

Prossima tappa: Sydney

Da oltre 17 anni, Napoli Food Supplies importa nel New South Wales una gamma selezionata di specialità italiane. E cerca nuove pmi per ampliare l'offerta **Luigi Mariani***

“**L**a mia è un'impresa di modeste dimensioni, ma sono fiero del mio lavoro”. Dal piccolo garage messogli a disposizione dalla madre come deposito è arrivato a un magazzino di 1.500 mq: **Raffaele Angrisano** negli ultimi 17 anni ne ha fatta di strada in quel di Sydney. Oggi, la sua Napoli Food Supplies è un'azienda d'import e distribuzione di specialità alimentari che fattura 5 milioni di dollari australiani (pari a 2,5 milioni di euro circa), dà lavoro a 12 dipendenti e serve circa 400 esercizi nello Stato del New South Wales, tra bar, gastronomie e ristoranti.

Napoletano doc, Raffaele si trasferì in Australia da ragazzo; nel 1992 decise di affrontare la crisi economica a viso aperto, mettendosi in proprio dopo aver lavorato a lungo nella ristorazione.

“È stata questa la mia arma vincente – dichiara Angrisano – sapevo cosa chiedevano i ristoratori e quelli che lavorano nel settore, ossia il prodotto di qualità. E tutta la mia attività, da allora, è stata orientata alla ricerca delle piccole aziende produttrici, le uniche, a mio parere, in grado di garantire nel tempo la genuinità del made in Italy”.

➔ **Che genere di prodotti importate dall'Italia?**

Trattiamo un po' di tutto: dalla pasta ai formaggi, dai prodotti dolciari ai vini. Dalla Campania, la mia terra,



Raffaele Angrisano,
titolare di Napoli Food Supplies

importiamo soprattutto pomodori pelati (prodotti da Strianese Conserve) e caffè. Su quest'ultimo, in particolare, non transigo: se non è di ottima qualità, non si vende. Posso dirmi particolarmente soddisfatto del caffè Passalacqua, che a Napoli è molto apprezzato e che anche qui in Australia, grazie a noi, sta diventando piuttosto popolare.

➔ **Come siete riusciti a diffondere la cultura del caffè espresso napoletano 'verace'?**

Qualche anno fa decisi di aprire un bar nel sobborgo di Leichhardt (il quartiere italiano di Sydney, ndr),

EFFETTO SUPEREURO, I PREZZI VANNO AL RIALZO

Anche in Australia, il supereuro ha portato non pochi scossoni all'attività degli importatori di prodotti dall'Europa in generale, in primis quelli del food & beverage. All'indebolimento del dollaro australiano (che tra fine settembre e ottobre si è deprezzato quasi del 30%), dal 2007 si è aggiunto il progressivo aumento dei costi delle materie prime e di quelli logistici, che hanno fatto lievitare il prezzo al dettaglio delle specialità alimentari a livelli inattesi, mettendo a repentaglio lo sviluppo del business per molte aziende. “Sembrava che la situazione dovesse riassetarsi a breve – riconosce **Raffaele Angrisano, titolare di Napoli Food Supplies** – ma, di fatto, non c'è stata nessuna marcia

indietro. E ora dobbiamo convivere. Cosa dire? Rimpiangiamo la lira, che era la fortuna di noi importatori. Già con l'avvento dell'euro le cose si erano un po' complicate: ma ora questo **20% di aumento improvviso dei costi** danneggia enormemente il nostro import. D'altro canto, rispetto al passato, oggi l'informazione è maggiore e tutti conoscono le ragioni di questi aumenti, per cui la gente si lamenta di meno. Certo, l'anno scorso una **confezione di pasta da 12 kg** costava 26 dollari (pari a 13 euro circa), mentre oggi tocca i **44 dollari (pari a 22 euro circa)**: in 12 mesi, tra spese di trasporto, aumento della farina e altri fattori, il prezzo è quasi raddoppiato. Tuttavia, anche i nostri clienti si vanno adattando”.

DELL'ITALIAN FOOD & DRINK IN AUSTRALIA RACCONTATE DA UN IMPORTATORE DI ORIGINE PARTENOPEA

appositamente per la sua degustazione. Pur essendo nato quasi per gioco, il successo di questo piccolo locale è stato tale e così rapido, da diventare una delle punte di diamante del mio business, seppur collaterale alla società d'import. Dalle altre parti d'Italia, invece, importiamo prodotti come l'olio d'oliva Ranieri, da Città di Castello, la pasta Felicetti, dal Trentino, e ottimi vini tra cui il montepulciano d'Abruzzo.

➔ Trattate referenze di produzione locale?

Sì, ma anche in questi casi cerchiamo di attenerci il più possibile a canoni di genuinità e soprattutto d'italianità. Da anni, per esempio, mi servo da Princi Smallgoods, un'azienda di Perth fondata da alcuni calabresi che fanno salumi di grande qualità. Da loro acquisto ottimi prodotti, tra cui anche prosciutto e bresaola. Certo, è un'azienda australiana, che produce in Australia: ma conserva

★ A Sydney, una Camera pluripremiata

Tra le cinque Camere di commercio italiane in Australia, quella di Sydney assume un ruolo di rilievo.

Premiata come **prima Camera di commercio italiana** all'estero per tre anni consecutivi (2005, 2006 e 2007), è operativa dal 1922 e conta, a oggi, **oltre 400 associati**; supporta e promuove gli scambi economici tra Italia e Australia, fornendo servizi commerciali e varie tipologie di consulenza alle aziende italiane interessate al mercato australiano e viceversa. L'attuale **presidente è Nick Di Girolamo**, mentre il **segretario generale, Nicola Caré**, in carica dal 1999, siede nel Consiglio d'amministrazione di Assocamerestero in rappresentanza di tutti i segretari generali. Per qualsiasi informazione sulla Camera di Commercio e Industria Italiana di Sydney, si può consultare il sito: www.icciaus.com.au.

a partecipare all'incontro con una delegazione del beneventano. Avevo già contatti precedenti con alcuni di questi produttori, ma quella è stata l'occasione per chiudere alcuni accordi, tanto che proprio in questo momento c'è un *container* di merce in viaggio, partito da Benevento. Poi naturalmente c'è Cibus, a cui ci rechiamo ogni due anni e che rappresenta una grande fonte di contatti utili per noi.

➔ Prediligete i grandi marchi o i prodotti di nicchia?

Onestamente, i grandi marchi non c'interessano. A noi piace esplorare realtà di produzione artigianale locale, che presentano prodotti genuini, ancora poco conosciuti. Sta a noi farli conoscere.

➔ Avete mai incontrato problemi durante le spedizioni?

Da circa tre anni ci affidiamo ai servizi di Vi.Sa Australia, una compagnia di spedizione che ci cura le consegne direttamente da Napoli al nostro magazzino. L'unico vero problema si manifesta nel periodo di Natale, quando si crea una sorta di congestione mondiale, per cui le merci non arrivano mai puntuali. Per noi, ormai, non è più una novità, ci siamo abituati. A dicembre, per esempio, sono arrivati cinque *container*, ma alcuni avrebbero dovuto essere qui già a novembre.

➔ Su quali prodotti italiani vuole investire nei prossimi anni?

Per quanto mi riguarda, nei prossimi dieci anni punterò soprattutto sui dolciari, in particolare quelli di produzione artigianale, che appartengono alla tradizione campana e siciliana, come le sfogliatelle. Sono prodotti di nicchia che credo gli australiani sapranno apprezzare. ■

**Media liaison officer della Camera di commercio italiana a Sydney*



ancora una mentalità italiana in tutte le fasi di lavorazione.

➔ Come nascono i contatti con i vostri fornitori italiani?

Qui a Sydney il nostro referente

privilegiato è la Camera di commercio italiana, che ci contatta ogni volta che organizza missioni commerciali. Qualche settimana fa, per esempio, sono stato invitato