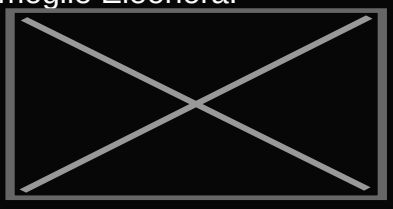
Gelo Mare, specialisti del surgelato ma non solo

gelomare-9b9b7c1a

Il suo core business è scritto già tutto nel nome: Gelo Mare. È stato infatti il surgelato ittico il punto di partenza dell'azienda nata nel 1995 da una costola di una società fondata nel 1959 e concessionaria di un nome di spicco dell'industry italiana come Algida. Da allora, però, di strada questa realtà specializzata del reatino ne ha fatta molta. Oggi, infatti, è a pieno titolo un punto di riferimento per la vendita al dettaglio e all'ingrosso non solo di alimenti surgelati, ma di un'ampia gamma di prodotti. Merito di una visione a tutto campo del fondatore e della sua famiglia, che ha portato ad allargare gli orizzonti imprenditoriali dell'azienda,come spiega Stefano Ratti, responsabile acquisti di Gelo Mare nonché esponente della seconda generazione che guida la società insieme alla sorella Simona e la moglie Eleonora.



Come si articola oggi l'offerta di Gelo Mare?

Partendo dal nucleo "storico" rappresentato dal pesce, abbiamo via via allargato il nostro raggio di azione ad altre merceologie. Oggi spaziamo dai vegetali alla carne, passando per i dolci. E per chi può raggiungere il negozio creato all'interno della nostra azienda, l'offerta comprende anche pane e pizza. Ma non è tutto. Sempre nell'ottica della vendita all'ingrosso, abbiamo dato spazio anche al fresco, introducendo salumi, formaggi e carne sottovuoto. Il tutto senza dimenticare il secco: proponiamo, infatti, un vasto assortimento di prodotti in scatola - si va dai fagioli borlotti ai sottoli -, completato da referenze di base come la farina. In buona sostanza, fatta eccezione per il freschissimo, ovvero per frutta e verdura, copriamo l'intera gamma dei prodotti che necessitano all'Horeca.

Quali sono i vostri clienti di riferimento?
Ci rivolgiamo principalmente ai ristoranti della zona di Rieti e della provincia di Roma, in particolare dell'area nord della Capitale. Serviamo tanto i locali più ricercati quanto quelli più semplici.

Come riuscite a conquistare la loro fiducia?
Operando principalmente a livello locale. Gelo Mare può vantare una caratteristica distintiva: la capacità di essere un fornitore a Km zero. Un plus che ci consente di essere molto celeri nelle consegne. E tutti sappiamo quanto questo fattore conti per i gestori dei locali.

Altri assi nella manica?
L'attenzione all'aspetto consulenziale. Siamo da sempre votati al servizio del cliente. Un servizio reso, come detto, tanto sul fronte della velocità delle consegne, quanto su quello della qualità di tutte le referenze che trattiamo.

Come è organizzata Gelo Mare?
La struttura aziendale, i magazzini, il personale, la distribuzione… Possiamo contare su un deposito di circa 1.200 mq e su quattro celle frigorifere dedicate alla conservazione dei prodotti surgelati. L'azienda impiega 8 dipendenti, tra addetti all'amministrazione, rappresentanti, magazzinieri e autisti.

La distribuzione dei prodotti viene quindi gestita internamente?
Certo. E anche in questo caso ritorniamo alla logica del servizio: la scelta di occuparci direttamente delle delivery, infatti, rappresenta per i clienti un altro elemento di rassicurazione sull'alto standard della nostra attività.

Parliamo di sicurezza. Una parte importante delle referenze trattate da Gelo Mare è rappresentata dall'ittico. Quali procedure adottate per garantire adeguati controlli sul fronte della freschezza e della genuinità dei prodotti?
Controlliamo l'intera filiera di lavorazione, facendo attenzione a non interrompere mai la catena del freddo: utilizziamo imbarcazioni adibite alla lavorazione e alla congelazione diretta; ci avvaliamo poi di camion frigoriferi che garantiscono una temperatura di -20°; e non ultimo, procediamo a una costante rotazione dei prodotti nelle celle frigorifere, organizzata in base alla data di scadenza.

Infine, una nota di attualità: il terremoto del centro Italia ha interessato anche il reatino. Come avete fatto fronte a una situazione così critica?
La nostra regione è stata colpita duramente. E l'economia si è fermata: il turismo ha subito un sensibile freno e non pochi locali, soprattutto nei centri storici più datati, hanno dovuto interrompere la propria attività per inagibilità strutturale. Detto questo, nel primo trimestre del 2017, Gelo Mare è

riuscita non solo a mantenere il livello di fatturato registrato negli esercizi precedenti, ma a migliorarlo, crescendo addirittura a doppia cifra percentuale.

In che modo?
Penso che un contributo importante all'ottenimento di questo risultato sia venuto dalla decisione di ampliare ulteriormente la gamma delle nostre referenze. Abbiamo puntato principalmente sulla carne fresca e sul beverage. E quest'ultimo, in particolare, ci ha permesso di rafforzare il giro d'affari registrato con bar e ristoranti, complice l'ingresso nel novero delle nostre referenze di prodotti quali grappa e prosecco. Ma non è tutto. Proprio l'estensione merceologica al beverage ci ha consentito di presidiare un'area del tutto nuova per Gelo Mare: quella dei locali notturni.

www.gelomare.it

(Chiara Bandini)