. Lo staff conta complessivamente 15 dipendenti, cui si aggiungono i padroncini che lavorano in esclusiva per noi e che affiancano il personale interno addetto al trasporto.

**Chi sono i vostri fornitori?**
Collaboriamo, in modo sostanzialmente esclusivo, con aziende aderenti alla Cooperativa Italiana Catering. E scegliamo realtà di eccellenza in ciascuno dei settori merceologici trattati. Certo, ci è capitato anche di rivolgerci a fornitori locali, che però abbiamo prontamente sensibilizzato a collaborare con Cic. Così è accaduto, per esempio, nel caso di Rispo, realtà industriale campana specializzata nella produzione di prodotti tipici della ristorazione tradizionale napoletana e mediterranea.

**Il bilancio all’associazione alla Cooperativa Italiana Catering è dunque positivo?**
Direi più che positivo. Ci siamo associati nel 2000, spinti dalla necessità di poter contare su una forza d’acquisto che singolarmente non avremmo potuto raggiungere. E siamo consapevoli che si è trattato di un passo naturale e fondamentale per dareenergia e continuità all’azienda.