

## ALIMENTARE 5 LEVONI

### QUEL SALUMIERE MERITA LIBRO E DIPLOMA

Il calo dei consumi alimentari e la crescente attenzione al prezzo non lo spaventano. Nell'anno del centenario del gruppo dei salumi che fa capo alla sua famiglia da quattro generazioni, il presidente Nicola Levoni (*nella foto*) non intende cambiare una virgola nella formula messa a punto dal fondatore Ezechiello e perfezionata da figli, nipoti e pronipoti: prodotti di alta qualità, preferenza per il canale tradizionale (per cui transita il 71% delle vendite italiane) rispetto alla gdo e rapporto strettissimo con i rivenditori attraverso una rete di 120 agenti. L'assunto di fondo è che gli oltre 8 mila punti vendita clienti (salumieri, macellai, gastronomie) «sanno consigliare i consumatori e motivare la qualità dei nostri salumi e il loro conseguente prezzo un po' più alto». Qualità prima che quantità, dunque, come hanno sempre suggerito gli storici claim dell'azienda, da «Non han mai fatto male tre fette di salame» a «Non consumate salumi in eccesso, ma che siano quelli buoni». Naturale allora che grande importanza venga attribuita alla formazione dei negozianti: Levoni organizza ogni anno corsi ad hoc e in occasione del centenario ha realizzato una pubblicazione a loro dedicata, *Gestire un negozio alimentare* (a cura di Cristina Bertazzoni, **Franco Angeli** editore).

«Particolare attenzione è rivolta poi alle Salumerie selezionate Levoni, che hanno ottenuto questo riconoscimento per l'ampiezza dell'assortimento e

la qualità dell'offerta». Dalla sede di Castellucchio, in provincia di Mantova, e dai due prosciuttifici di San Daniele del Friuli e Lesignano de' Bagni (Parma) escono rispettivamente ogni anno 8.400 tonnellate di salumi e 220 mila prosciutti stagionati. Le referenze sono circa 200, tra cui alcune novità come la bresaola di suino, particolarmente magra e proteica, e il salame Strolghino, fatto con carni di culatello. «E per soddisfare le richieste degli chef italiani all'estero abbiamo preparato una linea di cinque diverse salsicce fresche», anticipa il presidente. A proposito di estero, già oggi Levoni realizza fuori dall'Italia un quinto del fatturato (100 milioni di euro nel 2010), esportando in oltre 50 Paesi: «Ultimamente non solo il Nord America, ma anche i Paesi dell'America Latina stanno mostrando notevole interesse per i nostri prodotti. Ci aspettiamo soddisfazioni addirittura superiori a quelle che stiamo avendo in Europa e in Oriente», spiega Levoni. Quarantenne, al timone dal 2008, Nicola è affiancato dalla sorella Marella, che segue comunicazione e relazioni esterne, dai cugini Daria (responsabile qualità e r&s) e Aldo (consigliere e presidente del macello Mec carni, parte del gruppo) e da Alceo Zanotti, marito di Maria Elena Levoni e consigliere di amministrazione.

**Chiara Brusini**

