



TESTATA: **Bar Business**

GIORNO: 1 Aprile 2011

PAGINA: 50

rassegna stampa

# Musetti diventa *multiregionale*

FORTE DELLE PERFORMANCE MESSE A PUNTO LO SCORSO ANNO, LA TORREFAZIONE PUNTA A UN'ULTERIORE ESPANSIONE ALL'ESTERO. MENTRE A LIVELLO NAZIONALE AMPLIA LA COPERTURA DISTRIBUTIVA NELL'HORECA E APPROCCIA CON DECISIONE LA GDO

*Mariangela Molinari*

**HA ARCHIVIATO UN ANNO DIFFICILE COME IL 2010 REALIZZANDO IL SUO MIGLIOR FATTURATO DI SEMPRE:** 17 milioni di euro, grazie a un incremento quasi a doppia cifra sull'anno precedente. Per **Caffè Musetti**, torrefazione piacentina con 75 anni di storia alle spalle, i motivi per essere fiduciosa riguardo gli obiettivi ancora da raggiungere non mancano. Tanto che, lontana dal riposare sugli allori, si è posta un nuovo traguardo: i 25 milioni di euro entro i prossimi cinque anni. L'azienda, con una fortissima presenza locale e una buona distribuzione nelle province limitrofe (Cremona, Lodi, Pavia, Parma, Milano, per allungarsi, poi, fino a Mantova, Reggio Emilia, Modena, in Liguria e in Toscana), segue direttamente l'importazione della materia prima ed è specializzata nella tostatura, miscelazione e commercializzazione del prodotto finito. Inoltre, ha messo a punto già da tempo un sistema produttivo 'just in time' (tutto quanto viene tostato è impacchettato in giornata) e un metodo di confezionamento sottovuoto e ad atmosfera protettiva che mantiene più a lungo l'aroma e il profumo dell'espresso.

Le buone performance non sono solo il frutto dell'attenzione al



prodotto, garantita, tra l'altro, da più di una certificazione (Csc, Biologica, Uni En Iso 9001:2008, Brc e Fairtrade). Sono anche da ascrivere alle scelte strategiche della società, oggi guidata da **Lucia Musetti**, figlia del fondatore, affiancata dal figlio **Guido**. Una delle chiavi dello sviluppo, infatti, è rappresentata dalla crescente presenza all'estero, che copre il 50% circa del giro d'affari e dove lo scorso anno è stata registrata una crescita del 15%, mettendo a segno un vero e proprio record per la storia aziendale.

Sul fronte interno, invece, se è il fuori casa a fare storicamente la parte del leone, accaparrandosi il 90% dell'intera produzione, Caffè Musetti ha avviato di recente una progressiva penetrazione anche nella Gdo, che, partita dalle insegne di super e iper della provincia di appartenenza, punta a estendersi gradualmente.

"I risultati raggiunti - spiega **Stefano Rivò, direttore generale** giunto in azienda lo scorso anno dopo importanti esperienze in multinazionali del calibro di Gillette Group e Procter & Gamble - sono il frutto del lavoro della società nel corso degli anni e certo avranno ricadute positive anche in futuro. Per i prossimi mesi gli obiettivi prioritari sono un ulteriore sviluppo, grazie a un miglioramento distributivo a livello nazionale che porti Caffè Musetti a diventare un'azienda multiregionale, e a un presidio più significativo della Gdo, supportato da un accrescimento della brand awareness attraverso la promozione della cultura del caffè".

Target non meno strategico resta l'estero. Tanto che l'azienda ha nominato di recente un nuovo export manager, **Simone Repetti**, nell'ottica di un'ulteriore espansione di quanto già realizzato nei mercati internazionali. ■

## CARTA D'IDENTITÀ DELL'AZIENDA

- **18 milioni di euro** di fatturato 2010 (+9% sul 2009)
- **50% di quota export**, con una presenza in 46 Paesi
- **90% la fetta occupata** dal canale Horeca in Italia
- **2.200 pubblici esercizi** serviti, tra bar, pasticcerie, ristoranti e alberghi
- **10 diverse miscele** pensate per il bar, tra cui la top di gamma, Grand Cru, Riserva del Fondatore, la Fair Trade e quella da agricoltura biologica