

INTERVISTA BATTAGLIO

Karl: ma allora... cominciamo dalla tua prospettiva, o anzi forse partiamo col il lavoro della Battaglio nel commercio di frutta internazionale diciamo

I: Allora, noi siamo una grande azienda che... una tra le più grandi aziende italiane che commercializza, importa e commercializza frutta esotica. Quindi abbiamo... l'attività è partita già anni fa perché è un'azienda già storica degli anni Settanta con produzione e maturazione di banane, commercializzazione di banane e ananas... e negli ultimi anni ha avuto grandi produzioni anche su esotico vario, quindi papaia, passion fruit, lime e soprattutto avocado. Siamo tra le poche aziende che maturano sia banane che avocado, per esempio.

Quindi abbiamo due stabilimenti, uno qui a Rivalta uno giù a Giudoni, a Monte Cerio, quindi a Roma. Quindi due stand uno al CAT, quindi ai mercati generali qua a Torino e uno ai mercati generali di Roma. Eeehh... sono due magazzini speculari, quindi anche come superficie è analoga, siamo più o meno sui 12 mila metri quadrati e abbiamo ampliato lo stabilimento di Guidoni in modo da avere ancora più celle di maturazione quindi a seconda delle richieste dei clienti riusciamo a starci un pochino più dietro anche perché, per esempio, le banane in Italia devono arrivare verdi e quindi le maturiamo poi noi.

K: ok, quindi c'è anche questa componente di maturazione oltre la parte commerciale

I: I fornitori sono fondamentalmente Colombia, Ecuador, Costa Rica, Perù e... abbiamo Cile, Argentina. Praticamente tutte provenienze che ci consentono di avere frutta quattro stagioni. Quindi quando non vi è disponibilità di determinati prodotti in Italia noi riusciamo ad averli dall'estero

K: quindi, ad esempio dal Cile e Argentina importate anche frutta che non è esotica di per sé ma che

I: tipo kiwi, pere, Argentina – pere, kiwi - Cile

K: okey, e quali sono poi più specificamente gli attori con cui vi rapportate?

I: Noi abbiamo come fornitori organizzazioni di produttori oppure produttori con aziende agricole di proprietà, fondamentalmente. Negli ultimi, quest'anno entrerà anche in produzione alcune nostre piantagioni in Colombia per esempio di avocado.

Quindi questa cosa qui ci consente, avendo rapporti diretti con la produzione di riuscire a seguire tutta la filiera dal campo fino a qui, fino al cliente praticamente nostro della grande distribuzione.

K: E questa strategia di di fare piantagioni proprie è una scelta nuova?

[min. 3:39] I: Allora, diciamo che nel caso dell'esotico soprattutto avocado, è difficile riuscire ad avere costantemente il presidio su tutte le produzioni perché dipende molto dal clima, dipende da tante variabili, soprattutto ambientali.

I: il fatto di avere delle produzioni proprie fa sì che noi riusciamo ad avere per esempio anche il controllo su tutti i quaderni di campagna. La produzione la gestiamo noi, la maturazione la gestiamo noi. Quindi è un'altra cosa.

Cioè la questione che ci sono delle produzioni, cioè se pensi produttori di pere, kiwi hanno piantagioni enormi e riesci ad avere più o meno costanza di produzione tra un anno e l'altro. Su altre referenze, come può essere appunto l'avocado, non riesci ad avere sempre questa continuità

Quindi vuol dire che hai tanti produttori piccoli e quindi è più difficile da controllare come situazione ci devi stare tanto dietro. Situazione diversa è se tu riesci ad avere le tue piantagioni

K: certo

I: allora a quel punto hai i tuoi tecnici in loco che sono proprio tuoi e riescono a seguire e quindi ovviamente la comunicazione è diversa

K: certo. Quindi non è tanto una strategia di per sé in generale ma più specifica su quei prodotti che hanno quelle caratteristiche che mi hai descritto .

I: sì esatto

K: mmh, okey. E quando vi, invece operate con produttori altri come come funziona? C'è un rapporto diretto tra voi e loro o ci sono degli intermediari.

I: Allora abbiamo rapporti diretti. No, Noi abbiamo praticamente il rapporto diretto col nostro fornitore, per esempio Cile

K: mhmh

[min. 5:22] I: rapporto diretto con lui che comunica poi con sui produttori, quindi le sue aziende agricole però noi abbiamo anche il rapporto diretto con loro, quindi per qualsiasi cosa, richiesta di disciplinari e cose di questo tipo ci interfacciamo direttamente

K: ma questo poi queste organizzazioni di produttori può essere tipo un'azienda esportatrice che ha anche...

[min. 5: 48]I: allora può essere però non sono broker. Cioè praticamente all'estero esistono delle realtà che sono broker, quindi vuol dire che ... è come fossero dei meri magazzini da cui la merce transita, comprano da terzi, rivendono al cliente in Italia, per esempio

K: ok

I: quelli sono aziende esportatrici

K: mhmh

I: con la produzione non hanno niente a che fare perché sarà il loro cliente ad avere mano su quell'ambito. Noi non abbiamo fornitori di questo tipo, o ne abbiamo con referenze minori. Per le referenze di filiera, sono tutti produttori, quindi è gente che ha le sue aziende, produce e poi ovviamente esporta in Italia, quindi vende a noi

K: però, se ho capito, avevo capito che acquistasse anche da altri in aggiunta. O ho capito male?

I: No no no, se fossero, nel caso dei broker sì comprano da altri

K: ok

I: quindi vuol dire che, boh, se tu gli chiedi non so la patata americano loro hanno il cliente che, il fornitore che gli dà la patata americana e te la vendono

K: in Cile avevo visto dei modelli misti, no, dove uno ha magari campi propri ma poi prende anche da parte di questi

I: sì, no allora nel caso nostro sono

K: ok

I: diciamo che Battaglio si appoggia a delle aziende che sono realmente tanto grandi, anche all'estero. Quindi sono con una media di, non lo so... 30 produttori sotto di loro, 30 aziende agricole e riescono a far fronte alle nostre necessità.

K: ok ok. E diciamo, cioè appunto mi dicevi del Cile che mi interessa particolarmente perché tra poco dovrei andarci e visitare alcuni posti, quindi ci sono alcune specificità sul Cile o funziona un po' come ovunque?

[min. 7:00]I: no, più o meno come tutto l'estero, almeno il nostro fornitore... come documentazione, richieste che gli abbiamo fatto, dubbi che ha avuto, erano analoghi a quelli di tutto l'estero. Diciamo che l'estero la questione delle filiere come intende la grande distribuzione non è tanto capita.

Nel senso che noi per esempio abbiamo... stipulato quest'anno degli accordi di filiera proprio per spiegare loro chi sono i vari attori della filiera, quali sono le responsabilità e i campi di azioni di ognuno di questi. Perché spesso le richieste che noi facevamo venivano viste un po' come un "stai mettendo il naso nella mia, nel mio lavoro, che dubbi hai? Che problemi ti stai facendo?" no? E invece era per soddisfare, per appunto riuscire sì a soddisfare le richieste della GDO ma più che altro avere una visione completa di quello che veniva nel campo a noi!

K: okey, e quindi nello specifico che tipo di richieste, che standard sono

[min. 8:31]I: allora noi chiediamo, va beh, ovviamente il rispetto della normativa vigente in Italia per tutti i prodotti alimentari, standard UE CE per quanto riguarda le caratteristiche merceologiche del prodotto. Eee, rispetto della normativa sugli allergeni, OGM.. mmh, gli imballi, quindi che abbiano dichiarazioni di contatto con alimenti. Mmh...e questa è la base. Poi, gli chiediamo, nel caso di quelli di filiera, mmm... di metterci a disposizione mappe, planimetrie, quaderni di campagna, disciplinari di produzione. Tutti quelli che possono essere i piani di controllo, quindi per ogni fase del processo quali controlli

vengono fatti, dove vengono registrati, in modo da sapere anche loro come sono organizzati e quindi dove si può andare a colpire se abbiamo qualche problema o dubbio. Poi... a parte questo, vabbè, procedure interne di rintracciabilità

[min. 9:45] I: eehh... fondamentalmente questo, cioè praticamente avere la conoscenza del tuo fornitore e di come gestisce il tuo prodotto prima che arrivi a te

K: ok. Eehh tu dicevi di questi documenti che mandate: sono documenti interni o sarebbe possibile vedere qualche cosa?

I: quelli sono nostri di sistema

K: ok, sì. No nel senso sono riservati?

I: sì

K: ok, giusto per curiosità

I: sì perché poi sono cose aziendali anche loro

K: sì certo. Poteva essere anche un documento interessante però ovviamente se è riservato. Eehh poi diciamo che, e invece sul lato nostro italiano poi voi vendere direttamente ai supermercati più che altro?

I: allora noi magazzini sì, a parte quello che viene venduto dagli stand ai mercati che quindi ovviamente viene venduto su... a mercati rionali o che'

K: che passa dal CAT

[min. 10:40] I: esatto, dal CAT e CAR. Mmm... noi vendiamo alla GDO, punto. Quindi vuol dire che una volta che la merce viene, che arriva qua, noi non importiamo tutto. Nel senso che noi siamo importatori solo di alcune referenze, il resto passa magari da altri

... e praticamente una volta che arriva qui viene scaricata in magazzino, abbiamo dei prodotti che escono tal quali, quindi così come imballato dal fornitore esce, quindi noi selezioniamo, verifichiamo le condizioni... della merce che ci è arrivata. Controlliamo anche in porta, quindi prima della spedizione al cliente, però esce così. Abbiamo prodotti che devono essere maturati, quindi qui abbiamo le banane, giù abbiamo banane e avocado, quindi subiranno una fase, un processo in più. E poi abbiamo un prodotto che viene confezionato, che deve subire il cambio imballo quindi non so i retinati, piuttosto che cestine di kiwi. Ehh... tutte le casse con alveolo e bollinato, sono tutte lavorazioni che facciamo

[min 11.52] K: ok. ... visto che parlavamo appunto di richieste di qualità, standard. Secondo te quali sono diciamo... gli attori più determinanti in questo percorso? Magari anche non attori diretti, ci sono magari anche quelli politici, istituzionali che in qualche modo influiscono su questo immagino

I: noi abbiamo come standard, allora i nostri fornitori sono tutti certificati Globalgab

Quindi comunque rispettano le buone pratiche agricole, hanno una parte di certificazioni eriche, quindi come rispetto dei lavoratori e tutto. Noi siamo certificati biologico, IFS, mmm.. abbiamo anche il nostro codice etico quindi.. questi stono gli standard di base e volontari a cui aderiamo. ... poi ci sono tutti gli standard dei clienti, quindi tutte le linee guida, capitolati a cui comunque dobbiamo sottostare. E ovviamente cerchiamo di, visto che comunque sono tanti e.. però più o meno le richieste sono sempre le stesse, cerchiamo di prendere quelli più restrittivi e farli nostri.

K: ok

I: quindi quelle diventano le nostre regole di produzione e che... sono di base insomma

K: In questi anni appunto questi protocolli eccetera di cui di cui parlavamo... non so bene come dire, la dinamica, se c'è stata una dinamica di aumento di questi standard, di cambiamento e se sì è stato più determinato per esempio dalla grande distribuzione o da dibattiti pubblici, istituzioni...

[min. 13:48] I: Diciamo che a capo di istituzioni come sono gli IFS BRC, BRC non noi abbiamo comunque sono questi standard delle aziende alimentari, sono tutti sotto il controllo tra virgolette della GDO, quindi vuol dire che eventuali revisioni di quelle che sono le linee guida di IFS sono volute anche dalla grande distribuzione. Gli standard dei nostri clienti più o meno si basano su quelli IFS, quindi non sono grandi, cioè non ci sono mai state grandi variazioni negli ultimi anni, al massimo sono i capitolati. Però quelli sono perché magari sono cambiate le necessità dal parte, dal punto commerciale: quindi al posto del cestino preferisco avere i clamshell quindi ok ho bisogno del documento e d'ora in avanti noi non facciamo più cestini ma clamshell. Però sono... piccole modifiche, a noi come produttività non cambia nulla.

K: sì. Mmh.. quando dici negli ultimi anni sono stati stabili, negli ultimi anni quanti più o meno?

I: nell'ultimo triennio per esempio. Poi ovviamente le specifiche aumentano se noi decidiamo di attivare nuove produzioni per clienti a marchio e cose così, vuol dire che avremmo più standard a cui sottostare. Però ripeto sono più o meno simili. C'è magari il cliente che arriva che vuole magari che gli riporti sull'etichetta il ggn del produttore ... ma è una richiesta comunque che puoi soddisfare facilmente

K: ok, adesso non so quanto tu hai una prospettiva storica lunga ma guardiamo che ne so negli ultimi 20, 30 anni, 50 non so, quello che vuoi. Secondo te c'è stato in un periodo più lungo un'evoluzione su questo campo?

[min. 15:40] I: beh sicuramente primo la Battaglio nasce più come stand al mercato quindi i clienti erano di un altro tipo. Negli ultimi, negli ultimi possiamo fare 10 anni, sono stati sono stati, è aumentata l'attenzione da parte della GDO. Quindi negli ultimi 10 anni le richieste di capitolato, di sottoscrivere capitolati, referenza marchi e tutto è aumentata esponenzialmente. Poi negli ultimi ti dico tre anni probabilmente si è stabilizzata anche perché noi sappiamo qual è l'incidenza del lavoro. Comunque a seguire una filiera per la GDO è una cosa abbastanza complicata, tenendo conto delle risorse che abbiamo a disposizione anche a livello commerciale abbiamo messo dei freni o ci ragioniamo un

pochino di più col cliente ecco. Però diciamo che sì negli ultimi 10 anni secondo me sono aumentate tanto e di botto, poi c'è stato, adesso siamo in una fase più tranquilla

K: ok, è impegnativo appunto per tutte queste documentazioni, la tracciabilità, fare dei controlli, questo tipo di impegni. Ehmm... okey...

I: e anche perché comunque sono dall'altra parte del mondo

K: certo certo

[min. 17:00] I: quindi (ridacchiando) non è così facile, tante volte il problema è il fatto di, lo scambio della documentazione sì riesci ad averlo ma hai comunque il fuso orario che non gioca a nostro favore perché la maggior parte delle comunicazioni le ho dopo la mezzanotte coi fornitori quindi...

K: eh sì

I: è impegnativo ecco

K: immagino. Hai ragione, posso immaginare nel quotidiano che... mmmh, mah invece abbiamo molto parlato di qualità, a livello di prezzi come funziona? Chi..

[min. 17:35] I: prezzi in realtà vengono fatti a livello commerciale quindi su base listino coi clienti, quindi non lo so nel dettaglio però penso che venga proposto un prezzo dal commerciale e poi si inizia a contrattare

K: ok, e sai dirmi se queste contrattazioni sono giornaliere mensili annuali ...?

I: settimanali direi in realtà, come cadenza direi settimanale

K: ok, e questo in rapporto alla GDO anche in rapporto ai fornitori vostri?

I: questo per la GDO, per i nostri fornitori in realtà noi facciamo almeno almeno mensile anche perché i prodotti impiegano almeno un mese ad arrivarci

poi dipende se arrivano via nave o via aereo però almeno un mesetto medio... possiamo ipotizzarlo

K: ecco già, poi parliamo di navi e aerei. A livello di logistica...

[min. 18.34] I: noi ci appoggiamo ... allora, ci appoggiamo a ditte esterne per i trasporti, quindi da noi ai clienti, alle varie piattaforme. Non abbiamo i mezzi di proprietà. Abbiamo un ufficio logistica che si occupa dei trasferimenti su gomma. E poi abbiamo per quanto riguarda invece l'import, quindi tutto quello che è container eccetera, gestito da un ufficio ad hoc.

K: ... ok, ufficio interno che si relaziona con..

I: sì sì sì, di organizzare più o meno gli arrivi perché noi abbiamo una capacità di stoccaggio e di gestione prodotto. Quindi capire quanti container fare arrivare uno o l'altro giorno...

K: e vi relazionate direttamente con le ... come si dice, le compagnie navali eccetera

I: sì

K: ok, non c'è una passaggio da freight forwarder

I: no no no

K: ok e... e... mah ok, siamo già quasi alla mezz'ora ma giusto mi interessava anche... secondo te tutta questa relazione commerciale, secondo te, per quanto la conosci, voi ci partecipate, è un modello che sta funzionando bene, si sta evolvendo positivamente o ?

I: per noi sì, perché alla fine facciamo arrivare quello che più o meno intendiamo gestire e che riusciamo a gestire con la GDO quindi... non abbiamo né prodotti che restano in cella abbandonati per mesi perché non c'è nessuno che li vuole... né nulla quindi.. direi di sì che funziona

[min. 20:20] K: quindi non vedresti in questo momento, come dire, delle problematiche particolari, o degli elementi

I: no

K: che si dovrebbero ragionare diversamente? Va bene... e... e, ecco c'è attualmente una una... una dinamica di crescita di questo momento di frutta esotica o di esportazione?

[min. 20:51] I: no, direi per il momento.. siamo già abbastanza.. ti dico, tolto il fatto di avere noi le nostre aziende agricole quindi avere quella come potenziale, futura entrata rispetto ad un prodotto di altri avere il nostro ... tolto questo no, per il momento la capacità produttiva di questi due magazzini è questa quindi tanto più in su non possiamo andare

K: ok, potrebbe essere una scelta

I: sì poi magari in un futuro, se si decidono ampliamenti e cose simili sarà possibile ma per ora

K: certo. va bene ma... secondo te per... diciamo conoscere bene tutta la filiera, secondo te con chi con quali altri soggetti dovrei parlarne? Chiaramente ho già parlato con diversi però

I: a che livelli sei andato tu?

K: ma allora io ho incominciato a parlare con dei produttori che visiterò anche in Cile, ce n'è uno che fa avocado, c'è una cooperativa equosolidale di uvetta e uno che produce ciliegie. Poi va beh più superficialmente ero andato alla Macfruit, ho parlato con... un po' di tutto, anche qualcuno di logistica anche se lì è sempre un po' più difficile... con... ecco per esempio la grande distribuzione per adesso è un aspetto che non sono riuscito ad accedere

I: perché secondo me potrebbe esserci ancora la grande distribuzione senza orma di dubbio, passando magari per qualche piattaforma di distribuzione presso i loro punti vendita. Noi facciamo per esempio proprio per le filiere andiamo a vedere il confronto con le piattaforme lo abbiamo quindi non so se fai per esempio Conad noi non andiamo solo da Conad ma noi abbiamo il confronto con piattaforma e con punto vendita

K: piattaforma cosa intendi?

[min. 23:00] I: tipooo... sono quei magazzini in cui la GDO raccogliere tutto il prodotti, quindi noi quando consegnamo a non so a Desenzano, piattaforma e poi lei distribuisce sui vari punti vendita in zona

K: ah ok, quindi un'entità un po' logistica gestionale del magazzino

I: sì, però lì appunto è comunque filiera perché hai la gestione del prodotto e della filiera

K: certo

I: e la filiera va dal consumatore finale, praticamente, passando per il punto vendita, la piattaforma, Battaglio o comunque l'azienda/il fornitore, potresti passare da eventuali broker se qualcuno li usa e poi avresti la parte di produzione primaria. Quindi volendo quello che potrebbe mancarti sono punto vendita, piattaforma barra GDO e i broker, secondo me. Perché poi logistica è molto relativa, loro, tolto il fatto che trasportano per dire a freddo, però è più.. se trasportano banane o trasportano bulloni a loro non è che viene qualcosa di diverso

K: certo certo, non entrano nel merito

I: è solo trasporto. Quindi, secondo me mancano quei due, barra tre tasselli

K: sì sì sì, sicuramente. Io devo dire è stato... e infatti grazie per la tua risposta

I: sorride

K: perché ho scritto davvero a tante persone e non è

I: lo so

K: facile entrare in questo contesto. Infatti adesso anche in Cile, adesso volevo raccontarti questo poi ti lascio, sono sostanzialmente passato da contatti personali alla fina anche altrimenti....

[min. 24:34] I: noi, ti dico, all'inizio quando sono entrata in azienda, il fatto di.. perché la GDO ti chieste di auditarli una volta all'anno, andare a verificare in campo cosa succede, o vai direttamente o ti appoggi ad entri terzi, quello è ovvio

K: sì

I: ...però era la difficoltà di farglielo capire, quello che dicevo io era "vorrei solo venire a vedere come gestire le cose" e loro ti dicevano "mha noi abbiamo già mille certificazioni, vengono ad auditarci enne volte all'anno, anche tu vuoi venire a verificare?" e invece sì devo venire a farlo. Anche perché ero all'inizio, quindi cioè voglio saperne di più

K: certo

[min. 25:10] I: era difficilissimo, era veramente complicato. Infatti appunto tipo noi comunque abbiamo, è un'azienda per tanto che sia grande è comunque familiare, e anche tutti gli acquisti tutti i fornitori il rapporto che hanno con la nostra direzione credo che sia difficile trovarlo con alte aziende. No? E quindi tante volte passavi dalla direzione dicendo "per favore puoi intercedere tu e darmi una mano?" perché se no non riuscivo ad entrare

proprio nelle maglie degli altri delle altre aziende. Quindi lo capisco, capisco la difficoltà appieno.

K: quanti anni è che?

I: adesso sono tre quattro anni, però in realtà così è come se fossero venti

È veramente devastante a volte. Però è bello, è interessante, poi non ti fermi mai. È sempre emergenza. È curiosa, la gestione delle filiere è molto, non è apprezzata secondo me come dovrebbe dall'opinione pubblica, inteso dal consumatore. E non so quanto abbia capito

K: la complessità della

I: sì perché secondo me pensano che magari non so il prodotto col marchio della GDO sia più un prodotto che costa poco, costa di meno degli altri perché è un po' più di qualità ridotta. In realtà dietro c'è un lavoro immenso, ma proprio veramente enorme. Se fatto bene, poi magari ti trovi quelle aziende che hanno trovato qualche escamotage quindi per carità... però parlo personalmente e ti garantisco che è tanta tanta roba

K: perché ecco questo... effettivamente è un aspetto che mi ricordo di questa chiacchierata che ho fatto alla Macfruit che quasi tutti mi dicevano che poi questi rapporti una volta instaurati coi fornitori sono abbastanza stabili

I: sì sì

K: è importante mantenere

[min. 27:16] I: sì una volta che loro iniziano a capire... cioè quello che noi abbiamo fatto con il rapporto di fornitura spiegando proprio che cosa è una filiera e tutto, serviva a noi per fagli capire che noi non volevamo mettere il becco ma noi dobbiamo conoscere e loro devono parallelamente per qualsiasi cavolata che succede anche in campo sei costretto perché è arrivato un insetto imprevisto o un patogeno particolare sei costretto a trattare devi dirmelo. Devi condividere con me il disciplinare. Cioè queste cose qui non sono immediate per loro. E noi ti dico abbiamo costruito, se prima i rapporti li teneva fondamentalmente la direzione, adesso come ufficio qualità abbiamo realmente rapporto con tutti. Cioè li conosciamo per nome ormai e senza problemi riesci a ricordarti subito a chi scrivere, chi chiamare e quindi.

K: ok, va bene

I: è una realtà curiosa, veramente