Maggengo Valtellina, tradizione locale, offerta globale

maggengo-logo-rett-x2-95d27266

Sono passati quasi 50 anni da quando Antonio Gusmeroli decise di seguire la propria passione per la trasformazione del latte e dei suoi derivati rilevando una latteria, dove, oltre alla vendita dei prodotti del territorio valtellinese, si dedicava anche alla stagionatura e distribuzione di formaggi tipici. Un’intuizione felice destinata a segnare la linea di sviluppo di Maggengo Valtellina: nel 2000, con il sostegno della moglie Graziella e quello della seconda generazione, introduce l’attività di grossista proprio nel settore caseario. Aumenta così l’assortimento e si irrobustisce l’attività di stagionatura di formaggi locali e regionali, che vengono distribuiti anche fuori dalla provincia di Sondrio. Ma non solo. Gusmeroli comincia anche a valutare l’introduzione della mozzarella per le pizzerie e l’assortimento per la ristorazione. Dal pensiero all’azione, poi, il passo è breve. Nel 2006, con l’ingresso nella Cooperativa Italiana Catering, l’azienda inizia a servire il canale Ho.re.ca, al quale è oggi in grado di proporsi come fornitore globale grazie a una gamma completa di prodotti alimentari e non solo. Come spiega il figlio del fondatore, Marco, responsabile in azienda dell’area commerciale, degli acquisti e dell’amministrazione, insieme alla sorella Maria, cui è invece affidata la gestione della contabilità e della fatturazione.

Quali sono oggi i vostri clienti di riferimento?
Serviamo il canale ho.re.ca della Valtellina e della sponda comasca dell’alto Lago di Como. Sul fronte della fornitura, da grossisti di formaggio, ci spingiamo invece fino alla provincia di Milano.



Come si articola l’offerta?

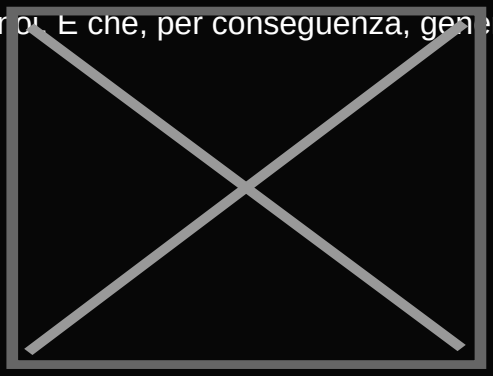
In virtù della nostra storia e della nostra collocazione geografica, ci focalizziamo senz’altro sui prodotti legati al territorio. Nel nostro portafoglio trova perciò spazio un’ampia selezione di formaggi - di cui curiamo anche la stagionatura - dove spiccano Bitto, Casera, Scimudin, Mascherpa e Latteria tradizionale a latte crudo. Un ruolo centrale è poi recitato dai salumi locali a cui si affianca anche l’offerta nazionale. La gamma si completa infine con le farine e i pizzoccheri, piatto simbolo della cucina tradizionale valtellinese.

Vi occupate anche di vino?
Certamente. Mettiamo a disposizione dei nostri clienti una ricca cantina, composta dalle eccellenze della montagna: Sforzato di Valtellina e Valtellina Superiore con le sottozone Sassella, Grumello, Inferno e Valgella, e il Rosso di Valtellina Doc e l’Igt Terrazze Retiche di Sondrio.

Oltre alla produzione locale, su quali altre referenze puntate?
Con i marchi Qualitaly e Tavola Viva, siamo in grado di offrire una vasta gamma di prodotti confezionati, quali riso, olio, aceto, polpa di pomodoro e pelati, salse, spezie, prodotti per pizza. Inoltre, con il brand Mozzarella di Seriate, distribuiamo in esclusiva prodotti di qualità rivolti principalmente alle pizzerie nella provincia di Sondrio e nell’alto lago di Como e Lecco. Ma tra i nostri partner figurano anche nomi importanti dell’industria alimentare.

Quali sono, in sintesi, i punti di forza di Maggengo Valtellina?
La prima freccia al nostro arco è rappresentata da un equilibrato rapporto tra qualità e prezzo: perseguiamo un giusto compromesso tra i due poli, e la ricetta ha finora dimostrato di piacere.

Possiamo inoltre fare leva su un ottimo livello di servizio, assicurato anche grazie all'azione dei nostri 3 rappresentanti in esclusiva, cui è affidato il compito di visitare i clienti con cadenza settimanale o persino bisettimanale. Un impegno rilevante che garantisce però la soddisfazione di chi si serve da noi. E che, per conseguenza, genera buoni riflessi sulla nostra attività.



Com'è organizzata Maggengo Valtellina? La struttura aziendale, il magazzino, il personale, il servizio di consegna…

La nostra squadra è composta, oltre che da noi della famiglia, da 8 persone che ruotano nelle diverse mansioni necessarie in azienda. Tra queste, rientra anche il servizio di consegna, affidato al solo personale interno, che ha a disposizione una flotta composta da 5 furgoni e 3 furgoncini. Riusciamo così a garantire il recapito degli ordini entro le 24 ore, che si riducono a 12 nel caso della città di Sondrio e zone limitrofe.

Infine, quale bilancio potete tracciare dell'associazione alla Cooperativa Italiana Catering?

Va innanzitutto detto che si tratta di un bilancio positivo. Positiva è infatti la valutazione dei marchi che ci vengono forniti tramite CIC, come pure il giudizio sulla consulenza erogata dalla squadra commerciale della Cooperativa. Per una realtà di piccole dimensioni come la nostra, l'adesione a CIC costituisce inoltre una efficace occasione per sviluppare conoscenze utili allo scambio di best practice professionali. Scambio che, nella nostra esperienza, si è rivelato – e si rivela – uno strumento prezioso per crescere. In altre parole, l'appartenenza a CIC rappresenta un propellente sia per i numeri del nostro giro d'affari, sia per la qualità del nostro lavoro.