

Il "re dei tortellini" ieri ha visitato l'azienda francavillese Soavegel dove è stato ricevuto da Massimo Bianco. Possibili accordi commerciali

Il cavaliere Rana in visita a "Soavegel"

Il "re del tortellino", il cavaliere Giovanni Rana, dopo aver incontrato il sindaco di Taranto Rossana Di Bello e i produttori delle "cozze tarantine" per un possibile inserimento delle stesse tra le specialità gastronomiche della catena alimentare legata ai tortellini, ieri mattina ha fatto tappa negli stabilimenti di "Soavegel" nella zona industriale di Francavilla.

Questa visita di Rana è conseguenza dell'interesse verso possibili sinergie industriali con la realtà produttiva pugliese e degli incontri tra industria e distribuzione incominciati a Parma lo scorso venerdì. La "marca" Soavegel è ora inserita nel mercato italiano delle specialità gastronomiche surgelate. Giovanni Rana ospite dell'azienda francavillese ha raccontato ad imprenditori e



Massimo Bianco riceve Giovanni Rana in azienda

management la storia di quarant'anni nell'industria della pasta fresca: dal matterello di allora alla multinazionale di oggi. Nel corso di questo incontro si sono intrecciate le storie della famiglia Bianco e Giovanni Rana, gli aneddoti più divertenti di una vita spesa tra massaie, business men e uomini di marketing.

Sulla strada del successo Giovanni Rana ha indicato la via della pazzia. "Vedete Valentino Rossi - dice allo staff - ha quel pizzico di follia. E' così anche nell'imprenditoria: un'azienda deve correre dietro a tutto, piegando anche con un

po' di pazzia. Poi, magari, quella che era una grossa preoccupazione diventa una bella soddisfazione". Giovanni Rana non si è smentito. Senza giri di parole, ha raccontato la sua filosofia d'impresa, forte e consapevole di un successo imprenditoriale che lo ha fatto diventare leader nella produzione della pasta fresca. Ha la classica faccia da simpaticone, tanto che ha pensato di usarla per fare pubblicità. Per convincere i consumatori della bontà dei suoi prodotti.

"Abbiamo indirizzato - dichiara Massimo Bianco, amministratore di Soavegel - l'attivi-

tà di ricerca e sviluppo nelle strategie di mercato. Soavegel volge il suo intervento innovativo sulla sostanza della differenziazione dell'offerta, in particolare a migliorare la riconoscibilità del prodotto da parte del consumatore, bucare i banchi frigo, per spendere così i valori della marca al fine di ottenere la scelta selettiva e distintiva in linea con i benefici che il consumatore moderno desidera".

La visita di Rana negli stabilimenti di Soavegel apre orizzonti imprenditoriali nuovi per la "Soavegel" e lancia un sguardo al mercato che oggi necessita di più cooperazione tra industrie italiane per rilanciare le tradizioni gastronomiche di un'Italia stagnante e attenta al binomio di "gusto benessere".