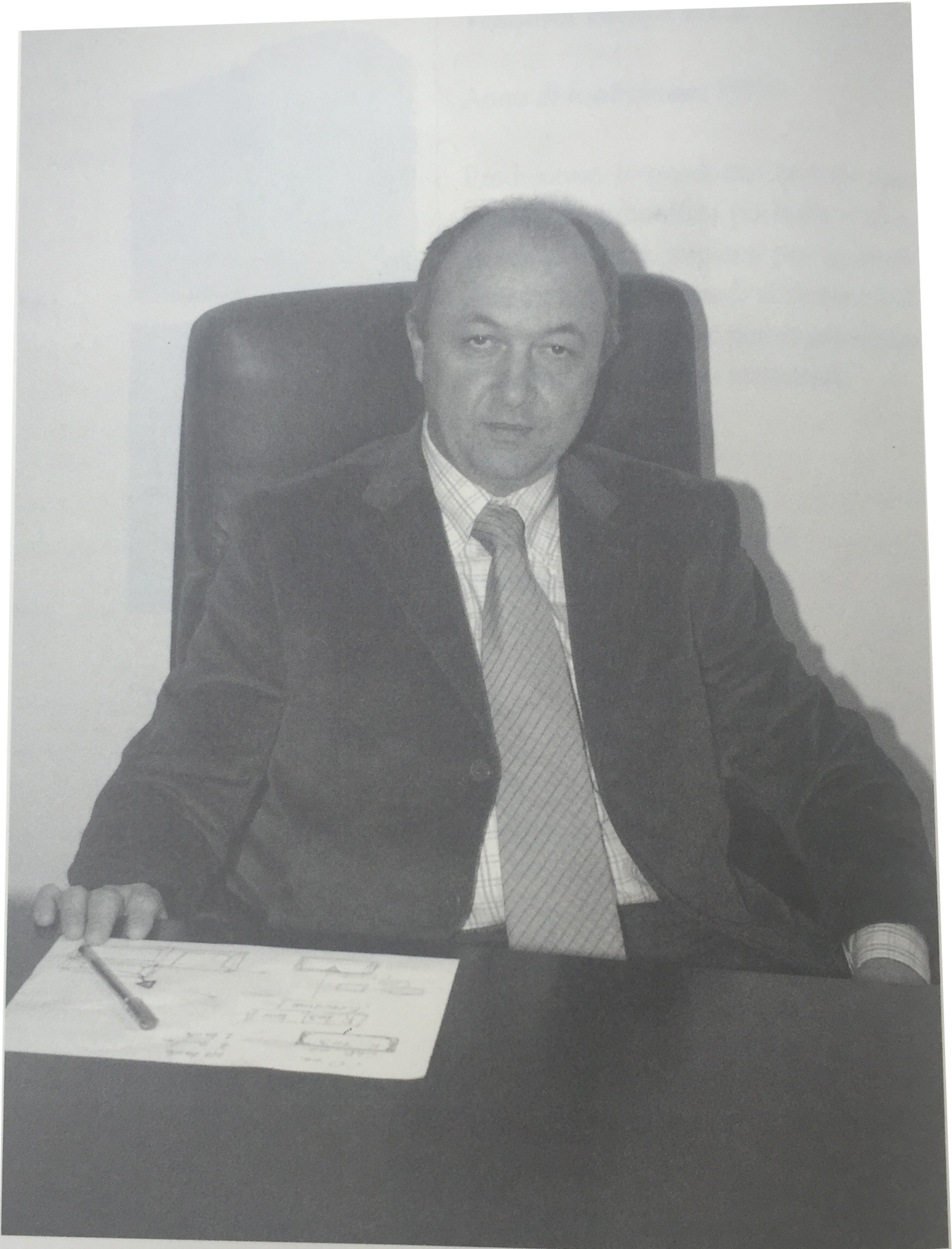


RENATO CROTTI

FUTURE
DINA-
STIE

Il passaggio generazionale nelle
imprese cremasche raccontato
dai protagonisti
di ieri e di oggi

EDIZIONI PRESS ING



Paolo Venturèlli.

Venturelli

PARIDE VENTURELLI S.R.L.

Il suo prodotto lo troviamo tutti i giorni sulla nostra tavola. Non è visivamente riconoscibile perché è parte integrante del formaggio. Anzi, del formaggio rappresenta, con il latte, l'ingrediente fondamentale, senza il quale non si riuscirebbe a trasformarlo. È il caglio, prodotto in terra cremasca sin dagli anni Cinquanta dalla "Paride Venturelli", società leader del settore in Italia e all'estero che, pur portando ancora il nome del fondatore, oggi è guidata dal figlio Paolo. Paolo Venturelli incarna quella generazione di imprenditori aperti all'innovazione tecnologica, convinti che per fare sempre di più e meglio è necessario mantenersi costantemente aggiornati, investire nella ricerca, studiare metodologie nuove per la produzione e la commercializzazione. Paolo Venturelli ha gli occhi sempre aperti sul mercato, pronto a intuirne i mutamenti, gli sviluppi, le aperture, con la ferma volontà di arrivare, se possibile, prima degli altri. Tuttavia, per comprendere l'attuale realtà aziendale, è necessario fare qualche passo indietro. "L'attività è avviata da mio padre Paride nel primo dopoguerra", racconta il figlio, "che inizia a trattare la materia prima per la produzione del caglio". *Come mai proprio il caglio?* "Perché lui lavora già nei macelli e il caglio si estrae proprio dallo stomaco del vitello. Si tratta di un sottoprodotto, ma ha sempre avuto un notevole valore perché è l'unica parte dell'animale da cui è possibile ricavare gli enzimi che formano il caglio. Inizialmente questa parte del vitello veniva essiccata poi, con il passare degli anni, si è passati al congelamento. Per molto tempo mio padre è uno dei più importanti raccoglitori a livello nazionale. *Dove ha sede l'azienda?*" Prima a Ombriano, poi, alla fine degli anni

Cinquanta, ci trasferiamo a Bagnolo, ancora oggi la nostra sede. Inizialmente in questa zona non esiste nulla: l'azienda di mio padre è la prima e l'unica a insediarsi. Compra un appezzamento di terra e costruisce un piccolo stabilimento con annesso il laboratorio, iniziando anche l'attività di allevamento dei maiali". *È solo o ha già dei dipendenti?* "Ha con sé quattro persone e, a quell'epoca, sono tra i primi ad occuparsi della raccolta e della lavorazione della materia prima utile per la produzione di caglio. Il prodotto è poi consegnato alla società Granata di Lodi. Paolo Granata – ho preso il nome da lui - in Italia era il primo e più importante imprenditore del settore. Successivamente, fornisce la materia prima per la produzione del caglio anche ad altri caglifici". *Quindi non erano molte le aziende che trattavano il caglio?* "Era, ed è in larga parte ancora così. A livello europeo, considerando le società di un certo livello, non superiamo le dieci unità. Ma proprio per questo motivo, se non ci si evolve, si finisce fuori mercato. Infatti, negli anni Settanta, mio padre inizia a estrarre caglio per produrre i formaggi piccanti come provolone e caciotte per i quali serve un caglio particolare perché, oltre ai due fattori che determinano il coagulo, servono delle lipasi, elementi che aggrediscono la parte grassa del latte, dando al prodotto finale profumo deciso e gusto tipico. È sempre stata una produzione artigianale svolta prevalentemente nell'Italia meridionale e in Sardegna, ma viene ben accolta dal mercato". *Quando entra Paolo Venturelli in azienda?* "Quando mio padre avvia questa nuova produzione io mi occupo di tutt'altro. Dopo la laurea in Economia e Commercio, mi limito a prestare la mia attività in azienda seguendo l'aspetto fiscale perché la mia attività principale è revisore di bilancio presso un'importante azienda del settore". *E la svolta?* "Nel 1984 mio padre annuncia che vuole cessare l'attività, riducendo gradualmente il lavoro. Mi sono detto: 'perché non provarci?'. E così è stato: entro subito in società. Con idee ben precise". *Come matura questa decisione?* "È il mio carattere: ho sempre bisogno di nuovi stimoli e di mettermi alla prova. Quando mi prefiggo un obiettivo faccio l'impossibile per raggiungerlo. A ciò si aggiunge un altro elemento: sono stanco di fare revisioni di bilanci: è stato professionalmente utile, un'occasione di crescita e arricchimento personale non indifferente, che permette di

conoscere realtà e persone che poi si rivelano utili. Ma ormai il lavoro è diventato una routine e, come ho detto prima, se non ho stimoli, se non mi pongo delle sfide, non riesco a raggiungere alcun risultato, è un mio limite personale".

Come reagiscono suo padre e i familiari alla sua decisione? "Mia moglie è molto sorpresa e, di primo acchito, non è d'accordo. Discutiamo a lungo, valutando insieme pro e contro. Poi, vedendo che sono realmente motivato e determinato, mi dice: 'se sei convinto, fallo' e diviene la mia prima sostenitrice. *E suo padre?* "Inizialmente è scettico. Poi, vedendo la mia fermezza, mi appoggia in modo convinto.

Com'è la "convivenza" con suo padre? "Positiva. Mi aiuta moltissimo. Spesso in alcuni momenti devo fare scelte drastiche, addirittura traumatiche, determinanti per il futuro dell'azienda, ma mio padre mi appoggia. Discussioni aperte, schiette, sincere, talvolta anche animate non mancano, anzi, capita che dichiaro apertamente la sua contrarietà per un determinato investimento, ma si fida di me e mi lascia scegliere in assoluta libertà. Anni dopo ho la soddisfazione di sentirgli dire: 'sei stato bravo' ed è stata un'emozione forte, bellissima".

Come cambia l'azienda con la sua gestione? "Nell'arco di alcuni anni effettuo interventi decisi sulle modalità produttive e sulla gamma. Dopo uno studio approfondito e attento condotto con docenti universitari, arrivo a produrre un caglio in pasta immediatamente solubile in acqua, una caratteristica che il precedente prodotto non aveva: questo ci apre le porte dei mercati del nord Europa".

Qual è il segreto di questo nuovo prodotto? "Si tratta di una lavorazione complessa da spiegare, specie per i non addetti ai lavori. Il nostro obiettivo è quello di trasformare il caglio in una pasta utilizzabile dal casaro senza problemi. Il prodotto che prima veniva venduto ai caseifici doveva essere filtrato dagli utilizzatori con rischi di inquinamento del formaggio e non era mai costante. La perfetta solubilità e costanza del nuovo prodotto risolve il problema. Contestualmente, interveniamo anche sui controlli biologici avvalendoci, tra le altre, della competenza dell'università Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza per garantire ai nostri clienti un prodotto sicuro e di qualità sotto tutti i punti di vista. L'apertura di nuovi mercati ci consente di creare le basi

finanziarie per ulteriori investimenti. La nostra società, infatti, si è sempre autofinanziata”. *Ricordiamo gli investimenti maggiormente significativi...* “Per due volte rifacciamo il capannone principale, sostituiamo i vecchi macchinari introducendone di più evoluti, utilizzando a piene mani le nuove tecnologie e l’informatica. Nel 1996 acquistiamo un impianto con tecnologia americana: è la prima applicazione in Europa. Per un anno e mezzo ci sono in azienda sei tecnici che arrivavano dagli Stati Uniti, dalla Germania, dall’Inghilterra e da altri Paesi per studiarne l’applicazione alla produzione. Nel 1997 entra a regime: quattro fasi della precedente lavorazione sono eliminate e svolte in un solo passaggio. Riusciamo a ottenere un prodotto migliore con un costo di produzione inferiore, entrando di fatto in un nuovo settore di mercato. Questo è uno degli investimenti che mio padre inizialmente osteggiava. La mia idea prevede l’utilizzo di tutti gli strumenti che la tecnologia mette a disposizione per due motivi. Primo: si ottiene il massimo della garanzia e il controllo di eventuali problemi nel processo produttivo risulta molto semplice. Secondo: l’apporto umano è ridotto al minimo e limitatamente alla gestione dell’impianto, con significative economie e riduzione a livello zero di contaminazioni con l’ambiente esterno”. *Anche il prodotto, quindi, è cambiato...* “Certamente. Tra la fine degli anni Ottanta e l’inizio degli anni Novanta iniziamo a studiare le modalità per la produzione del caglio liquido, un prodotto che, oggi, copre il 90% della produzione mondiale di caglio. L’estrazione del prodotto è più complessa e dobbiamo riuscire a far diventare economicamente interessante la produzione. Ci vogliono cinque anni di lavoro per riuscire a produrlo, ma alla fine ce la facciamo. Recentemente abbiamo inserito anche la produzione di caglio in polvere, per intenderci quello utilizzato per la produzione del Parmigiano Reggiano. Il futuro per la mia società sarà nella produzione di caglio attraverso organismi modificati geneticamente, ma in questo campo c’è ancora molta strada da fare”. *Qual è, oggi, la realtà della “Paride Venturelli Srl”?* “È una società che lavora in tutti i Paesi europei, con i Paesi dell’Est e in Israele. Recentemente, alla ‘Fiera Internazionale del Baltico’, un formaggio prodotto col nostro caglio ha vinto la medaglia d’oro. Lavoriamo bene anche in Italia, dove siamo presenti da soli

sei anni, ma il 30% del nostro fatturato l'abbiamo fatto proprio nel nostro Paese, partendo da zero, solo con il passaparola tra i clienti. *E il futuro della società? Passerà il testimone a suo figlio Andrea?* “Mi comporterò come mio padre ha fatto con me, invitandolo a riflettere sulle difficoltà che dovrà affrontare. Se poi sarà deciso e convinto e vorrà entrare in azienda, io ne sarò solo felice”. *Qual è la qualità che ammirava maggiormente in suo padre?* “Era sicuramente più razionale e meno impulsivo di me: riusciva a guardare le cose con distacco, aveva una visione d’insieme dei problemi, ragionava con ponderatezza, valutando ogni singola componente e variante. Per me è stato un enorme vantaggio averlo a fianco. È mancato nel 2000, ma per fortuna ha avuto la possibilità di vedere la società che cresceva e di questo non posso che essere felice. Era orgoglioso di vedere il suo nome esportato nel mondo. Ricordo l’ultimo viaggio che ho fatto con lui in Lituania: in uno stabilimento c’erano mille persone che lavoravano e indossavano una maglietta con sopra il suo nome. Aveva gli occhi lucidi: era partito da zero e, poco tempo prima di morire, vedeva il suo sogno realizzato. Era felice. E io più di lui”.