

Con Rustichella d'Abruzzo l'innovazione sposa la tradizione



di Roberto Faben - Giornalista economico

L'azienda va forte all'estero: premiante la scelta di promuovere i sapori locali e l'offerta di formati speciali

Nel panorama dei produttori italiani di pasta secca di grano duro, Rustichella d'Abruzzo è un caso che fa parlare di sé. Infatti, il suo processo di crescita ha raggiunto ottimi risultati di mercato - il volume d'affari è di oltre 10 milioni di euro e l'offerta comprende più di 250 formati - secondo una modalità inconsueta e allo stesso tempo vincente: dapprima la notorietà in alcuni Paesi esteri come gli Stati Uniti, poi il successo anche in Italia.

Da "Tanuccio" a oggi

Le origini del pastificio risalgono al 1924, quando Gaetano Sergiacomo, detto "Tanuccio" - primo di sette fratelli figli di mugnai attivi nell'area vestina e nonno materno degli attuali titolari, i fratelli Gianluigi e Maria Stefania Peduzzi - fon-

dò un pastificio a Penne, splendido borgo abruzzese, non a caso incluso nel ristretto circolo dei "Borghi più belli d'Italia", equidistante dalle rive del mar Adriatico e dal Gran Sasso d'Italia. Negli anni Ottanta, Piero Peduzzi, padre di Gianluigi e Maria Stefania, avviò una produzione di pasta integrale di grano duro trafilata al bronzo. Nel 1989, dopo alcune trasformazioni societarie, nacque Rustichella d'Abruzzo e gli attuali titolari ne assunsero le redini, avviando un complesso e paziente lavoro di tessitura di rapporti commerciali, coniugando il know-how della tradizione con la modernizzazione di processi e prodotti richiesta dalle esigenze dei mercati avanzati.

**È apprezzata
alla Casa Bianca
e da personaggi
celebri**



Gianluigi Peduzzi - Presidente di Rustichella d'Abruzzo

In questo periodo partirono la collaborazione con il noto esploratore delle eccellenze italiane del gusto Giorgio Onesti, divenuto in seguito ambasciatore della pasta Rustichella d'Abruzzo, e le relazioni commerciali con Giorgio De Luca e Joel Dean, fondatori, nel settembre 1977, della rete di grocery store, ristoranti, caffè e luoghi del buon gusto chiamata "Dean & De Luca", a New York. De Luca e Dean si recarono personalmente a Pianella (Pe), dove Rustichella d'Abruzzo ha la propria sede direzionale, e a Moscufo, località dove è attivo il pastificio, e s'innamorarono dei suoi prodotti. Un altro incontro folgorante fu quello con lo chef Rolando Ruiz Beramendi, infaticabile promotore e divulgatore negli States delle eccellenze del gusto italiane, in particolare la pasta, con il circuito di importazione e distribuzione "Manicaretti". Questo insieme di tasselli favorì un'intensa penetrazione delle referenze di Rustichella

d'Abruzzo nel mercato statunitense: nel 1991 la sua pasta di farro, novità dell'anno in Italia, complice anche un articolo sul farro pubblicato dal *New York Times*, fece alzare vertiginosamente le vendite del prodotto di Rustichella, tanto che, subito dopo l'uscita dell'articolo, il distributore di San Francisco del pastificio di Pianella esaurì rapidamente le scorte. Giunse perfino una telefonata dalla Casa Bianca, con richiesta, da parte dello staff presidenziale, di una fornitura di orecchiette per un dinner istituzionale. Gli estimatori celebri della pasta prodotta a Moscufo non sono mancati, d'altra parte, anche in Italia. Fra questi spicca l'indimenticabile tenore Luciano Pavarotti, che telefonò direttamente all'azienda abruzzese per chiedere una fornitura di pasta e poi inviò una lettera di apprezzamento e plauso, gelosamente custodita negli archivi ove si conservano i ricordi più preziosi del pastificio.



Giancarlo D'Annibale - L'amministratore delegato di Rustichella d'Abruzzo

Viaggiare per farsi conoscere

Il team manageriale, composto da Gianluigi e Maria Stefania Peduzzi e dall'amministratore delegato Giancarlo D'Annibale, iniziò una serie di viaggi in tutto il mondo per far conoscere il nome e la qualità della loro pasta e avviare relazioni commerciali fondate su un rapporto reciproco di conoscenza e apprezzamento tra realtà commerciali, ma anche sul valore delle persone, imprenditori con una propria storia, know-how e cultura, rappresentanti di territori profondamente diversi e forieri di opportunità da sviluppare.

Le commesse dall'estero fioccarono, soprattutto da Nord America, Europa e Asia, e oggi l'85% del fatturato del pastificio è realizzato in oltre 70 Paesi, con costante aumento della penetrazione in nuovi mercati anno dopo anno.

Nel febbraio 2002 Rustichella ha inoltre investito, fornendo il proprio know-how, in un progetto in India in collaborazione con un Gruppo imprenditoriale del sub-continente asiatico, che ha dato origine, a Jaipur - città capoluogo (3,3 milioni di abitanti) del distretto e della divisione di Jaipur, nello stato federato del Rajasthan - alla realizzazione di un pastificio. L'impresa, inaugurata alla presenza dell'allora ambasciatore italiano in India, Daniele Mancini, produce pasta da filiera di frumento duro locale ed è commer-

cializzata sul mercato indiano con il marchio "Gustora". Attraverso una joint-venture, Rustichella d'Abruzzo fa tuttora parte della società proprietaria del pastificio.

Focus sull'Italia

In Italia i canali di commercializzazione sono diversificati e spaziano dai negozi specializzati alle salumerie, dalle enoteche ai panifici, dalle gastronomie ai ristoranti. Circa il 75% delle vendite sul territorio nazionale provengono dal retail. Il 60% del fatturato italiano deriva da relazioni commerciali con clienti con cui il pastificio s'interfaccia in maniera diretta, mentre il restante 40% proviene dall'operato di agenti storici in zone strategiche, come il Sud Italia. Fra le regioni con la maggior richiesta di forniture spicca il Trentino-Alto Adige.

Il ricco catalogo raggruppa la linea classica, accanto alle versioni senza glutine e al kamut, prodotti ai quali si aggiungono quelli della linea "Primograno", realizzati interamente con frumento di coltivazione abruzzese (le cultivar sono San Carlo, Varano e Mongibello), e referenze avveniristiche come gli spaghetti a rapidissima cottura "90 secondi rapida" (presentati a New York nell'ottobre 2014, un tipo con le medesime ca-



Maria Stefania Peduzzi - La contitolare di Rustichella d'Abruzzo



ratteristiche qualitative della pasta classica), la pasta a basso indice glicemico e fibre di frumento per chi pratica il fitness (“Young”) e quella di piccolo calibro arricchita con purea di frutta e verdura indicata per bambini in tenera età, denominata “Zerotre”.



Dal seme al piatto

L’80% del frumento cui il pastificio ricorre è di coltivazione nazionale e il 20% è importato. I grani sono utilizzati per la produzione entro 15 giorni dalla macinazione. Dopo la prima fase di gramolatura e impastatura, a bassa temperatura, e trafilatura, rigorosamente al bronzo, la pasta è trasferita nelle celle di essiccazione per essere asciugata a bassa temperatura (tra i 35 e i 42 °C). I tempi di essiccamento variano dalle 24 alle 48 ore, ma per alcuni formati si raggiungono le 56 ore. Rustichella d’Abruzzo promuove i propri prodotti non solo partecipando alle principali fiere nazionali e internazionali dedicate all’agroalimentare, ma anche attraverso iniziative di carattere culturale, come la collaborazione con il circuito delle librerie “Red-Feltrinelli”: una serie di eventi, come quelli che si sono svolti a Milano e a Roma, dove la pasta e i libri si incontrano in un affascinante connubio.

Roberto Faben