

**CONOR - Gruppo Agribologna -  
registra una crescita (2018-2023) del +65% nel settore della ristorazione navale.  
La presenza alla Cruise Week Europe, Genova: 'La freschezza è a bordo'.**

**La società, leader nella distribuzione di ortofrutta fresca per la ristorazione, guarda con fiducia al settore 'navale' e sigla - per la prima volta - la propria presenza a un evento sul settore crocieristico, con la business unit dedicata.**

**Conor, società del Gruppo Agribologna**, fra i top player nella selezione e distribuzione di ortofrutta fresca per la ristorazione, registra una fase positiva di decisa crescita, con la propria business unit dedicata al settore navale. **A cinque anni dalla sua attivazione, la B.U. - nata nel 2018 - vede infatti un aumento del suo fatturato da 3.5 milioni del 2018 ai 13 milioni del 2023.** Particolarmente significativa **la crescita registrata fra il 2022 e il 2023: + 31%:** risultati che la vedono posizionarsi e la consolidano fra i protagonisti del mercato crocieristico europeo. In Europa la quota dei crocieristi è in costante ascesa, il 90% degli ospiti dichiara di voler ripetere l'esperienza a bordo. **Le previsioni per il 2024 sono incoraggianti.** Si stima che il numero di pax possa superare quello registrato nel 2019, con ottime performance in particolare per l'Italia. (fonte CLIA-*Cruise Lines International Association*)

Con oltre 60 anni di esperienza nel settore - e un fatturato pari a 150 milioni di euro, siglato nel 2023 - CONOR è attiva nella **ristorazione collettiva commerciale, navale, alberghiera e militare**, garantendo - a partire da un'organizzazione di 'filiera corta' e dalla rete logistica dedicata - sicurezza alimentare, identità territoriale, tracciabilità e freschezza e personalizzazione del servizio. In linea con la mission di CONOR, la business unit dedicata al navale seleziona e distribuisce ortofrutta fresca, sempre gestendo e governando l'intera filiera: dalla semina alla personalizzazione dei prodotti, fino alla consegna 'in porto'. Fra i servizi che contraddistinguono l'offerta, oltre al mantenimento della catena del freddo, l'assistenza 'sotto bordo nave', il monitoraggio costante della spedizione e un customer care dedicato, attivo 24/24h, 7 giorni su 7.

**I porti serviti dalla business unit sono, ad oggi, 30** - distribuiti in Italia e in Europa, per un servizio altamente specializzato e su misura, personalizzato per tutte le tipologie di navi adibite al mercato delle crociere marittime, nonché marittimo in generale: dagli yacht charter di lusso, alle grandi navi da oltre 6.000 passeggeri, a cui si aggiungono: le navi mercantili, i traghetti, le piattaforme estrattive. Al centro della proposta, **una vasta gamma di oltre 400 referenze** - disponibili tutto l'anno - di frutta e verdure convenzionale e biologica di I, IV e V gamma, nonché: 'micro greens', foglie, alghe e fiori eduli. Negli anni, la business unit dedicata all'import ha permesso di arricchire l'offerta, garantendo un'alta specializzazione nei prodotti esotici e super esotici, assicurando a bordo un'esperienza unica e personalizzata.

*"Come business unit dedicata al navale, siamo partiti nel 2018, abbiamo quindi vissuto quasi subito la crisi dovuta agli anni di pandemia. Ora gli scenari sono completamente diversi e in crescita esponenziale. Per dare un'idea dell'andamento attuale del settore, basti pensare che la prenotazione di nuove navi da crociera, oggi, vede la loro consegna differita al 2027. È un settore che ci appassiona e che ci vede molto soddisfatti, la nostra crescita è continua e guardiamo con grande motivazione al futuro, in ottica di ulteriore efficientamento e sviluppo. Lo testimonia anche la nostra presenza a Genova. Presidiamo e analizziamo tutte le necessità della ristorazione navale, grazie all'ascolto e all'esame costanti delle più varie esigenze dei clienti, sia per quanto riguarda i prodotti, sia per i servizi offerti. La reale conoscenza dei prodotti è certamente un valore che ci contraddistingue, direi una delle chiavi vincenti del nostro impegno, grazie alla nostra appartenenza al Gruppo Agribologna."* È il commento di **Dario Guidi, Direttore Commerciale CONOR.**

Per garantire la sicurezza alimentare e prodotti freschi e di qualità - ovunque in Italia - Conor ha avuto l'intuizione pionieristica di creare una rete logistica, composta da **21 principali piattaforme**, in tutto il territorio nazionale, distribuendole strategicamente vicino ai principali porti ed aeroporti italiani. Grazie alla rete logistica, che si estende anche a livello europeo, viene assicurato un servizio di consegna refrigerata e geolocalizzata door to door, che permette il mantenimento della catena del freddo e la qualità dei prodotti, fino all'imbarco della merce, con una particolare attenzione all'utilizzo di materiali sempre più sostenibili e costanti controlli di sicurezza.

*“La nostra sfida, nel settore della ristorazione navale, è partire dall'origine dei prodotti, identificando le migliori aree produttive, in linea con le più attuali tecnologie agronomiche, fino a selezionare la materia prima più adatta ad ogni tipologia e richiesta dei nostri clienti. Rispondiamo a richieste che possono variare drasticamente, a seconda dei mercati paese, delle classi e delle dimensioni delle navi, per citare solo alcune delle variabili che entrano in gioco. Anche per questo, siamo a contatto, giorno per giorno, con i produttori e con i nostri clienti. È un mercato altamente sfidante e complesso, che affrontiamo con entusiasmo e passione. Guardiamo al futuro, forti della nostra specializzazione, delle nostre competenze e della nostra volontà di innovare.”* È il commento di **Andrea Agostinetti, Responsabile Commerciale in Unit Cruise CONOR.**

Sul fronte della **Quality assurance**, Conor effettua 250.000 determinazioni analitiche all'anno, finalizzate a salubrità e sicurezza. Nel dettaglio, vengono effettuati annualmente: **275.000 controlli qualità sui prodotti in entrata, 240.000 durante il processo di lavorazione e 370.000 sul prodotto finito.**

\*\*\*

**GRUPPO AGRIBOLOGNA, con sede a Bologna**, è una vera e propria filiera dedicata a gestire tutte le fasi di produzione, lavorazione e distribuzione dell'ortofrutta fresca, assicurando **qualità costante, sicurezza alimentare, tracciabilità e cultura del territorio**. A custodia della terra, le **tecniche adottate sono di coltivazione integrata (certificazione SQNPI) e biologica**. Ad oggi vede **2.500 clienti** nei canali GDO, ristorazione commerciale, collettiva e retail tradizionale, un fatturato stimato per il 2023 ad oltre **260 mln** (totale gruppo) e **253 dipendenti**, confermandosi come una delle più significative **realità italiane di settore**. **Le principali società del gruppo sono: Consorzio Agribologna**, società capogruppo, **CONOR**, azienda leader nella distribuzione dei prodotti ortofruttili freschi e **Arandis**, società agricola commerciale. Il consorzio Agribologna oggi cooperativa di primo grado si è formata oltre vent'anni fa dall'unione di sei cooperative. Oggi sono 94 i soci della cooperativa presenti in 8 regioni italiane (Emilia-Romagna, Lombardia, Trentino-Alto Adige, Veneto, Lazio, Calabria, Puglia e Sicilia). La cooperativa ha disponibilità per 2.750 Ha di superfici fondiarie, di cui 1.400 ha superficie coltivata a ortofrutta, con 65.000 tonnellate di prodotti commercializzati. I principali canali di vendita del consorzio sono GDO e Normal Trade. **I principali brand di prodotto sono: Fresco Senso** dedicato alla frutta fresca di IV gamma, pronta da mangiare. **Questo l'ho fatto io** dedicato alla frutta e verdura confezionata di I gamma dei soci del Consorzio Agribologna.

**Conor srl:** da 60 anni, CONOR è impegnata nella **selezione e distribuzione di ortofrutta fresca** per i canali della ristorazione. Per garantire freschezza e qualità in tutto il territorio nazionale, CONOR ha ideato e messo a punto una rete di **21 principali piattaforme logistiche**, presenti su tutto il territorio nazionale che, con una **superficie complessiva di 35.000 mq**, distribuisce ogni giorno **3.800 q di ortofrutta fresca tradizionale e biologica, IV e V gamma, con oltre 1000 referenze gestite distribuisce** a tutto il comparto della ristorazione.

**CONOR: una società vocata al servizio per il cliente, ma con un legame profondo con la produzione e i territori.**

Ufficio Stampa AGRIBOLOGNA a cura di MEC&Partners

paola.abruzzo@mec-partners.it | +39 349 23 25 481 \* valerio.curto@mec-partners.it | +39 327 35 75 292