



40 anni
da ricordare

40 anni da ricordare

40 anni da ricordare

**40 anni
da ricordare**

*A mia moglie Rosangela, compagna fedele
di tanti entusiasmi e scelte di vita.*

Ideazione e coordinamento: Prospettive

Elaborazione testo: Eugenio Baldi

Fotografia: Giovanni Pasquinelli

Archivio fotografico: Domenico Lucchetti

Grafica e Impaginazione: Domenico Renzetti

Stampa: Tipolitografia Gamba

Indice

<i>Sono passati tanti anni</i>	7
<i>Non era facile allora avere un'attività</i>	11
<i>Ma la gente era diversa!</i>	17
<i>E anche Bergamo era diversa</i>	21
<i>Ho cominciato a pensare a qualcosa di importante</i>	25
<i>La conquista del mercato</i>	29
<i>Avevamo sul mercato dei vicini illustri</i>	35
<i>Borgo Palazzo, la mia prima vera azienda</i>	41
<i>Partiamo per Comun Nuovo</i>	45
<i>L'evoluzione degli impianti ci ha portato al successo</i>	53
<i>Per noi qualità non è solo una bella parola</i>	63
<i>Come l'azienda, anche la famiglia è cresciuta</i>	69
<i>Sono orgoglioso dei nostri progressi</i>	73
<i>Lavoriamo da sempre per chi ha fiducia in noi</i>	79
<i>Farsi conoscere per farsi apprezzare</i>	87
	91
<i>Le sponsorizzazioni</i>	99



Sono passati tanti anni...

Mi ricordo che ho cominciato a fare il “piccolo” in una macelleria in via San Bernardino. Avevo dieci anni e mezzo: allora si incominciava presto a lavorare.

Oggi hanno tutti la pretesa di fare studiare i figli; ma anche il lavoro è una grande scuola di vita.

Almeno per me lo è stato.

In quel negozio sono rimasto circa dieci anni. Allora era tutto diverso, anche essere giovani. Si avevano delle ambizioni, voglia di fare, di sistemarsi, di trovare un posto nella società, di essere qualcuno.

Fu così anche per me.

Mi viene spesso da pensare che gli anni in cui facevo il “piccolo” sono stati i più belli della mia vita, anche se





dovevo tirare la carretta per andare a prendere la carne da via S. Bernardino fino al macello comunale di via A. May.

Quelli erano anni duri per tutti: non c'erano grosse possibilità. Ma io avevo tutto.

Andavo a consegnare la carne alle signore e i piccoli regali non mancavano mai: mance e caramelle.

Facevo tenerezza perché ero piccolo, ma intanto ci guadagnavo. A diciannove anni, dopo la visita militare, ho aperto una macelleria mia in viale Giulio Cesare, vicino allo stadio. Affrontai questa prima esperienza da solo, con tutti gli entusiasmi che si mettono nelle imprese che senti importanti.

Nella mia macelleria vendevo carne di tutti i tipi, dal bovino al suino. Cercavo di seguire le richieste della clientela. E va detto che allora non era molto difficile.

Una volta la gente era diversa: non dico migliore o peggiore. Dico sicuramente diversa.





Non era facile allora avere un'attività

A vent'anni si hanno giustamente delle prospettive. Quando ero dipendente io prendevo seimila lire di stipendio la settimana.

E se si torna a quell'epoca, quarant'anni fa, erano comunque bei soldi. Quindi non posso certo dire che ho fatto quello che ho fatto per necessità, per bisogno. È stata l'ambizione a spingermi, solo l'ambizione. Avevo già una buona conoscenza dell'ambiente. Conoscevo i grossisti. Anche se ero solo “il piccolo” andavo io dai contadini a prendere i vitelli per il mio principale. Avevo cioè avuto la possibilità di farmi le ossa e di conoscere le regole del mercato direttamente. Quindi mi sapevo muovere bene.





Nonostante questo erano comunque tempi duri. Allora abitavo a Colognola e tutti i giorni andavo a Bergamo. All'inizio ci andavo in bicicletta; poi, quando la situazione è migliorata, in macchina. Anche i miei primi servizi da ragazzo di bottega li ho sempre fatti in bicicletta: quando pioveva ti bagnavi, quando usciva il sole ti asciugavi.







Ma la gente era diversa!



Oggi si fanno tante valutazioni, tanti confronti con il passato. Ognuno si sente autorizzato a dire la sua e probabilmente ognuno ha ragione, dal suo punto di vista.

Tutti però sono d'accordo su un aspetto: il mondo è cambiato. In molte cose abbiamo migliorato e lo vediamo tutti i giorni. In altre sarebbe forse stato meglio che il tempo si fosse fermato a quegli anni. Non si aveva molto, ma si affrontava la vita con uno spirito diverso. Si era capaci di semplicità e di generosità: caratteri che oggi sono considerati più difetti che virtù.

Non voglio essere retorico o nostalgico ad ogni costo. Ma, secondo me, la gente era buona. Non divaghiamo, rimaniamo nel mio settore. Se un cliente si affezionava

al negozio aveva fiducia e difficilmente si lasciava convincere a cambiare.

E non dipendeva dal fatto che ci fosse meno offerta rispetto ad oggi: c'erano forse anche più negozi. Ma era diverso il modo di affrontare le cose: quelle quotidiane

e quelle importanti. Non cadeva mai il rispetto reciproco, anche se si era concorrenti. La concorrenza c'è sempre stata. Quando avevo il mio negozio in viale Giulio Cesare, c'era un'altra macelleria a pochi passi da me.







E anche Bergamo era diversa

Mi capita abbastanza spesso di ripassare da quelle parti. Forse volutamente, forse senza rendermene conto, torno in quei luoghi dove ho passato larga parte della mia giovinezza, dove, per dire così, la mia vita si è disegnata e ha preso la sua piega.

Non è nostalgia quella che sento. È solo un po' di tenerezza nel rivedere quegli spazi e pensare a quante persone li hanno percorsi negli anni. Oggi, se vi portate verso Monterosso, trovate un quartiere nuovo della città: prima è sorto l'insieme di edifici a ridosso della collina, poi progressivamente sono arrivati i vari condomini nell'area dove c'era il mio via Giulio Cesare. E allora sicuramente in giro non c'era tutta quella gente



che oggi si muove e vive intorno allo stadio.

E quando passo da Borgo Palazzo mi viene in mente che allora, ai miei tempi, le zone veramente importanti erano due: la Chiesa di Sant'Anna e il ponte sulla Morla, dominato da quella statua barbata che non ho

mai nemmeno saputo chi fosse.

È proprio vero: una volta la gente aveva pochi punti di riferimento, ma con quelli si orientava forse meglio di oggi.









Ho cominciato a pensare a qualcosa di importante

Ma, anche se si stava bene, eravamo ben lontani dall'essere appagati. Dico eravamo, perché c'era già anche la mia Rosangela.

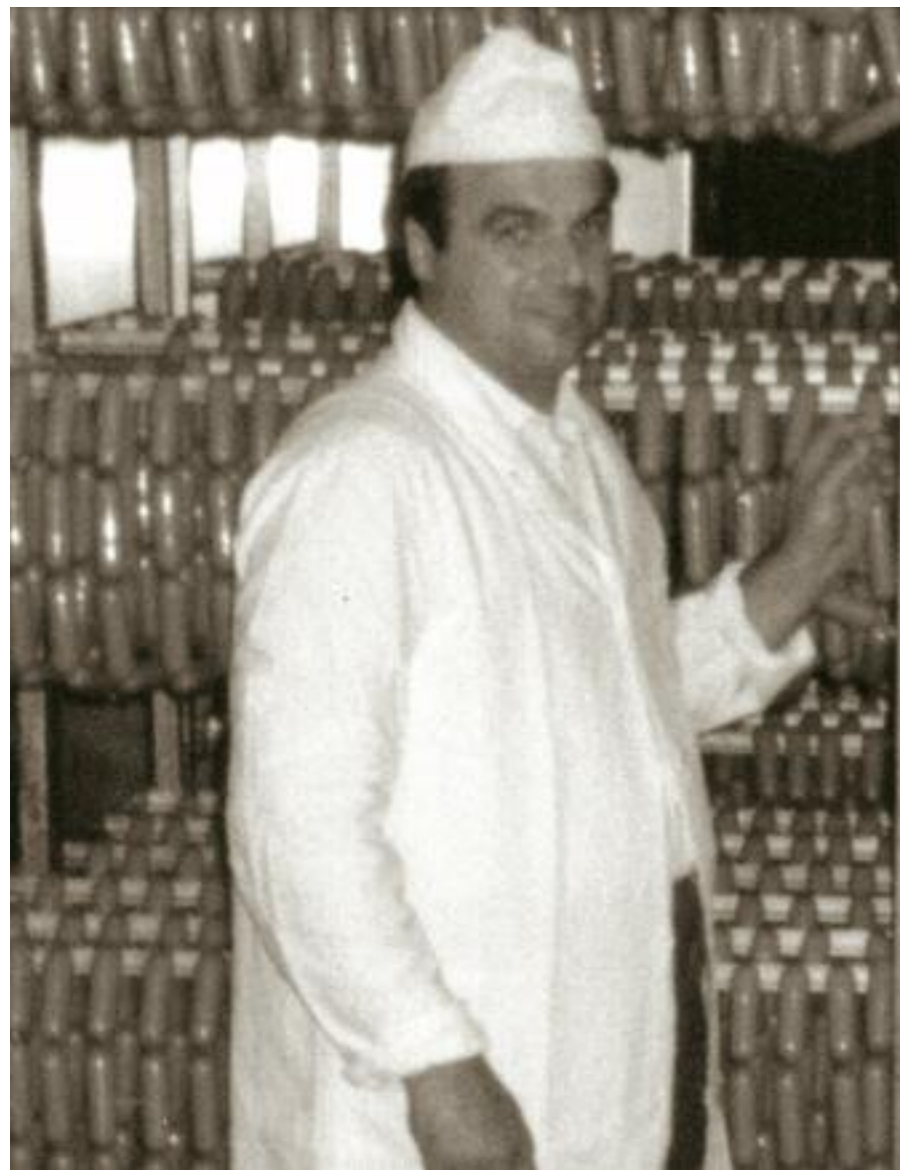
Allora eravamo solo fidanzati, ma già lavoravamo fianco a fianco: io al banco, lei alla cassa. Ci siamo trasferiti al numero 14 di viale Giulio Cesare. Forse la scelta veramente imprenditoriale della mia attività è avvenuta in quel momento.

Nel retro del negozio abbiamo allestito un piccolo laboratorio e cominciamo a produrre insaccati per le altre macellerie. È stato il vero salto di qualità, che ci ha indirizzato verso il tipo di produzione che poi non avremmo più lasciato. In quel periodo era uscita la

legge che ti permetteva di trasformare la carne e venderla: prima si poteva solo vendere. Da lì è partito tutto il discorso. Cinquanta chili di salamelle facevamo e cinquanta ne vendevamo. Si produceva il salame e ce ne chiedevano sempre di più.

Da qui abbiamo capito che la nostra poteva diventare una produzione continuativa e redditizia. Ben presto lo spazio non bastava più, nonostante avessimo affittato un ambiente in Santa Caterina per stagionare gli insaccati. Tutti i macellai che conoscevo trovavano conveniente servirsi da me. Da cosa nasce cosa: e da qui è nata la Lorenzi, come impresa artigianale per produrre insaccati di carne suina.

In un certo senso posso anche dire che nella mia famiglia questo lavoro aveva una tradizione: mio zio macellava suini d'inverno e faceva trasformazione della carne. Ma era un lavoro non certo professionale. Io non credo di avere avuto ispirazione da quello che faceva lo





zio. Sono partito perché conoscevo l'ambiente e per passione. Ho cominciato a fare il salame: due quintali, cinque quintali. A questo punto dovevo scegliere: fare il macellaio, con laboratorio annesso, oppure specializzarmi negli insaccati.





La conquista del mercato



Siamo agli inizi degli anni '60. Non era semplice riuscire a trovare una collocazione non diciamo industriale, ma seriamente artigianale in una realtà già allora assai affollata. Ma ormai si era in ballo, conveniva continuare a ballare. Per riuscire a soddisfare le necessità di approvvigionamento di materia prima del nostro laboratorio acquistai un allevamento di suini a Grassobbio, senza avere alcuna specifica esperienza su come si allevavano gli animali. Capii poi quali sacrifici avrebbe comportato. Anche gli spazi ormai erano decisamente inadeguati.

La nostra successiva collocazione fu in Borgo Palazzo. E qui sono stato costretto a indirizzare ulteriormente la



mia attività: vendevo solo suino. Ben presto anche l'allevamento di Grassobbio diventò troppo limitato. Avevo bisogno di comperare anche carne all'estero: la richiesta era tale che i nostri maiali non bastavano. E qui parte una nuova ulteriore sfida: imparare a conoscere il mercato estero e selezionare le aziende affidabili e autenticamente competitive. Devo dire con onestà





che all'estero mi sono sempre trovato bene. Sono precisi e seri, più di noi. È il loro mestiere. In Olanda o Danimarca non esistono grossi allevamenti. Le imprese sono a conduzione familiare, praticamente a costo zero. Grandi produttori in Europa sono Olanda, Germania, Danimarca, in parte Francia e Belgio. Istituiscono cooperative e poi ci sono i grossi macelli. Così era allora e così è anche oggi. Per loro questo lavoro è un momento della vita quotidiana. Incontrai in una delle più grandi imprese in Danimarca un direttore che aveva a casa cento scrofe. Qui in Italia invece ci si orienta verso grosse strutture, che però hanno anche costi notevoli. Già allora io avevo la possibilità di apprezzare questa

filosofia diversa. Anch' io infatti, nel mio piccolo, dovevo condurre l'allevamento di Grassobbio. Ed era sicuramente una bella impresa. Chi non è del settore non si può rendere conto. Allevare è un'attività che richiede disponibilità e attenzione. Quando la scrofa partorisce deve essere seguita: può anche schiacciare due maialini e questo rappresenta una perdita. Bisogna sentire il peso di questa responsabilità. Proprio per questo, quando di domenica non si poteva circolare in macchina, prendevo la fidata bicicletta per andare a sorvegliare i maiali.







Avevamo sul mercato dei vicini illustri

Avevamo nel nostro settore vicini illustri. Li chiamo vicini e non concorrenti perché era troppo netta la sproporzione. Sarebbe un po' come paragonare una "500" alla Ferrari di Schumacher. Noi, naturalmente, non eravamo la Ferrari.

Di concorrenti ce ne sono sempre molti.

Ma allora i grandi nomi erano Negroni, Citterio, Vismara e Galbani che comandavano la piazza di Bergamo.

Spesso ho avuto dubbi e ripensamenti. Ma a trent'anni o quaranta hai tutto l'entusiasmo per superarli: questioni finanziarie, dover lavorare con le banche, non sempre disposte a darti quello che chiedevi.

E poi le bidonate: se potessi recuperare una parte dei soldi che ho perso sarei miliardario. Inoltre continuando ad investire non era mai possibile avere grandi guadagni.

Il giro d'affari era buono, ma le dimensioni del lavoro erano ancora di livello artigianale.

Erano comunque altri tempi.

Si conosceva molta gente e, soprattutto, ci si accontentava. Non si pretendeva tutto il guadagno che sarebbe stato forse giusto esigere. I clienti erano diversi.

Acquistavano tutto da noi: avevano fiducia nel fornitore. Venivano i grossisti che poi rivendevano ad altri quello che acquistavano da noi.

Poi venivano le salumerie e macellerie. Era insomma una vendita all'ingrosso. Abbiamo fatto il dettaglio solo all'inizio, quando c'era la macelleria.

Questa è stata la nostra scelta commerciale.













Borgo Palazzo, la mia prima vera azienda

Dopo la fase iniziale, quasi pionieristica, il trasferimento in Borgo Palazzo rappresentava un'evoluzione non da poco.

Stavamo poco prima del Ponte della Morla, provenendo da Piazza Sant'Anna, proprio dove ora c'è un noto ristorante tipico bergamasco.

Avevamo più spazio e questo ci permetteva di organizzare diversamente il lavoro: era stato ampliato il reparto salumi. Locali più adeguati per la stagionatura consentivano di fare pancette e coppe.

Poi abbiamo installato i forni di cottura per il prosciutto e le spalle cotte. Ma facevamo anche mortadella e prosciutto di Praga affumicato, grazie al nostro forno

universale, un autentico gioiello per quei tempi. In viale G. Cesare eravamo a conduzione assolutamente familiare: solo noi due.

Qui con il crescere dell'attività avevamo assunto un paio di operai e l'autista.

Anche il trasporto era diventato infatti una necessità: non era più possibile far caricare ai clienti determinate quantità di prodotto sulla macchina.

Occorrevano condizioni di trasporto adeguate, anche perché le norme igieniche erano diventate pesanti. Scaricare il bestiame macellato sulla strada non era più possibile, i controlli sanitari non lo permettevano.

Fino a quando si è potuto anche i nostri controllori hanno chiuso un occhio.

Ma, dopo tante proteste e segnalazioni degli abitanti, non eravamo più in grado di lavorare con tranquillità, nonostante noi cercassimo sempre di mantenere il massimo della pulizia.

Sembra incredibile, ma non abbiamo mai cercato di ingrandirci. Semplicemente è successo.

È stato una specie di “passaparola” tra negozianti e det-



taglianti, per cui ad un certo punto io mi ritrovavo clienti che venivano da Castione o da Sedrina.

A farmi conoscere è certo servito anche il fatto che per

dieci anni ho macellato i miei maiali al Macello di Bergamo. Qui arrivavano molti operatori del settore e io li conoscevo tutti.







Partiamo per Comun Nuovo

In Borgo Palazzo ci facevano tribolare. Si lamentavano degli odori e, in varie occasioni, abbiamo ricevuto diverse ispezioni, dai vigili del fuoco alle autorità sanitarie. Noi cuocevamo i prosciutti e qualcuno si lamentava di avere macchie di umidità nell'appartamento, senza considerare che la casa era vecchia e le ragioni di quel problema potevano essere altre.

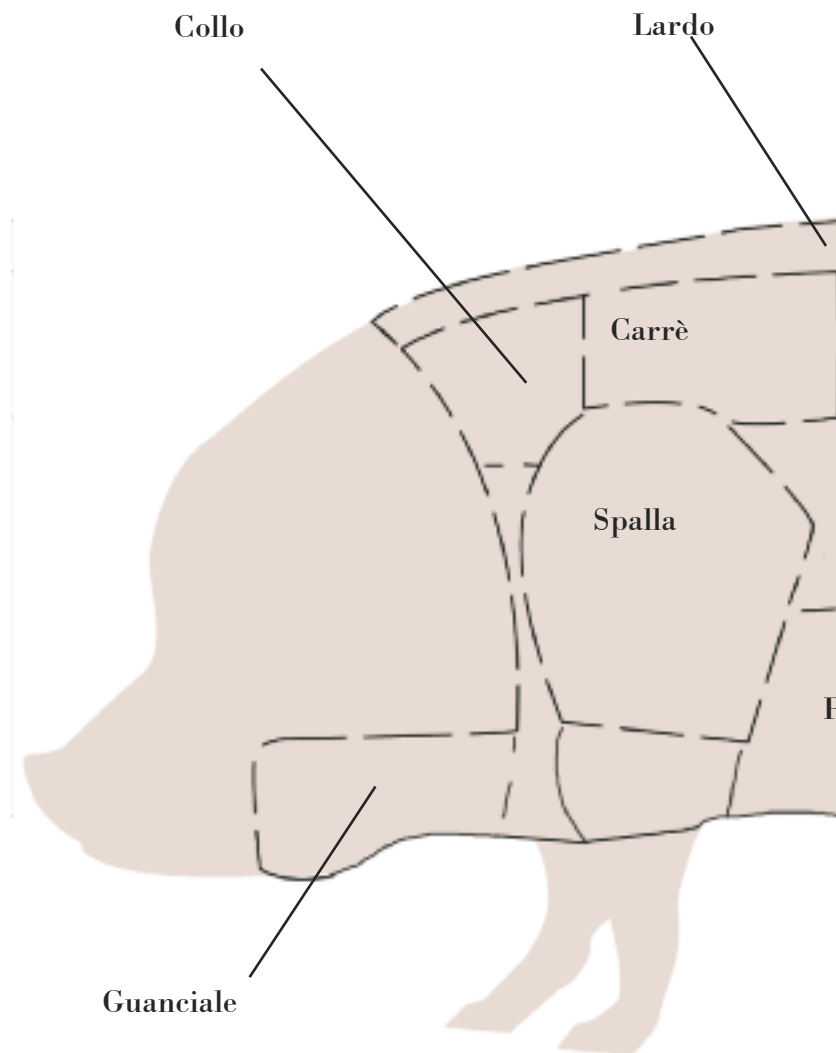
Il momento più importante del periodo è stato comunque il trasferimento a ComunNuovo. Un amico mi ha venduto questo posto. Non c'erano soldi: le cambiali sono state tante. Ma siamo riusciti. Se non mi fosse venuto incontro quell'amico forse la mia azienda oggi non ci sarebbe: dove stavamo era diventato impossibile

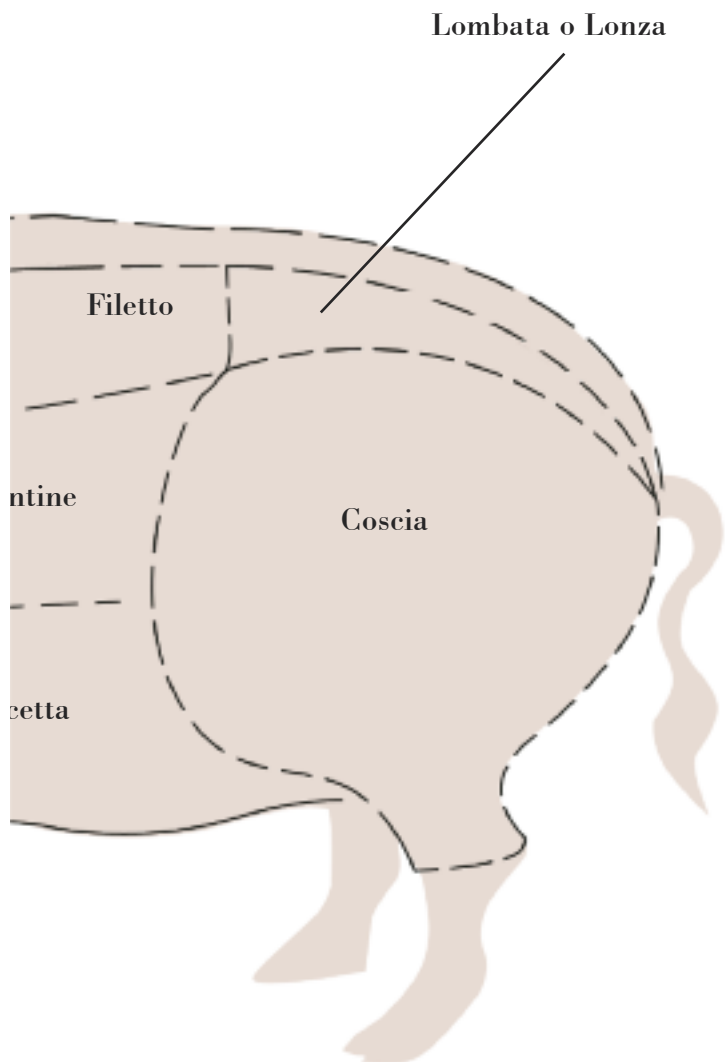




lavorare. Peccato che non ci siano più le foto: quelle potrebbero dare un'idea chiara di quello che abbiamo trovato. Qui c'era un macello per bovini, con le stalle degli animali. Abbiamo dovuto ristrutturare tutto, perché c'era solo una casa, con capannone annesso. Si trattava anche di adattare la struttura alle esigenze di macellazione del suino: ormai infatti noi trattavamo esclusivamente suino.

La carne bovina non deve necessariamente essere trasformata. Quella del suino invece sempre: non puoi macellarla e venderla tutta come carne. I vari pezzi sono destinati a prodotti diversi. In un suino di 150 chili si possono vendere al massimo venti chili di carne





fresca, come bracirole e lonza; 30 chili vanno a fare il prosciutto crudo e il resto viene tutto trasformato.

Abbiamo dovuto adattare il macello per rispondere alle esigenze dell'allevamento di Grassobbio. Poi anche lì cominciarono i guai. È stato necessario chiuderlo per problemi legati allo smaltimento dei liquami, per malattie nel settore, in quel periodo piuttosto diffuse e, come sempre, per i reclami dei vicini.



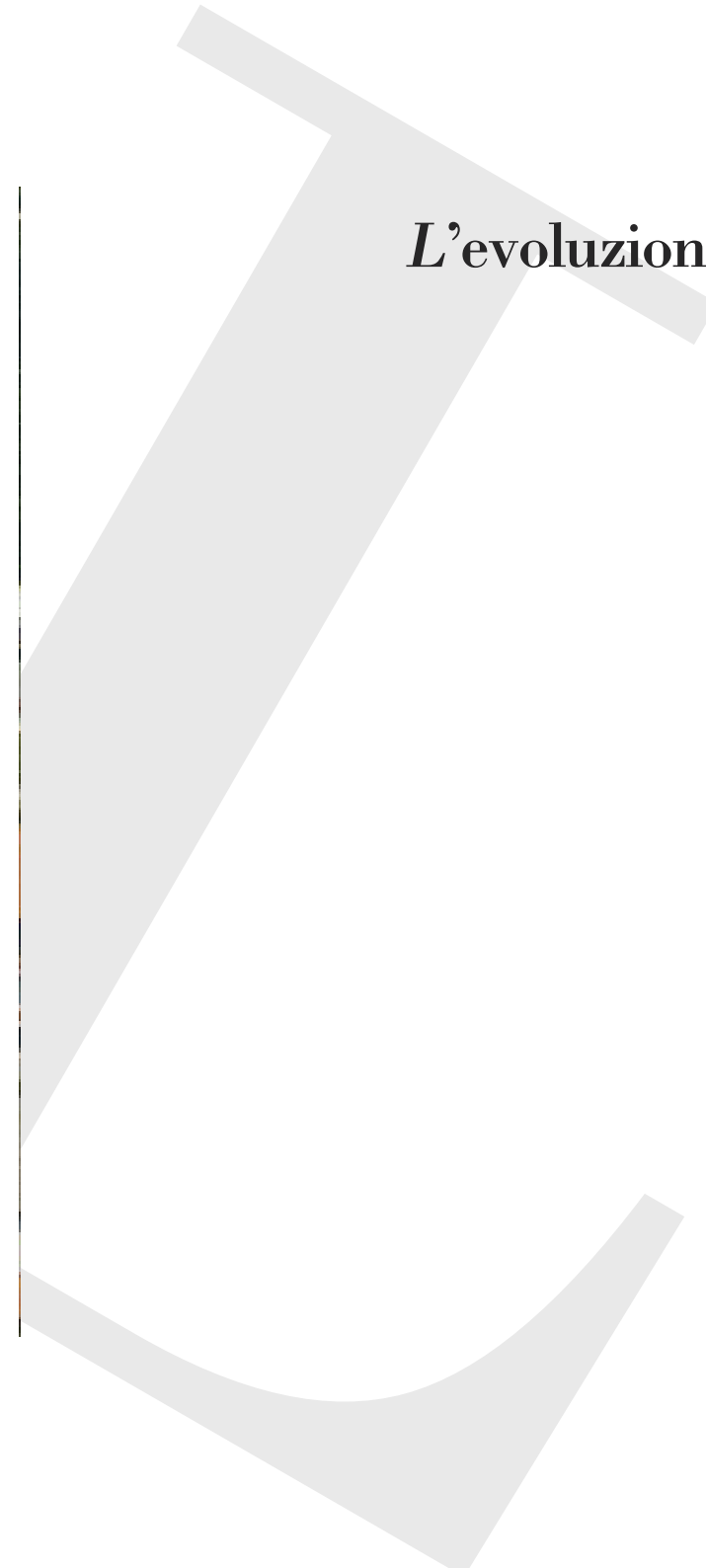
Da quel momento in avanti abbiamo iniziato ad impiegare solo carne già macellata. Importavamo dall'estero, perché non macellavamo più in proprio.

Progressivamente abbiamo adeguato le stalle alle muta-



te condizioni della nostra attività. Prima sono stati allestiti i laboratori e poi gli altri impianti di cui avevamo bisogno: forni di cottura, forni di zangola, locali riservati alla stagionatura.





L'evoluzione degli impianti ci ha portato al successo

È davvero con orgoglio che ripercorro i diversi momenti in cui si è sviluppata la nostra produzione. Devo dire che abbiamo fatto molta strada.

Siamo cresciuti.

Oggi abbiamo uno stabilimento su un'area di oltre 12.000 mq. Ho voluto organizzarlo e sistamarlo a modo mio. L'esperienza nel settore mi ha portato a valorizzare soprattutto l'aspetto della qualità. Prima e fondamentale tappa è la scelta e il ricevimento delle materie prime: questa fase ha grande importanza per la qualità dei prodotti finiti.

Dedichiamo particolare attenzione alle carni in ingresso, verifichiamo sempre che rientrino negli standard



rigorosi che abbiamo stabilito. E poi è necessario poter tenere sotto controllo il prodotto in tutte le fasi di lavorazione. Anche sotto questo profilo siamo andati avanti, ci siamo modernizzati.

I dati raccolti al ricevimento e i certificati di provenienza sono registrati in un sistema computerizzato.

Io non mastico molto questa materia, ma capisco che i

vantaggi ci sono: con questa operazione infatti possiamo predisporre automaticamente i cartellini di identificazione. Ho preteso ordine e organizzazione anche nella fase di stoccaggio nelle celle frigorifere. Nel tempo abbiamo ottimizzato le fasi di lavorazione per ognuna delle nostre specialità. Per esempio le principali per il prosciutto cotto sono otto: sezionamento, siringatura,



zangolatura, stampaggio, cottura, confezionamento, pastorizzazione e raffreddamento. Procedure analoghe dedichiamo a mortadella, wurstel, salame e pancetta. Anche per il confezionamento ci siamo tenuti al passo con i tempi. La produzione di salumi affettati avviene in un locale, la “Camera Bianca”, realizzato con criteri tali da eliminare possibili contaminazioni del prodotto. L'area è climatizzata: il sistema garantisce un riciclo di aria filtrata e sterilizzata pari a 36.000 m³/h . In prati-





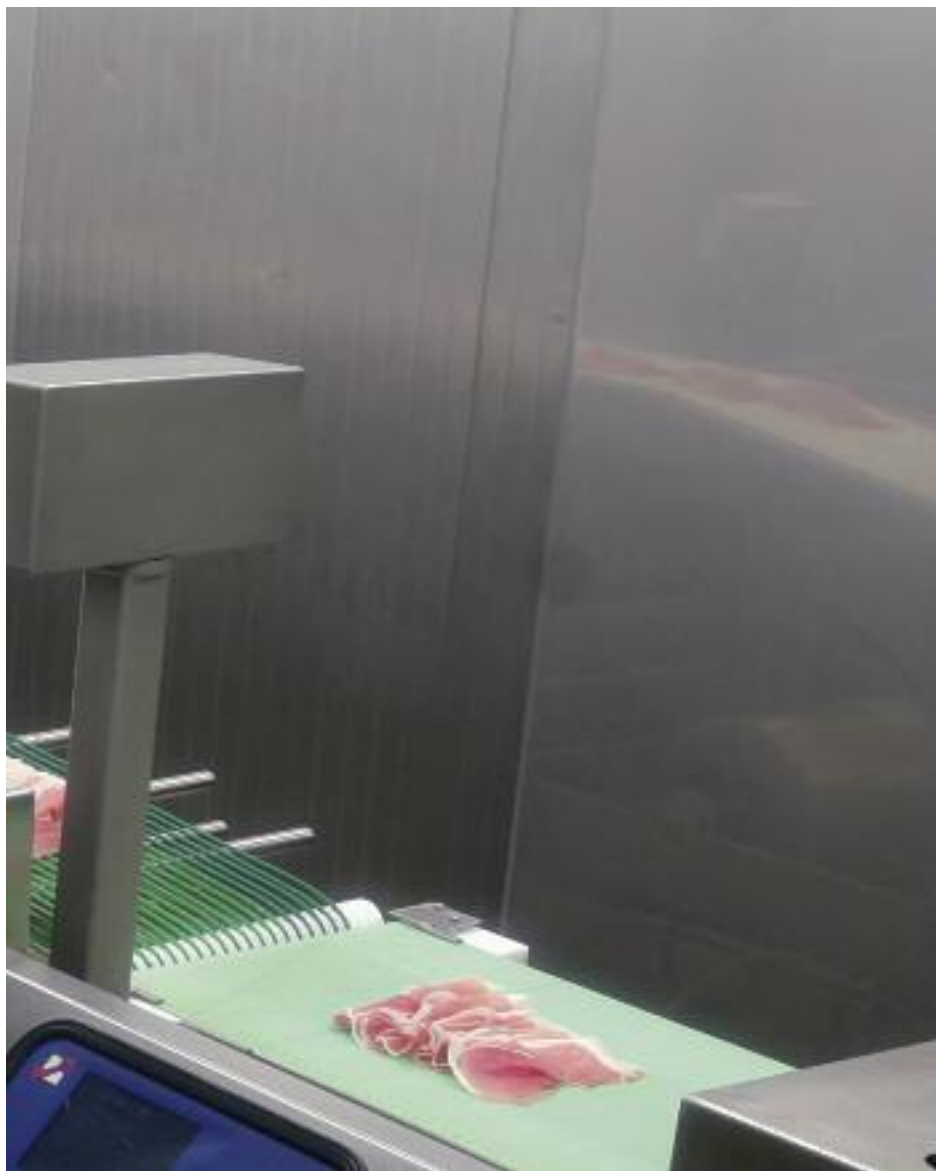
ca ogni ora l'aria presente è ricircolata 120 volte.

Per evitare che l'aria esterna, non trattata, possa entrare, il locale è tenuto sempre in condizioni di sovrappressione, 24 ore su 24, 365 giorni all'anno.

Un sistema di climatizzazione così “spinto” impedisce l'immissione di germi presenti nell'aria e garantisce la rimozione del substrato inerte, in cui si possono stanziare vari microrganismi. Anche con gli addetti alla Camera Bianca siamo molto rigorosi: devono attraver-







sare un sistema di doppie porte (chiamato SAS) e munirsi di speciali tute antistatiche. E veniamo alla linea di affettatura, con nastro di caricamento, affettatrice, pesa dinamica e nastro di distribuzione. L'obiettivo qui è limitare al massimo le manipolazioni del prodotto e semplificare le operazioni di pulizia. Le fette, preparate in porzioni di peso predeterminato, sono poste poi in vaschette termoformate.

Le confezioni finite, prima di passare nei cartoni e di essere stoccate nel magazzino dinamico, subiscono ulteriori controlli: nel metal-detector per individuare eventuali presenze di parti metalliche e successivamente alla bilancia per ricontrollare il peso netto.









Per noi qualità non è solo una bella parola

Quelli finora presentati sono i controlli di routine. Ad essi si aggiungono, fin dal 1991, le analisi specifiche che eseguiamo nel nostro laboratorio, sia sulle fasi del processo produttivo che sul prodotto finito.

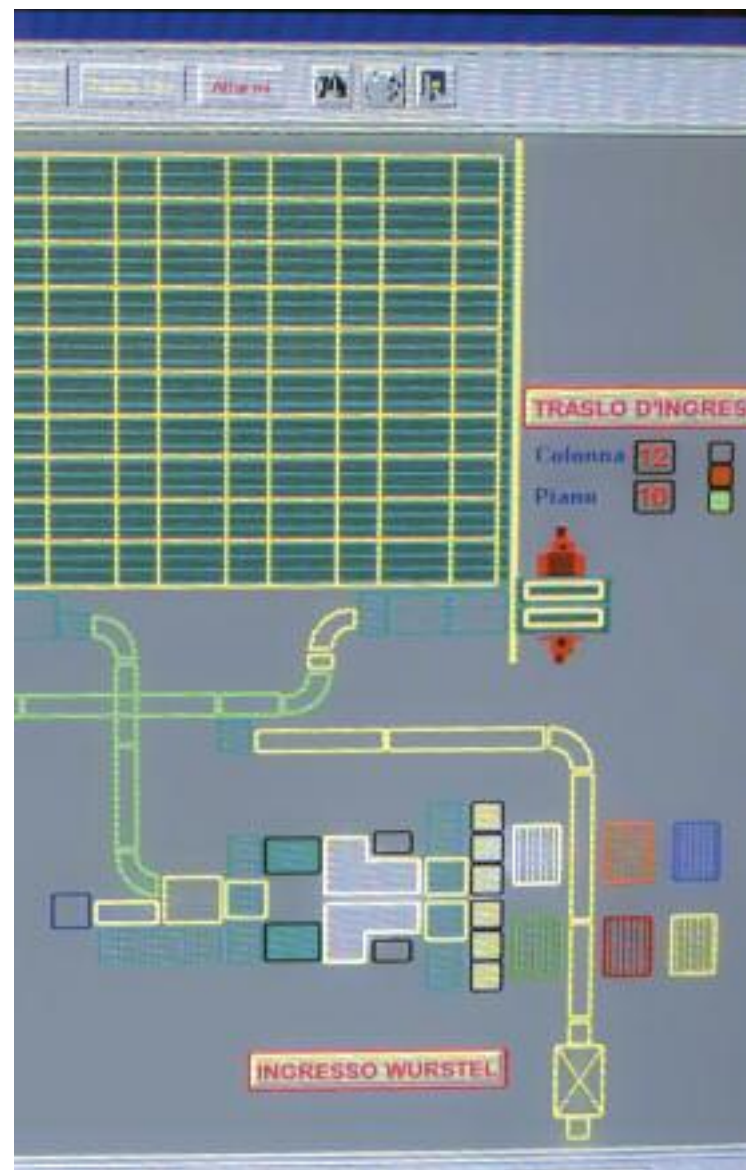
Abbiamo elaborato un “Manuale di controllo” che definisce le verifiche da attuare e le cadenze con cui vanno eseguite. Particolare attenzione riserviamo all’aspetto nutrizionale. Controlli chimici ci indicano la rispondenza dei vari ingredienti ai limiti previsti ed escludono la presenza di residui chimico/farmaceutici.

Con ulteriori analisi microbiologiche siamo in grado di stabilire: l’assenza di germi patogeni pericolosi; la vita media dei prodotti, e quindi la scadenza; l’efficacia

delle operazioni di pulizia e sanificazione.

Oggi le tecniche di magazzino non hanno più niente a che vedere con i criteri che impiegavamo agli inizi della mia avventura professionale. Automaticamente il nostro modernissimo “magazzino dinamico” predispone lo stoccaggio dei prodotti finiti e la preparazione delle consegne.

Ho personalmente curato che il sistema fosse progettato con alcune caratteristiche, secondo me, essenziali: corretta rotazione dei prodotti stoccati, per fornire sempre al cliente un prodotto fresco; servizio rapido ed efficiente, per garantire reperibilità del prodotto e spedizione immediata; un centro di supervisione, da cui il





personale può gestire le operazioni.

Su un monitor si segue il percorso dei cartoni lungo i nastri, fino ai punti di carico e scarico. I prodotti finiti sono stoccati nei canali preposti, per lotto e confezione omogenei. Particolare non trascurabile: tutte le operazioni di movimentazione sono condotte a temperature controllate.









Come l'azienda, anche la famiglia è cresciuta

Il lavoro per me è stata una delle due cose importanti nella vita. L'altra è stata la mia famiglia e posso dire che ho avuto belle soddisfazioni. Dal 1966, quando ci siamo sposati, è stata una crescita continua: nel '68 arriva Barbara, la prima figlia; nel '72, Giorgio; nel '76, Cristina. L'ultimo regalo che ci siamo fatti è Alessandro, nell'84.

I miei figli hanno sempre capito i sacrifici che noi genitori stavamo facendo con il lavoro. Li hanno accettati a malincuore, ma senza particolari ribellioni. E già questa per noi è stata una consolazione.

Capivano che con la nostra attività, non potevano andare a fare le passeggiate. Si lavorava sempre: anche la



domenica, anche a Natale e Pasqua. E loro soffrivano un po' di questa situazione.

Più che altro si lamentavano perché sentivano gli amici: chi andava a sciare, chi al mare.



Noi, invece, non abbiamo mai fatto le ferie.

All'inizio i nostri ragazzi andavano con la zia al mare.

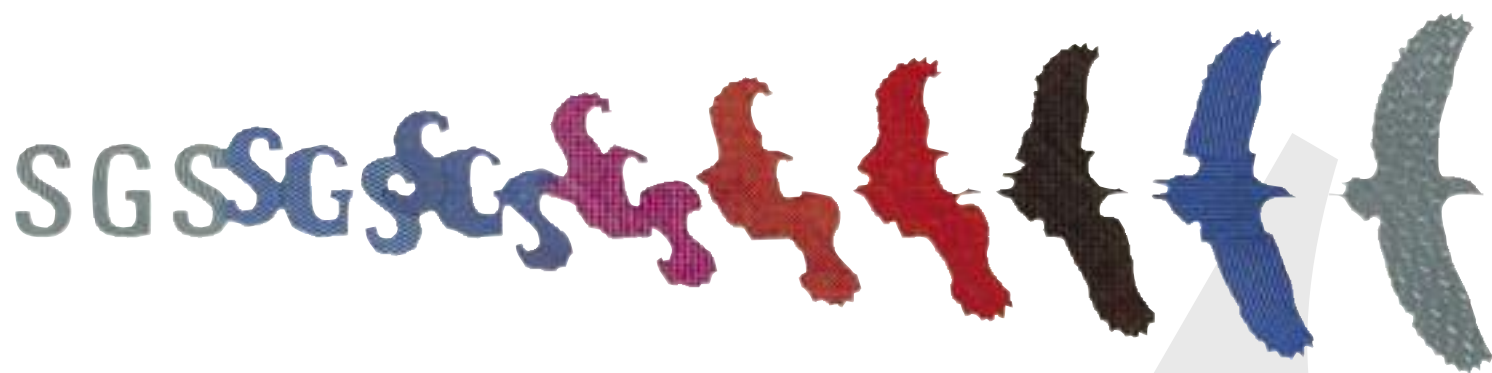
Poi, quando sono cresciuti, abbiamo trovato il modo di fare alcuni giorni di vacanza insieme.



Sono sicuro, comunque, che i miei figli non sono mai arrivati ad odiare il nostro lavoro. Tutti, infatti, si sono sistemati nell'azienda, rinunciando ad altre possibili scelte. Anche se, va detto, con qualche riserva.



L'importante è che siano diventati bravi ragazzi. Il fatto che ora lavorino qui, con me, mi fa solo piacere, naturalmente.



Sono orgoglioso dei nostri progressi



Ho sempre cercato, anche con l'aiuto dei figli, di mantenere l'azienda al passo con i tempi. Molta attenzione abbiamo riservato a rendere sempre più efficiente e moderna la gestione della nostra produzione.

Prima, nel '96, si è affrontata la questione della certificazione. Con un nuovo organigramma aziendale abbiamo fissato ruoli e incarichi, oltre a sistematizzare il processo produttivo, le risorse coinvolte, la valutazione dei fornitori. Insomma una rivoluzione a 360 gradi, nel segno dell'efficienza.

Poi, nel '98, è stata ricreata la piattaforma informatica, cioè la gestione amministrativa, contabile e commerciale. Il sistema sviluppato consente agli agenti di collegar-

si con la sede e di gestire gli ordini. Nello stesso tempo dalla sede vengono fornite in tempo reale informazioni sulla disponibilità dei prodotti.

Il discorso sulla sicurezza, in attuazione della 626/94, è

maturato nel '95. La raccolta dati rigorosa garantisce prima un migliore controllo del processo e permette poi interventi tempestivi per risolvere i problemi.

Nel 2001 anche nella catena produttiva è entrato il





computer. Le bilance sono tutte collegate ed è facile controllare gli stati di avanzamento della produzione. Le rilevazioni sulla qualità ora sono assolutamente fedeli per le materie prime, ma anche per imballi e forniture. Abbiamo faticato a dare un'impostazione organica alle varie fasi, ma i risultati ci hanno ricompensato. L'azienda è divisa in 14 centri di lavoro, che controllano i vari momenti del processo produttivo. Abbiamo razionalizzato le linee produttive anche per adeguarci alle nuove norme sulla tracciabilità.

Ho pensato anche al personale.

Questo salto in avanti non mette a disagio chi lavora su queste installazioni. Gli addetti sono continuamente





aggiornati con circolari e dispense. E quando si verificano avvicendamenti alle singole postazioni tutti comunque sono in grado di operare.





Lavoriamo da sempre per chi ha fiducia in noi

Dal mio lungo cammino in questo ambiente ho imparato una cosa importante: con i clienti il rapporto deve essere di massimo rispetto. La produzione che abbiamo offerto è sempre stata certificata da documentazione adeguata. In questa prospettiva alcuni incontri di alto livello hanno parlato del nostro lavoro. Il “Lorenzi day” del 1988, al Cristallo Palace di Bergamo, ha presentato per la prima volta la nostra azienda. Ai clienti, oltre alle relazioni tecniche, sono stati forniti anche dati rigorosi sugli orientamenti del mercato. Nel successivo appuntamento siamo usciti con una proposta rivoluzionaria per un problema fondamentale: quello del confezionamento dei salumi.

E nel '92 non abbiamo avuto problemi ad attuare uno screening sulla situazione nutrizionale dei nostri prodotti. I dietologi allora stavano demonizzando la carne suina. Noi abbiamo dimostrato che quelle erano valutazioni infondate. Al nostro convegno, “Il nuovo salume per una migliore salute”, hanno preso parte importanti relatori: la prof.ssa Patrizia Cattaneo, docente di tecnologia delle carni; il prof. Carlo Cantoni, ordinario di Ispezione e controllo delle derrate alimentari presso la facoltà di Veterinaria dell’Università di Milano; il dott. Oliviero Sculati, dietologo specialista in Scienza dell’Alimentazione; il prof. Giorgio Invernizzi, primario di cardiologia presso gli Ospedali Riuniti di





Bergamo. Tutto il lavoro fu coordinato dal nostro Laboratorio Controllo Qualità, diretto da mio figlio Giorgio . Nel '98, sempre al Cristallo Palace, è stata approfondita la normativa 155/96: autocontrollo nella produzione alimentare. Questa occasione ha promosso

una proficua collaborazione con i clienti: la Lorenzi forniva, insieme al prodotto, l'assistenza per le procedure di applicazione della nuova legge. Il 2002 è stato l'anno degli incontri con i clienti in sede, nel nuovo salone progettato con installazioni multimediali.







Dopo un'essenziale visita dell'azienda, c'è spazio anche per assaggiare le nostre specialità.

Le scuole oggi sono ammesse a visite guidate per approfondire la nostra filosofia produttiva.

Wⁱ WÜRSTEL!

autentici e genuini,
tante varietà per tutti i gusti,
vere e proprie specialità gastronomiche
per palati raffinati.

SALUMIFICIO

G.B. LORENZI



Salumificio G.B. LORENZI - 24040 ComunNuovo - BERGAMO - Tel. 035 / 595004



Farsi conoscere, per farsi apprezzare

È la legge del mercato.

Con il numero di offerte che oggi il cliente incontra è necessario trovare un modo per proporre il proprio marchio, con adeguato ritorno pubblicitario.

Ci siamo dovuti adeguare anche noi.

Da un certo livello in avanti, quando l'area dell'attività si amplia, deve crescere anche l'investimento dell'azienda per presentarsi.

In pubblicità abbiamo sempre tenuto presenti elementi, secondo noi, irrinunciabili: sottolineare il legame con la città di Bergamo, la serietà della nostra attività, la genuinità del prodotto.

Il marchio “Lorenzi” nasce così.



Progressivamente poi lo abbiamo modernizzato, mantenendo però la stessa immagine-simbolo.

È stata questa la nostra firma in tutte le campagne: pagine su “L'Eco di Bergamo”, sulle gigantografie dei pullman ATB, tanto per citare due messaggi particolar-

mente riusciti. Ma anche nelle sponsorizzazioni sportive per l'Atalanta, il ciclismo, la corsa campestre.

In ogni caso, abbiamo scelto l'idea di un prodotto tipico, con il carattere della tradizione.





Le sponsorizzazioni



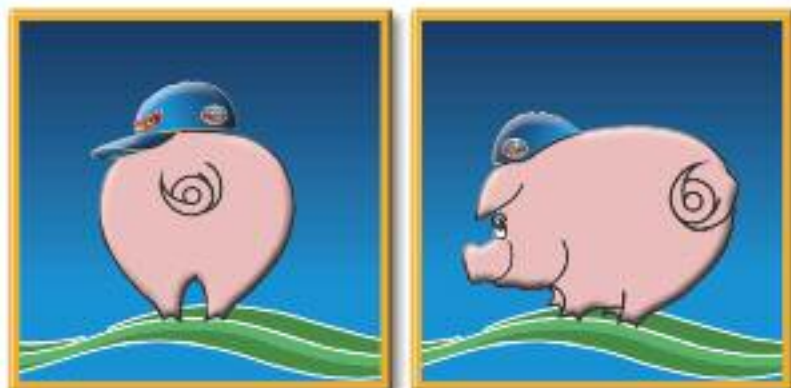








E' TORNATO LORENZINO IL CAGGIATORE...



**...IL
BUON SAPORE
DI UNA VOLTA**

PRONTO: PELATO E AFFETTATO



**CHE NATALE E'...
SE LORENZI NON C'E'?**



**...IL
BUON SAPORE
DI UNA VOLTA**



LORENZI S.p.A.

www.salumi-lorenzi.com







Ho lavorato sempre molto

Se devo essere sincero, oggi mi guardo indietro con un po' di nostalgia. Gli anni degli inizi, gli anni dell'incertezza e delle difficoltà, allora spaventavano. Ma oggi un po' li rimpiango. È stata un'avventura esaltante: partire dal niente e creare un'azienda. Allora certo non pensavo che sarei arrivato a questo traguardo. La mia ambizione era di essere autonomo in un settore che mi piaceva. Poi, con il successo della nostra produzione, sono arrivate anche preoccupazioni più grandi: c'è sempre il rovescio della medaglia. Ma ne siamo sempre venuti fuori, stringendo i denti e con tanta voglia di andare avanti. Questo ci ha sempre sostenuto e spero sostenga sempre anche i miei figli.

Gianni

Ho lavorato sempre molto.

Non ho mai perso tempo.

Ho trasmesso ai miei figli l'amore per questo mestiere.

Mi piace pensare che i miei sforzi non siano stati vani.

Lorenzi

Tutti i contenuti di questo volume sono protetti dalle leggi che regolamentano il copyright, qualunque uso o riproduzione anche parziale dei testi o delle immagini dovrà essere esplicitamente approvato dalla Lorenzi S.p.A.

Finito di stampare nel mese di Dicembre 2004



LORENZI S.p.A. - Via Papa Giovanni XXIII, 11 - 24040 COMUN NUOVO (BG) - ITALY
Tel. +39 035 595004 FAX +39 035 595739
www.salumi-lorenzi.com email: info@salumi-lorenzi.it