

La storia di Paride Venturelli è quella di una vita di impegno e lavoro che nel 1948 dà vita alla società che prende il suo nome. Molte le tappe importanti. Di alcune ci ha parlato Andrea Venturelli, attuale business development manager.

Suo nonno ha fondato la Paride Venturelli in una zona lattiera vocata. È questo il segreto di un successo che dura da oltre 70 anni?

Sicuramente nascere e svilupparsi in una zona con molte realtà che trasformano il latte è stato un buon punto di partenza. Ma non è stato fondamentale, visto che i mercati se-

PARIDE VENTURELLI:
PRODUZIONE
DI CAGLIO NATURALE,
COAGULANTI
MICROBICI
E COADIUVANTI
CHE ESALTANO
LE PRODUZIONI
LATTIERO-CASEARIE

di **Riccardo Ferri**



Coadiuvanti tecnologici da oltre 70 anni

gniti all'inizio erano quelli del nord Europa. Il mercato italiano, con le sue molteplicità di produzioni lattiero-casearie, ha permesso di far conoscere i nostri prodotti a tutte le realtà produttive che cercavano soluzioni create ad hoc per le proprie tipologie di formaggi anziché "standard". Quindi uno dei segreti è sicuramente un prodotto che si distingue sul mercato e conquista il consumatore finale.

Siete un'azienda storica. Come si è tramandata la tradizione?

L'azienda è stata creata da mio nonno Paride negli anni Quaranta, un periodo non certo facile. Attualmente è amministratore mio padre Paolo Luciano,

che dopo altre esperienze lavorative in multinazionali che operavano in ambito di certificazioni di bilancio, ha impresso un cambiamento radicale sia nel metodo produttivo che di gestione imprenditoriale. Nel 2014, dopo la mia laurea in giurisprudenza, entro in azienda con il ruolo di business development manager. Mi sono impegnato per portare i nostri prodotti in nuove realtà, e ciò mi ha permesso di conoscere il settore lattiero-caseario da un punto di vista privilegiato, scoprendo sia le piccole realtà sia le multinazionali della trasformazione del latte. La nostra storia ci ha insegnato che avere un componente della famiglia che ricopre i ruoli cruciali porta a una

visione imprenditoriale focalizzata su obiettivi concreti.

Che cosa vi distingue dalla concorrenza? Qual è il valore aggiunto dei vostri coadiuvanti?

Prima di tutto avere al centro le esigenze del cliente. Il cliente non deve essere visto solo come chi compra un tuo prodotto, ma una persona alla quale stai offrendo la tua esperienza e le tue conoscenze sui coagulanti. Le produzioni e i formaggi sono differenti, quindi bisogna capire quali dei nostri prodotti possa soddisfare al meglio l'utilizzatore. Molte volte si dà per scontato che per un certo tipo di formaggio serva solo quella tipolo-

gia di caglio. Ma sperimentando altre tipologie, in accordo con il cliente, molte volte si realizzano prodotti migliori. Il nostro obiettivo è contribuire a creare formaggi speciali. Pur tecnologicamente necessario, anche il coadiuvante rappresenta una potenzialità per migliorare. Il nostro caglio in pasta piccante 2000, a catalogo fin dalla creazione dell'azienda, apporta al formaggio stagionato un sapore che lo distingue dagli altri. Altra particolarità sono le nostre lipasi naturali liquide e in polvere, utilizzate per dare un gusto in più a formaggi tipici.

Quanto è impegnativo raggiungere e mantenere le certificazioni?

Fin dai primi anni Novanta abbiamo creduto e investito nelle certificazioni. L'impegno per raggiungerle e mantenerle è notevole, ma il risultato dà un valore aggiunto. Sapere che un ente terzo e autonomo controlla e verifica la correttezza dei sistemi aziendali rende il cliente ancora più sicuro. Le nostre certificazioni spaziano dall'UNI EN ISO 22000 e FSSC 22000 all'Halal e Kosher, molto apprezzate e richieste all'estero. Per noi sono un biglietto da visita in più, rispetto alla già alta qualità dei nostri prodotti. Il nostro obiettivo è arrivare a una determinata certificazione prima ancora che i clienti ce la chiedano. E il prossimo passo è la certificazione ambientale, perché siamo impegnati a ridurre al minimo il nostro impatto produttivo sull'ambiente.

Quali sono state le modifiche produttive rispetto ai primi anni di attività?

La tecnologia ha fatto passi da gigante. L'estrazione degli enzimi avviene

sempre in maniera meccanica, partendo da una materia prima congelata o salata, a seconda del prodotto da realizzare, ma l'introduzione di nuovi impianti e software ha portato il processo a essere più automatizzato e costante. Inoltre oggi disponiamo di impianti di filtrazione che raggiungono i 0,20 micron e garantiscono un prodotto più puro, praticamente sterile. Cercare soluzioni innovative a livello impiantistico ci ha sempre portato a sperimentare impianti molte volte realizzati su misura per noi e a costruire le nostre linee produttive utilizzando il meglio disponibile sul mercato in quel momento.

E la vostra attività di laboratorio?

All'interno dell'azienda vi sono laboratori che effettuano tutte le analisi chimico-fisiche sui prodotti per garantire i parametri riportati nella scheda tecnica. Ogni fase della produzione è monitorata, con verifica dei parametri stringenti da noi imposti a ogni step. Questo ci permette di avere la tracciabilità analitica, dalla materia prima al prodotto finito. Come ulteriore garanzia effettuiamo ring test appoggiandoci a laboratori accreditati esterni che verificano la correttezza delle nostre analisi.



Uno dei vostri prodotti di punta?

Il nostro caglio in pasta 2000 è sempre stato uno dei nostri prodotti di punta sia nella versione dolce che piccante. Negli anni Ottanta avevamo già introdotto un'importante innovazione, cioè un caglio in pasta depurato pronto da innestare in caldaia senza filtrazione. In questi ultimi anni i clienti ci hanno chiesto un caglio in pasta certificato Halal, che abbiamo realizzato utilizzando come base di partenza stomaci di vitello certificati Halal lavorati con la stessa tecnologia utilizzata per produrre il caglio in pasta. In questo modo è nato il caglio in pasta di vitello certificato Halal, molto simile come caratteristiche a un caglio in pasta tradizionale ma utilizzabile nella filiera Halal.

Com'è il trend di mercato attuale, e che cosa vede nel prossimo futuro?

Il mercato attuale è abbastanza stabile, nonostante il periodo che stiamo vivendo a livello mondiale. Parlando di coagulanti, vi è una tendenza al ritorno del caglio naturale sui coagulanti microbici. Molti clienti che utilizzavano il nostro microbico hanno deciso di ritornare al caglio naturale perché apporta al formaggio caratteristiche migliori rispetto agli altri coagulanti. Questo dimostra la validità del prodotto tradizionale, che seppur migliorato negli anni rimane il top di gamma per le produzioni casearie. Noi siamo comunque sempre alla ricerca di coagulanti innovativi, attraverso collaborazioni con università italiane ed europee. La nostra idea è guardare avanti tenendo presente l'importanza dei prodotti tradizionali.

○