



MORELLI

UN PARTNER SICURO PER LA RISTORAZIONE

130 anni di serietà commerciale, operatività e servizio. Sempre al passo con i tempi, è il distributore di riferimento per il nord est

Siamo nella zona industriale di Novaledo, in provincia di Trento. Questa è la bella storia di una famiglia che opera nel commercio da ben cinque generazioni. Era il 1880 quando Giuseppe Morelli, bisnonno dell'attuale e omonimo titolare, fondò la prima azienda specializzandosi nella macinazione di farine, nel commercio dei cereali e nella produzione di salumi. Con il passare dei decenni e, contestualmente all'evoluzione delle

condizioni economiche del territorio, la famiglia Morelli decise di trasformare la sua attività da fornitrice di negozi a partner della ristorazione. Nasceva così la "Morelli Food Service", un marchio oggi **leader nell'ambito della ristorazione commerciale e alberghiera**, grazie alla crescita del turismo trentino e delle regioni limitrofe. Abbiamo incontrato **Lorenzo Morelli**, che ci ha illustrato con orgoglio la sua attività, con cui ha saputo cogliere e soddisfare repentinamente le esigenze di un mercato, come quello del fuori casa, in rapida e costante evoluzione.

UNA CRESCITA RISPETTOSA

Delle nuove abitudini del consumatore, dell'operatore, dell'economia locale, del territorio. Tutto questo è oggi la Morelli Food Service. «Negli ultimi anni sono

avvenuti due cambiamenti storici nel mondo del fuori casa – spiega Lorenzo –: l'imporsi della prima colazione e del pranzo veloce a mezzogiorno nel bar. Da parte degli operatori quindi la necessità di proporre, per entrambe le occasioni di consumo, un assortimento ampio e profondo, che deve coprire anche le esigenze di piccoli cosmi come quello vegano e/o celiaco». Il catalogo di Morelli si è quindi progressivamente arricchito per rispondere a queste nuove esigenze, riservando sempre un'attenzione particolare ai prodotti locali dei piccoli produttori di montagna. «Non si tratta di una politica protezionistica ma che tende a incentivare i prodotti locali in un'ottica di salvaguardia dei produttori e allevatori che hanno il merito di mantenere viva la montagna, di custodire tradizioni e territori. I costi sono alti, ma altrettanto alta è la qualità. Nell'ottobre del 2003 la Morelli Food Service ha inaugurato il **nuovo centro logistico ad alta tecnologia**, 3600 metri quadri coperti (5600 metri cubi ad area refrigerata con celle per lo stoccaggio di prodotti freschi e surgelati), e il **nuovo cash & carry**, un grande spazio espositivo nel quale si possono trovare isole dedicate a prodotti freschi, carne e ortofrutta, prodotti surgelati, specifici per la ristorazione, ma anche un vasto assortimento di pentolame, bicchieri, porcellane, prodotti per la ristorazione in genere nonché per l'igiene. E ora stanno lavorando a un ulteriore ampliamento. Una crescita progressiva, ma sempre nell'ottica di

uno sviluppo sostenibile. «Abbiamo scelto di tutelare l'ambiente scegliendo per la nostra Azienda l'**energia proveniente in modo esclusivo dalle centrali idroelettriche del Trentino**, con origine tracciata e garantita. Essere un'azienda a impatto zero significa che Morelli Food Service cerca di prevenire e di ridurre le emissioni di CO2 prodotte dall'attività – spiega Morelli –. Per questo Morelli Food Service ha deciso di essere un'**azienda certificata con 100% di energia pulita**».

SERVIZIO AL TOP, OFFERTA DIVERSIFICATA E DI QUALITÀ

«Oggi il nostro cliente cerca di avere un unico o comunque pochissimi fornitori, distributori di fiducia e di riferimento che diventano consulenti, con cui confrontarsi. **Offriamo un servizio a 360° per la ristorazione**, con un ampio assortimento di fresco che rappresenta il 65% del

A SCUOLA DI CUCINA

È stata creata qualche anno fa, in collaborazione con **Rational forni**. Oltre ai corsi di formazione dedicati a operatori e forza vendita per l'utilizzo e la promozione dei forni, periodicamente vengono organizzati corsi per gruppi ristretti, presentando ogni volta un tema particolare con chef promoter messi a disposizione da grandi industrie alimentari. Lo scopo è quello di **formare la rete vendita, dare la giusta ispirazione ai clienti**, spunti e molti consigli per aggiungere quel qualcosa in più alla cucina utilizzando attrezzature all'avanguardia. Le nuove ricette che entrano in Casa Morelli sono studiate dalla locale scuola alberghiera di Levico (Tn).



LA DECENNALE COLLABORAZIONE CON EUROVO



«Storicamente le uova venivano acquistate dal verduraio – racconta Morelli -. Ma noi 10 anni fa abbiamo iniziato a lavorare con Eurovo. Oggi il **consumo di uova sia nell'hotellerie per il buffet delle colazioni sia in pasticceria sta esplodendo**. Fino a qualche anno fa svilupparamo numeri importanti con le uova in guscio, ma la sorpresa più grande la abbiamo avuta con gli ovoprodotti: le uova pastorizzate, i tuorli pastorizzati, gli albumi... che garantiscono la massima sicurezza igienica e alimentare. Nel giro di tre anni hanno superato in termini di volumi il consumo delle uova in guscio». Oggi per Morelli l'**ovoprodotto trasformato è diventato fondamentale**. Grazie anche alla capacità innovativa di Eurovo con prodotti ad **alto contenuto di servizio**. Qualche esempio? L'uovo sodo nella confezione da 14 pezzi presentato al Sial di Parigi o il misto strapazzato, un prodotto semplicissimo ma geniale: misto di uova con panna e antiaddensante che una volta cucinato non si altera assolutamente, rimane invitante e cremoso.

nostro fatturato; manca solo il pesce per cui ci stiamo attrezzando» spiega Morelli. Le **consegne sono dirette, avvengono 2-3 volte alla settimana**, utilizzando automezzi tecnologicamente attrezzati per il trasporto a doppia temperatura, e l'obiettivo è quello di garantire a breve un'evasione degli ordini entro le 12 ore. L'azienda si è inoltre dotata di un sistema di ordini on line già da cinque anni, ma Morelli ritiene che nella ristorazione il rapporto umano tra cliente e fornitore sia imprescindibile.

Per garantire la qualità dell'offerta, l'azienda è **socio fondatore della Cooperativa Italiana Catering Scarl** che promuove attraverso le sue aziende associate il **marchio Quality**. Oggi nel catalogo Morelli le referenze sono circa 600. «La CIC settimanalmente fa ordini di importazione di diversi prodotti, convogliati sulla piattaforma logistica con sede a



Lorenzo Morelli

NUMERI DI MORELLI FOOD

9 milioni € fatturato

30 collaboratori

7000 referenze a catalogo

9 agenti

8 mezzi di proprietà - **4** logistica esterna

4 linee di brand aziendali (Quality - Tavola Viva - il Gelo - Utility Professionale)

REFERENZE PER CATEGORIA

 CARNI FRESCHE 200 referenze ca.	 CARNE CONGELATA 150 referenze ca.	 SALUMI /FORMAG. 400 referenze ca.	 PESCE CONGELATO 250 referenze ca.
 PASTICCERIA 200 referenze ca.	 PRIMA COLAZIONE 150 referenze ca.	 NO FOOD 1500 referenze ca.	

Piacenza, da cui poi partono i rifornimenti richiesti dai vari soci» spiega Morelli. Morelli Food Service offre, inoltre, un'ampia scelta di prodotti **biologici** di altissima qualità, sia di origine vegetale che animale, ed è certificata per la commercializzazione dei prodotti alimentari biologici nel rispetto del Reg. CE 834/2007. «Il mercato oggi alza sempre più l'asticella della qualità, sia in termini di prodotto che di servizio» afferma Morelli. Parte del surgelato è commercializzato con il brand aziendale il Gelo, mentre **Utility Professionale** è il brand per il non food (linea di detergenza).