

Progetto Danubio, Riso Scotti con SIS alla conquista della Romania

Nei prossimi anni la Romania potrebbe diventare il terzo Paese europeo, dopo Italia e Spagna, con la maggior superficie coltivata a riso (ben 50.000 ettari). La risicoltura romena sarà in grado di immettere, in pochi anni sul mercato nazionale, tra le 150.000 e le 200.000 tonnellate annue di riso lavorato. Nel 2010 la risaia rumena è arrivata a coprire oltre 10.000 ettari e si stima che giungerà, a breve, a quota 17.000, con rendimenti unitari medi superiori alle 6,4 tonnellate ad ettaro. È sulla base di questi numeri che il Gruppo Riso Scotti ha avviato in Romania un avanzato piano agroindustriale - il "Progetto Danubio" - grazie al quale è stata realizzata un'ampia superficie coltivabile (10.000 ettari), con l'impiego di moderne tecnologie di coltivazione e trasformazione del riso, e anche un prodotto finito apprezzato da tutti i consumatori romeni per l'alta qualità e il packaging, a un prezzo di vendita accessibile a tutti. Ebbene, il fornitore e partner sementifero scelto dall'azienda di Pavia in questo importante progetto è stata la SIS. Abbiamo perciò chiesto a **Dario Scotti**, presidente del Gruppo Scotti, e **Claudio Mattioli**, direttore di SIS, di spiegarci come sia nata e si sia sviluppata questa collaborazione.

Dr. Scotti, quali azioni avete messo in campo in Romania per il vostro progetto? Riso Scotti ha presentato in Romania la linea "Bob cu Bob" (Chicco per Chicco), una gamma che comprende due varietà di riso, una tonda e una affusolata, confezionate in doppio incarto trasparente da chilo: un "Risotto", un Thai ed un Thai Parboiled in carton-box da 500 grammi. A cinque anni dall'ingresso sul mercato, i prodotti della linea "Bob cu Bob" sono esposti sugli scaffali di tutte le principali catene di distribuzione Gd e Gdo. Il risone prodotto in Romania ha alti standard qualitativi e la quantità totale di riso romeno è notevolmente aumentata: da poche centinaia di tonnellate nell'anno 2000 a oltre 40.000 nel 2008.

Quali obiettivi vi ponete a breve e lungo termine nell'area romena e, in generale, nei Paesi dell'Est? L'impianto di essiccazione e stoccaggio del risone e la riseria di Vladeni, vicino a Tandarei, sono ormai a pieno regime. Per il futuro continueremo

ad acquisire e ripristinare nuove superfici da destinare alla coltivazione, inserendo gradualmente tecniche innovative di "precision farming" e di riferimento satellitare. L'obiettivo è di raggiungere, nel 2012, una superficie coltivata a riso di non meno di 40.000 ettari, introducendo anche varietà selezionate.

Da dove nasce la collaborazione con SIS e quali sono stati i motivi che vi hanno spinto a scegliere le varietà di riso della Società Italiana Sementi? In SIS abbiamo trovato un partner oltremodo professionale che, oltre a garantire la puntualità delle forniture e l'efficienza dei servizi, è estremamente attivo in quel processo di ricerca della qualità a cui anche aspiriamo con i nostri prodotti.

Dr. Mattioli, a quando risalgono i primi contatti e l'instaurazione del rapporto di lavoro di SIS con il Gruppo Scotti? Al 2001, quando, insieme

a Carlo Minoia, presentammo una varietà di riso aromatico che suscitò particolare interesse nel Gruppo di Pavia. È stato lo stesso Dario Scotti a suggerire il nome di questa varietà: Fragrance, proprio per il gradevole aroma naturale particolarmente intenso. Fragrance è ancora oggi coltivato nelle aziende Scotti, che ne producono confezioni destinate ad un mercato di nicchia.

Da quel momento SIS ha sempre avuto un rapporto preferenziale con Riso Scotti... Penso che il motivo di questa collaborazione, nata e proseguita sotto una buona stella, sia da ricercare nella comunanza di obiettivi, pur in mercati diversi. In particolare, è importante la tendenza a migliorarsi e a innovare continuamente, che ci ha consentito di essere le aziende, nei rispettivi settori, con la maggiore crescita.

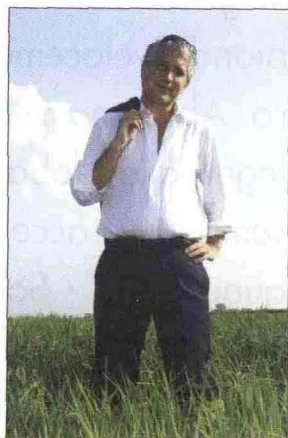
E anche per il progetto romeno si è creato un "feeling" particolarmente buono... Credo che, oltre al fatto che Riso Scotti apprezzi la qualità dei prodotti da noi proposti e l'efficienza del servizio offerto, sia da rilevare la particolare intesa che si è venuta a instaurare fra gli uomini delle due aziende, che hanno stabilito un rapporto che va al di là della semplice relazione professionale.



Gruppo Scotti-SIS durante la visita in Romania di Luglio 2010



Claudio Mattioli
Direttore generale SIS



Dario Scotti Presidente
e A.D. Riso Scotti spa