

La perdita di mio padre fu ovviamente molto dolorosa ma ci costrinse a prenderci delle responsabilità che ovviamente hanno forgiato la nostra vita. In questo, certamente fummo aiutati dagli stessi valori che nostro padre e nostra madre ci trasmisero fin da piccoli: abnegazione, sacrificio, passione per il lavoro e per le persone che lavorano con noi”.

**SU CHE COSA VI SIETE CONCENTRATI, ENTRANDO IN AZIENDA? E COME L'AVETE SVILUPPATA NEGLI ANNI SUCCESSIVI?**

**DAL RACCONTO CHE FAI SI CAPISCE CHE ALLA BASE DELLE SCELTE FATTE C'È ANCHE UNA GRANDE CAPACITÀ INTUITIVA. È COSÌ?**

“Certamente l'intuizione è una componente importante per un imprenditore. Ma da sola non basta. È solo una delle varie componenti. Io penso che un fattore fondamentale sia la determinazione con la quale si perseguono gli obiettivi che ci si pone, unita ad una grande forza di volontà che per me è una vera e propria virtù. Poi è chiaro che c'è bisogno di

**NEGLI ULTIMI ANNI AVETE RAFFORZATO ANCHE LA VOSTRA PRESENZA NELLA PARTE PRODUTTIVA AGRICOLA, COPRENDO TUTTA LA FILIERA. PERCHÉ AVETE OPERATO QUESTA SCELTA?**

“Il nostro percorso è stato un percorso al contrario. Siamo partiti dalla commercializzazione per arrivare alla produzione primaria. Questo ci consente di poter seguire meglio tutta la catena della produzione, anche se, devo dire, abbiamo sempre avuto ottimi rapporti con i produttori che da anni ci conferiscono il prodotto. Presidiare la filiera è oggi un fattore fondamentale proprio per essere più competitivi sui mercati”.

## LA STORIA ULTRACENTENARIA DELLA PIÙ GRANDE AZIENDA OLEARIA ITALIANA. CON L'OCCHIO SEMPRE PUNTATO AL MERCATO E ALLE SUE OPPORTUNITÀ.

“Ricordo bene uno dei miei primi viaggi in Toscana. Partivo da Manfredonia ben presto per arrivare lì ad un orario decente. Trovavo ad attendermi l'imprenditore seduto in azienda a leggere il giornale. Con lui contrattavamo il prezzo, essendo spesso trattato anche con una certa sufficienza, data soprattutto la mia giovane età. Dopodiché loro rivendevano il nostro olio a 4-5 volte il prezzo che lo pagavano. In quel momento pensai che non poteva essere così.

Da lì quindi iniziò la riorganizzazione dell'azienda, sia dal punto di vista produttivo, sia dal punto di vista commerciale. Innanzitutto cominciammo l'imbottigliamento, in modo da trattenerci in azienda il più alto valore aggiunto possibile. Quelle scelte ci diedero ragione. Andando avanti negli anni, così, pian piano, ci affermammo prima sui mercati nazionali, poi sui mercati esteri. Oggi siamo presenti in vari Paesi e a livello nazionale nella piccola, media e grande distribuzione”.

tante altre cose: la salute per esempio, senza della quale ovviamente non si potrebbe fare molto, ma anche la capacità di saper far tesoro delle sconfitte che nella vita ci possono insegnare tanto”.

**PRIMA PARLAVI DELLA VOSTRA PRESENZA SUI MERCATI NAZIONALI ED ESTERI. MA CHE COS'È PER TE IL MERCATO E COME LO SI PUÒ "AGGREDIRE"?**

“Quando penso al mercato lo penso sempre come un oceano immenso e di fronte ad un oceano non si può essere una diga, non ce la faresti a contenerlo; occorre invece essere come un guscio di noce, con la capacità di sapersi adattare alle varie situazioni e saper trovare la propria strada. Io penso che nel mondo da un certo punto di vista c'è spazio per tutti. Occorre ovviamente saperlo trovare, con determinazione e spirito di adattamento. Per quanto ci riguarda, la nostra espansione è avvenuta a cerchi concentrici: prima il territorio locale, il Gargano, col quale da subito ci siamo misurati, poi l'Italia, poi l'estero.

Ma questa non può essere una regola. Ciascuno può avere uno sviluppo diverso. Per questo occorre essere un guscio di noce. Non si può programmare tutto”.

*Prodotti Clemente*



### CONTATTI

OLEARIA CLEMENTE SRL  
VIA G. AGNELLI (7,17 KM.)  
71043 MANFREDONIA (FG)  
TEL. 0884 543955  
E-MAIL: INFO@OLEARIACLEMENTE.IT

[WWW.OLEARIACLEMENTE.IT](http://WWW.OLEARIACLEMENTE.IT)