

Strategie e risorse nel mercato ittico

Ecco come le nostre Pmi affrontano le nuove condizioni del settore, e con quali strumenti, su un piano di produzione e consumo internazionali. Il punto di Giordano Brivio



In che modo è strutturata un'azienda del settore e quali sono i nodi principali da sciogliere? Il mercato cui ci riferiamo è quello ittico, ma non solo, e a rispondere è Giordano Brivio, titolare del Gruppo GeNe, dal 1985 specializzato in prodotti ittici freschi e congelati. «Da sempre al servizio della Gdo – premette Brivio –, industria alimentare e ristorazione, laboratori alimentari, catering, strutture alberghiere e venditori ambulanti. Garantiamo il sistema di qualità e sicurezza alimentare certificata Csqa, Uni En Iso 9001 e Uni En Iso 22000. In particolare, abbiamo diverse aziende autonome parti integranti del gruppo, che assolvono compiti diversi. A Treviolo (BG), c'è la GeNe Srl, la sede centrale, responsabile della fornitura e del servizio di piattaforma alimentare per i supermercati. Sempre a Treviolo si trova Gem Trasporti Srl, che si occupa della logistica. In provincia di Milano, invece, la Mercato Pesca srl, dedicata principalmente al mondo della ristorazione». Per Brivio, il punto di forza aziendale sta nella collaborazione dinamica di tutto il gruppo. «Le divisioni che compongono la nostra organizzazione – continua l'imprenditore – sono varie, secondo la tipologia di prodotti: dal fresco al congelato, dal decongelato al confezionato fino ad arrivare alla divisione che si occupa di lavorazioni spe-

ciali. Ma una di queste, GeNe AFRICA, occupa una posizione particolare. Garantisce, infatti, un approvvigionamento di prodotto fresco durante tutto l'anno da Senegal e Mauritania, presso i nostri stabilimenti specializzati gestiti da esperti del settore e personale di fiducia. Certificazioni europee e controlli continui su tutta la filiera ne garantiscono la qualità. Disponiamo delle licenze necessarie per l'esportazione in quasi tutto il mondo per il nostro pesce fresco, congelato e lavorato sul posto. Barche presenti in Mauritania e Senegal, sono a nostra completa disposizione per assicurarci sempre il miglior prodotto e la prima disponibilità. Medesime attenzioni riguardanti le esportazioni dirette dall'Africa verso

l'estero.

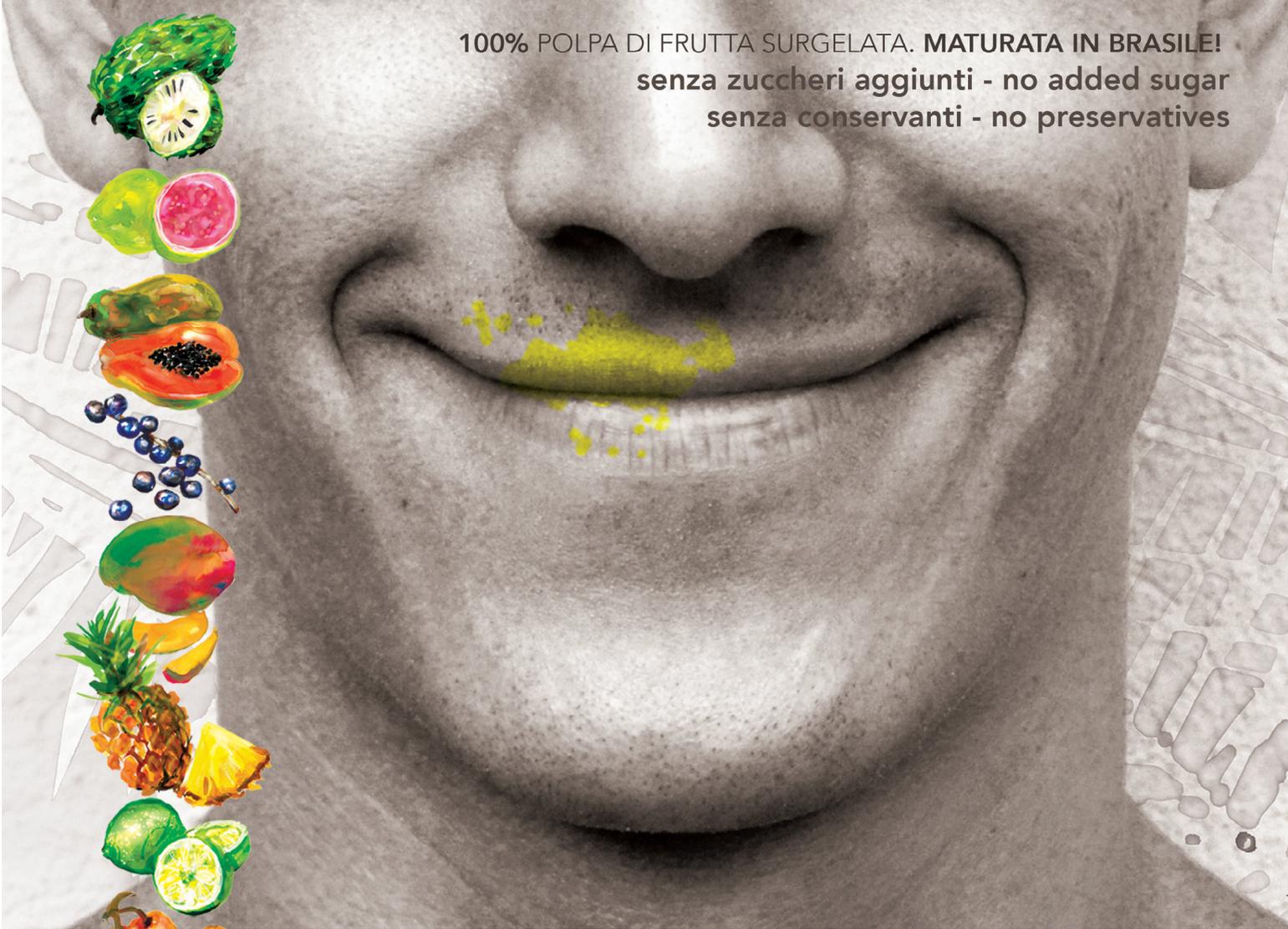
La rete dei nostri clienti esteri fidelizzati si sta ampliando sempre di più, tant'è che, proprio da questo bisogno, è nato un nuovo progetto chiamato GIORDITALY. Esulando dal pesce, GIORDITALY punta sullo sviluppo agroalimentare italiano nel mondo. Il nostro ufficio italiano collabora con esperti del settore alimentare e seleziona prodotti Made in Italy tipici, dietro richiesta del cliente. Invece, particolari legami col Brasile, hanno fatto nascere SignorSucco, un altro progetto puntato sulla commercializzazione, in quanto esclusivista, di una famosa marca brasiliana di polpa 100 per cento frutta tropicale surgelata di altissima qualità».

Remo Monreale



La GeNe Srl ha sede a Treviolo (BG) www.gruppogene.com

100% POLPA DI FRUTTA SURGELATA. MATURATA IN BRASILE!
senza zuccheri aggiunti - no added sugar
senza conservanti - no preservatives



FROZEN BRASIL
FROZEN PULP

**100%
FRUIT**

The natural
tropical taste.
Everywhere!



MARACUJÁ
Passion Fruit



www.signorsucco.com - www.gruppogene.com - gvf@signorsucco.com Infinite ricette!