



IL GRANDE LABORATORIO
DELLA PASTA FRESCA

SURGITAL OGGI





LA NOSTRA **VISION**

PORTARE LA PASTA FRESCA IN TUTTE LE CUCINE DEL MONDO

LA NOSTRA **MISSION**

PRODURRE IN LARGA SCALA RESTANDO FEDELI ALL'ESPERIENZA
ARTIGIANALE DELLA PASTA FRESCA FATTA A MANO

COME LO FACCIAMO



ARTIGIANALITÀ

ABBIAMO INSEGNATO ALLA MACCHINE COME LAVORANO LE MANI PER RIMANERE FEDELI ALL'ESPERIENZA ARTIGIANALE DELLA PASTA FRESCA FATTA A MANO



TECNOLOGIA

AUTOMAZIONE, INDUSTRIA 4.0 E TECNICHE DI SURGELAZIONE INNOVATIVE



SURGELAZIONE

IL FREDDO È IL NOSTRO UNICO ALLEATO: ZERO CONSERVANTI, ZERO ADDITIVI E ZERO INSAPORITORI (CLEAN LABEL), SOLO MATERIE PRIME ALTAMENTE SELEZIONATE

DAL 1980 ESPORTIAMO IN OLTRE 60 PAESI IN TUTTO IL MONDO

#MADEOFPASTA #MADEOFITALY #MADEOFPEOPLE

SIAMO UN'AZIENDA
ITALIANA CHE
ESPORTA L'ITALIANITÀ

CON *MADE OF ITALY* ESPRIMIAMO L'ORGOGGIO
PER IL NOSTRO PAESE E LA VOGLIA DI
PRESERVARE E PROMUOVERE LE TRADIZIONI E LA
CULTURA GASTRONOMICA ITALIANA NEL
MONDO





SURGITAL S.P.A
sede produttiva, Lavezzola, Italia

SURGITAL FRANCE SARL

filiale, Lione, Francia

SURGITAL AMERICA INC.

filiale Customer Service: Los Angeles, CA, USA

Adm. Office: New York, NY, USA



LOCANDA DI ROMAGNA

CA'PELLETTI RETAIL S.R.L.

catena di ristoranti romagnoli

I NOSTRI NUMERI

55%
ITALIA

45%
EXPORT



**OLTRE
500**

**HEADQUARTER
FILIALI COMMERCIALI
ALTRE AZIENDE DEL GRUPPO**

**MERCATI DI
RIFERIMENTO SURGITAL**

**COLLABORATORI
DEL GRUPPO**

FATTURATO DI GRUPPO

2022
107 MILIONI €



+33% vs 2021

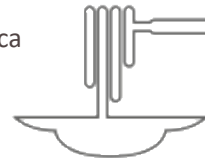
CAPACITÀ PRODUTTIVA GIORNALIERA



175 ton
di pasta fresca



30 ton
di sughi
pronti



90.000
piatti pronti

**GRUPPO
SURGITAL
IN CIFRE**

FOOD SERVICE

74%



RISTORAZIONE



RISTORAZIONE STELLATA



CATENE DI RISTORAZIONE



CATERING, RISTORAZIONE COLLETTIVA



HOTELLERIE



BAR



SERVIZI DI TRASPORTO

SIAMO UN'AZIENDA DI MARCHI

PASTA FRESCA



PASTA RISO ESPRESSI



PIATTI PRONTI



SUGHI E SALSE PRONTI



PIATTI E SUGHI PRONTI PER IL CONSUMATORE DOMESTICO



PASTA FRESCA FREEZER CENTER



26%

ALTRO



GDO



PORTA A PORTA



INDUSTRIA

PRIVATE

IMPASTIAMO LA NOSTRA
PASTA FRESCA CON SOSTENIBILITÀ



SURGITAL ADERISCE ALL'**AGENDA ONU 2030** PER LO
SVILUPPO SOSTENIBILE





LAVORIAMO PER RIDURRE IL NOSTRO IMPATTO SULL'AMBIENTE



CI AUTOPRODUCIAMO IL
90% DELL'ENERGIA DI CUI
NECESSITIAMO

3,5 MW/ORA

2 IMPIANTI FOTOVOLTAICI



5 MW/ORA

2 CENTRALI DI TRIGENERAZIONE

PER UN TOTALE DI 8,5MW/ORA
-370 TON DI CO₂ AL MESE

DEPURIAMO TUTTA L'ACQUA

UTILIZZATA NEL CICLO
PRODUTTIVO E LA RIUTILIZZIAMO
PER IL RAFFREDDAMENTO DELLE
TORRI EVAPORATIVE PER NON
SPRECARE NEMMENO UNA
GOCCIA



CIRCOLARITÀ

SFRIDI E SCARTI DI PRODUZIONE
VENGONO CONFERITI A SOCIETÀ
SPECIALIZZATE PER UN LORO
COMPLETO RIUTILIZZO

IL RESIDUO SECCO GENERATO
DALLE ATTIVITÀ DI DEPURAZIONE
È DESTINATO A IMPIANTI DI
RECUPERO BIOGAS

IMBALLAGGI

ADOTTIAMO POLITICHE DI
RIDUZIONE DEGLI IMBALLAGGI
MISTI E DEL MATERIALE PLASTICO



E NON SOLO....



SIAMO UNA
INDUSTRY 4.0

INVESTIAMO CONTINUAMENTE
IN **AUTOMAZIONE** ED
EFFICIENZA **PRODUTTIVA**
E NELLA **DIGITALIZZAZIONE** DEI PROCESSI

IL NOSTRO OBIETTIVO?

MIGLIORARE LE CONDIZIONI DI
LAVORO E AUMENTARE LA QUALITÀ
PRODUTTIVA



FORMAZIONE

DIFFONDIAMO LA CULTURA DELLA PASTA
FRESCA E DELLA RISTORAZIONE ITALIANA
NEL MONDO

ASSOCIAZIONI DI CHEF
PROFESSIONISTI FOOD INDUSTRY
SCUOLE UNIVERSITÀ ITALIANE
ISTITUTI ALBERGHIERI E PROFESSIONALI

BANCO ALIMENTARE
IOR: ISTITUTO ONCOLOGICO ROMAGNOLO
ASSOCIAZIONI DI VOLONTARIATO
E SPORTIVE LOCALI

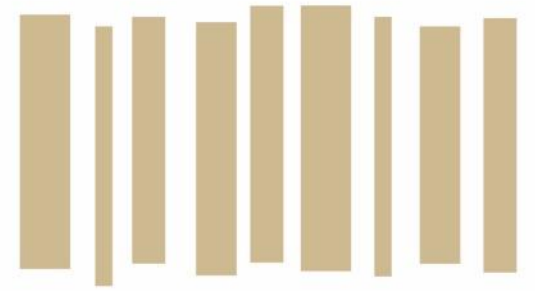
TERRITORIO

SIAMO ROMAGNOLI E CI PRENDIAMO
CURA DELLA NOSTRA COMUNITÀ

PERSONE

I NOSTRI COLLABORATORI
SONO IL NOSTRO PIÙ
GRANDE VALORE

PERCORSI DI FORMAZIONE CONTINUA E PROGETTI
DI LAVORO INNOVATIVI
PIANI DI WELFARE AZIENDALE
PROCESSI DI CRESCITA PROFESSIONALE
AMBIENTE DI LAVORO PERFORMANTE



DE GUSTO[®]
L'Ateneo della Pasta

LUOGO DI FORMAZIONE PER I
NOSTRI CLIENTI E
DI RICERCA E SVILUPPO DEI
NOSTRI PRODOTTI



SISTEMA DI GESTIONE



SISTEMA QUALITÀ
CERTIFICATO UNI EN ISO 14001



SISTEMA DI RESPONSABILITÀ
SOCIALE CERTIFICATA SA 8000



SISTEMA QUALITÀ
CERTIFICATO UNI EN ISO 9001

SICUREZZA ALIMENTARE



BRC
GLOBAL STANDARD FOOD
SAFETY



IFS
INTERNATIONAL FEATURED
STANDARD FOOD

CERTIFICAZIONI DI PRODOTTO



CERTIFICAZIONE
HALAL



CERTIFICAZIONE
KOSHER



CERTIFICAZIONE
BIOLOGICA EUROPEA

ASSOCIAZIONI DI CHEF, UNIVERSITÀ E HUB DI RISTORAZIONE





KEY ACCOUNT MANAGEMENT



PLACEMENT – I CANALI SERVITI

ITALIA
&
ESTERO

HO.RE.CA* (OUT OF HOME)

Somministrazione alimenti e bevande
SURGITAL BRANDS
Canali: lungo e corto

75%

G.D.O (RETAIL MARKET)

Commercio alimenti e bevande "in store"
PRIVATE LABELS, SURGITAL BRANDS, DELICATESSEN
Canale: corto

19%

INDUSTRIA (TRASFORMAZIONE)

Elaborazione alimenti e bevande
RAW MATERIALS, SEMI-FINISHED PRODUCTS
Canale: corto

3%

PORTA A PORTA (DOOR TO DOOR)

Commercio alimenti e bevande «at home»
PRIVATE LABELS
Canale: corto

4%



*HO.RE.CA = Hospitality, Restaurant, Cafè/Catering



ORGANIGRAMMA COMMERCIALE





L'ORGANIGRAMMA COMMERCIALE - ITALIA



DIRETTORE VENDITE ITALIA

STRUTTURA ESTERNA

=

RETE COMMERCIALE

STRUTTURA INTERNA

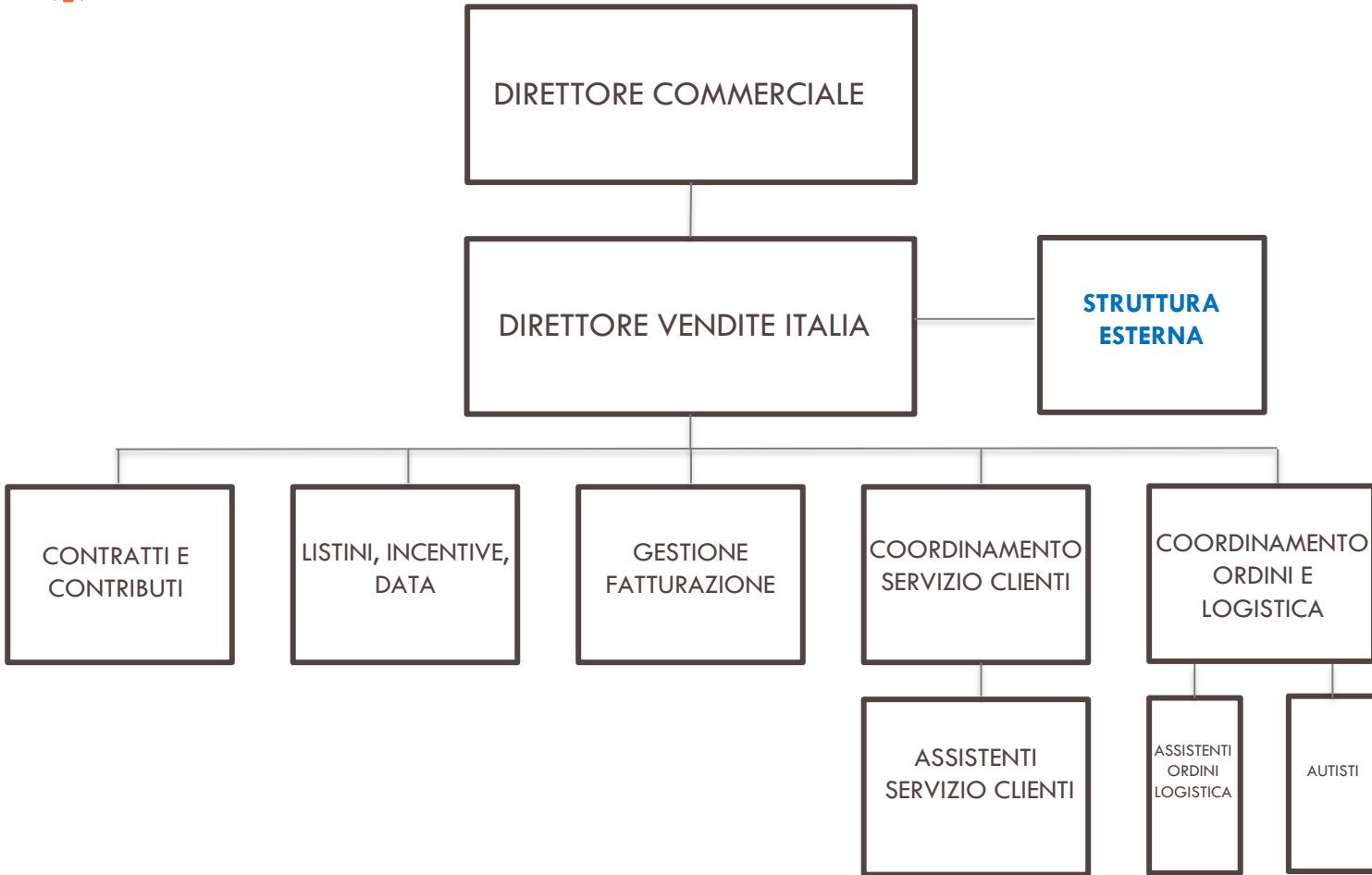
=

DIPARTIMENTO
COMMERCIALE
ITALIA

MERCATO ITALIA

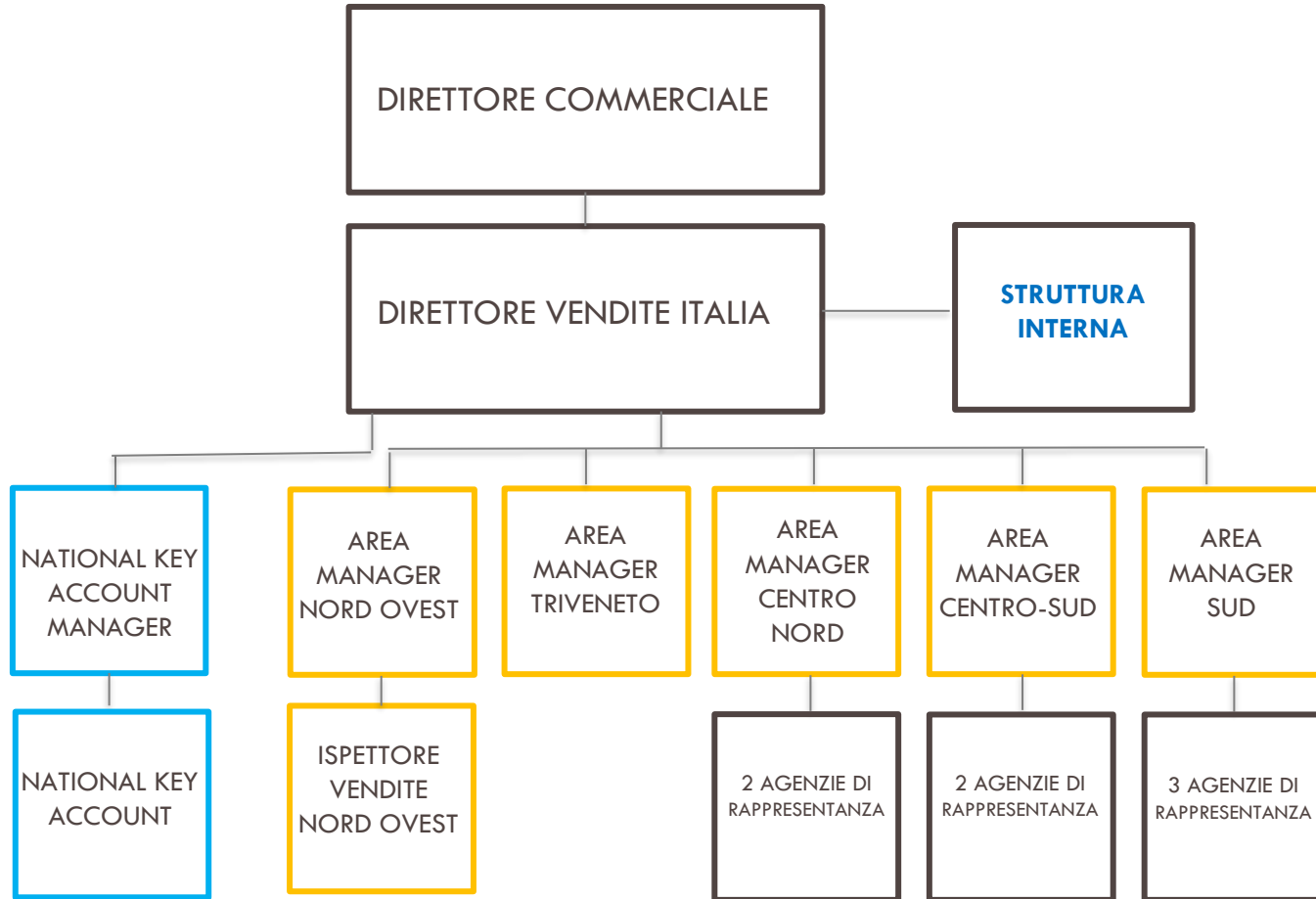


ORGANIGRAMMA VENDITE ITALIA – STRUTTURA INTERNA





ORGANIGRAMMA VENDITE ITALIA – STRUTTURA ESTERNA





DIFFERENZE TRA **NATIONAL KEY ACCOUNT** E **AREA MANAGER**

ZONA DI COMPETENZA

CANALE DI VENDITA

TIPOLOGIA DI CLIENTI

COMPETENZE

LOCATION LAVORATIVA

COORDINAMENTO ATTIVITA'





DIFFERENZE TRA **NATIONAL KEY ACCOUNT** E **AREA MANAGER**

ZONA DI COMPETENZA

NAZIONALE

REGIONE/DISTRETTO

CANALE DI VENDITA

CORTO

LUNGO





DIFFERENZE TRA **NATIONAL KEY ACCOUNT** E **AREA MANAGER**

TIPOLOGIA DI CLIENTI

- **G.D.O.**

(Grande Distribuzione Organizzata)

- **INDUSTRIA**

- **RISTORAZIONE
MODERNA
ORGANIZZATA**

(Commerciale e Collettiva)

- **GROSSISTI**

- **IMPORTATORI**

- **NORMAL TRADE**





DIFFERENZE TRA **NATIONAL KEY ACCOUNT** E **AREA MANAGER**

COMPETENZE

- **COMMERCIALI**
- **TRADE-MARKETING**
- **MARKETING**
- **LOGISTICHE**
- **PRODUTTIVE**
- **R&D**
- **CONTROLLO DI GESTIONE**
- **AMMINISTRATIVE**

- **COMMERCIALI**
- **TRADE-MARKETING**
- **LOGISTICHE**
- **AMMINISTRATIVE**





DIFFERENZE TRA **NATIONAL KEY ACCOUNT** E **AREA MANAGER**

LOCATION LAVORATIVA

UFFICI AZIENDALI

AREA DI PERTINENZA

COORDINAMENTO ATTIVITA'

INTERNE

ESTERNE





CASE HISTORY NATIONAL KEY ACCOUNT

COMPARTO RETAIL – LARGO CONSUMO

GDO = GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA



COMPARTO OUT OF HOME

RISTORAZIONE COMMERCIALE E COLLETTIVA
ORGANIZZATA



COMPARTO INDUSTRIA DI TRASFORMAZIONE

CLIENTI INDUSTRIALI DEL SETTORE FOOD





CASE HISTORY NATIONAL KEY ACCOUNT

GDO

REFERENTI COMMERCIALI: BUYER – CATEGORY MANAGER – R&D

SETTORI

LIBERO SERVIZIO

PRIVATE LABEL – MARCA COMMERCIALE

GASTRONOMIA

PRODOTTO IN BULK PACK





CASE HISTORY NATIONAL KEY ACCOUNT

R.C.C.O.

RISTORAZIONE COMMERCIALE E COLLETTIVA ORGANIZZATA

REFERENTI COMMERCIALI: BUYER – R&D

SETTORE

CUCINE E MENSE

DESTINAZIONE

AZIENDE , SCUOLE, SANITA'





CASE HISTORY NATIONAL KEY ACCOUNT

INDUSTRIA

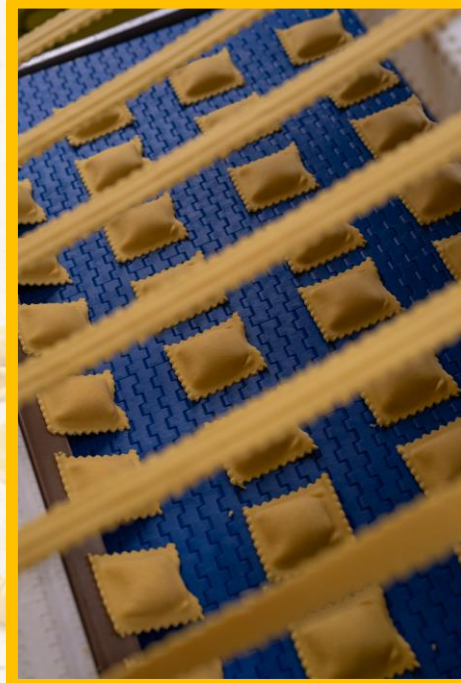
REFERENTI COMMERCIALI: BUYER – R&D

SETTORE

STABILIMENTO PRODUTTIVO
(TRASFORMAZIONE E CONFEZIONAMENTO SEMILAVORATO)

DESTINAZIONE

GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA





CASE HISTORY AREA MANAGER

DISTRIBUTORI

(GROSSISTI, IMPORTATORI, CONCESSIONARI GELATI)

REFERENTI COMMERCIALI: BUYER E RETE VENDITE



SETTORE – OOH (OUT OF HOME)

HO.RE.CA

HOTEL, RESTAURANT, CAFE', CATERING



ATTIVITA' SVOLTA CON IL SUPPORTO DEL TRADE MARKETING



GIAN LUIGI SCALARI **in**
Sales Director Italy



VI ASPETTIAMO IN
AZIENDA!

surgital.it

