

Fornitori. Dalla torrefazione meneghina 270 tonnellate di materia prima all'anno in esclusiva

La milanese Ottolina rifornisce i McCafè

MILANO

Da piccola drogheria milanese nell'immediato dopoguerra a Pmi simbolo di quel Made in Italy in grado di giocarsela alla pari con colossi multinazionali e sbarcare in Cina e in Germania.

È, in sintesi, la storia del Caffè Ottolina. «Una storia che nasce nel 1948, quando nonno Giulio ebbe l'idea di convertire la drogheria in torrefazione». A raccontare è Fabio Ottolina, 47 anni, terza generazione della famiglia da sempre alla guida dell'azienda, amministratore delegato insieme al fratello Stefano, 43 anni. Presidente e ancora attivo nello stabilimento milanese è il padre Remo, 74 anni: da quando, ragazzo, distribuiva ai primi ristoranti e bar il caffè tostato nel retrobottega - albancone per la vendita al dettaglio c'era nonna Ginevra, che oggi ha 95 anni - ne è passato di tempo. Oggi la produzione supera le mille tonnellate, per il 20% de-

stinata all'estero: «In particolare verso Germania, Svizzera, Russia, Romania» spiega Fabio Ottolina. Dallo scorso anno, poi, l'azienda ha siglato una joint venture con un partner di Hong Kong per l'apertura di 50 locali a marchio in Cina: «Il primo - ricorda l'ad - l'abbiamo aperto a Shenzhen, altri due quest'anno a Pechino e Chongqing». «Cavallo di troia», per avvicinare la cultura cinese al caffè espresso sarà il cappuccino, considerato prodotto più "facile". Il concept made in Italy però piace. Verrà presentato ufficialmente al pubblico specializzato di Host 2015, il salone dell'ospitalità in programma a Milano dal 23 al 27 ottobre, ma già l'azienda ha richieste per sbarcare in Germania.

L'80% della produzione che Ottolina non esporta finisce in buona parte agli 800 tra ristoranti, bar, circoli e grandi mense (tra cui il gruppo Sodexo). «Per scelta, da quando la distribuzio-

ne agli esercizi pubblici ha preso piede negli anni 60 - rievoca Fabio Ottolina - abbiamo abbandonato la vendita al dettaglio e non ci siamo mai interessati al canale della Gdo. Sin dai tempi del nonno si è deciso di puntare su miscele di alta qualità per clienti professionali».

La seconda svolta cruciale nella storia dell'azienda - dopo il passaggio da drogheria a torrefazione - è l'incontro con la multinazionale McDonald's. Una partnership graduale, «cominciata all'inizio degli anni '90 e limitata ai ristoranti di Milano e dintorni» spiega l'ad. Poi cresciuta gradualmente fino al rapporto privilegiato con il definitivo lancio dei McCafè: «Il primo passo - racconta l'amministratore delegato - è stato l'ottenimento della certificazione Iso 9001, tra i primi nel nostro settore. Poi l'accreditamento con il sistema di qualità e controllo McDonald's a livello europeo. Infine l'ac-

cordo per la fornitura in esclusiva del caffè all'intera catena italiana, con la selezione di due miscele distinte a seconda dei gusti dei clienti. Prima di arrivare al prodotto definitivo abbiamo effettuato test mirati su tutto il territorio nazionale». Nel 2014 Ottolina ha fornito a McDonald's 240 tonnellate di caffè, quest'anno dovrebbero salire a 260-270 tonnellate e nel 2016 raggiungere o superare le 300 tonnellate. Quantità che rappresentano il 25% della produzione totale della torrefazione milanese, che, con venti dipendenti e una decina di agenti, lo scorso anno ha fatturato 7 milioni di euro e quest'anno salirà a 7,3 milioni. «La nostra - dice Fabio Ottolina - è una crescita lenta ma costante: quando sono entrato in azienda a inizio anni 90 il giro d'affari era inferiore al miliardo di vecchie lire, circa 350 mila euro».

C. A. F.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Storica. La produzione aziendale

ECCELLENZA

L'azienda, che registra 7 milioni di euro di ricavi, seleziona per McDonald's due miscele distinte di caffè a seconda dei gusti dei clienti

