



---

## LONGINO & CARDENAL: RAFFORZA LA STRATEGIA DIGITALE CON IL LANCIO DEL NUOVO CANALE E-COMMERCE DEDICATO AL B2B

- Presentati all'Università degli Studi di Scienze Gastronomiche di Pollenzo i sei nuovi partner del Gruppo con le loro eccellenze gastronomiche
- 2,7 miliardi di Euro il valore del mercato e-commerce sul food in Italia

Milano, 7 marzo 2022

**Longino & Cardenal S.p.A.** (LON:MI), attiva nella ricerca, selezione e distribuzione di cibi rari e preziosi e punto di riferimento per l'alta ristorazione nazionale ed internazionale, comunica il lancio del nuovo sito e-commerce [www.longino.it](http://www.longino.it) dedicato al segmento **B2B**, che si affianca al portale online [www.shoplongino.it](http://www.shoplongino.it) dedicato al mondo B2C lanciato a ottobre 2020.

Il nuovo canale e-commerce, dedicato ai professionisti dell'alta ristorazione, propone un ampio catalogo di eccellenze gastronomiche e materie prime, presentati con descrizioni dettagliate, schede informative e immagini in alta definizione. In particolare, il sito e-commerce B2B include le informazioni su oltre 2.000 referenze, facilità di navigazione in un *layout* moderno per guidare il visitatore in modo agile e immediato al migliore acquisto.

**Riccardo Uleri**, Amministratore Delegato e socio di maggioranza di Longino & Cardenal, ha dichiarato: *“Siamo molto fiduciosi sullo sviluppo di questo nuovo canale di vendita complementare che ci inserisce in un mercato dalle grandi potenzialità caratterizzato da una significativa crescita sia da parte di clienti italiani che esteri anche in relazione all'attuale contesto di mercato mutato con il Covid-19. Grazie al nuovo portale potremo aggiungere una nuova linea di sviluppo che ci permetterà di sfruttare le sinergie di costi, la complementarità tra i nostri canali, insieme alla raccolta di una serie di dati che ci aiuteranno a ottimizzare la nostra offerta in base alle esigenze della clientela professionale”.*

Il canale e-commerce dimostra la capacità per Longino & Cardenal di affermarsi in un segmento di mercato che in Italia vale 2,7 miliardi di Euro (*fonte: Osservatorio eCommerce B2C del Politecnico di Milano*). Grazie all'elevata varietà dei prodotti, di cui il 98% in esclusiva e l'eccezionale qualità, la Società si posiziona come un operatore unico rispetto agli shop generalisti.

Il progetto di rafforzamento e ampliamento del canale e-commerce, si inserisce in una visione strategica più ampia di digitalizzazione con un team dedicato gestito da Vincenzo Cannata, già nominato e-commerce director con ampia esperienza sul *digital marketing* ed *e-commerce*. Il nuovo shop online verrà periodicamente ampliato con nuovi prodotti e offerte per i clienti, al fine di rafforzare il legame con il ristoratore e al contempo sviluppare soluzioni efficienti a livello aziendale. L'e-commerce B2B vuole essere uno strumento in grado di garantire una maggiore autonomia nelle decisioni di acquisto da parte dei ristoratori, i quali potranno comunque fare affidamento sul supporto professionale dell'Agente L&C.

In occasione della Convention annuale 2022, **Longino & Cardenal** comunica inoltre di essere diventato Socio Sostenitore dell'Università di Scienze Gastronomiche di Pollenzo. L'Università degli Studi di Scienze Gastronomiche di Pollenzo, nata e promossa nel 2004 dall'associazione internazionale Slow Food con la collaborazione delle regioni Piemonte ed Emilia Romagna, sostenuta da molte aziende del settore agroalimentare. **Longino & Cardenal** partecipa attivamente alla vita dell'Ateneo supportando le attività di ricerca e condividendo l'impegno e le strategie per costruire nuovi scenari sostenibili di produzione e di consumo del cibo a livello nazionale ed internazionale. Per ulteriori informazioni: <http://www.unisg.it/>



La Convention 2022 è stata anche l'occasione per presentare i **sei nuovi partner** di Longino & Cardenal, che con le loro materie prime andranno ad arricchire il catalogo del brand nei settori delle erbe, del pesce, dei legumi, olii e farine, al fine di soddisfare i nuovi trend di comportamento dei consumatori che sempre di più ricercano prodotti eccellenti proposti in forme innovative.

I nuovi partners sono:

**Fuentes El Atùn Rojo**, leader mondiale nel settore del tonno rosso alleva esemplari selvatici adulti catturati con tecniche di pesca sostenibili, vengono allevati, nutriti e pescati su richiesta, seguendo la tecnica giapponese ikejime; ogni prodotto è accompagnato da un'etichetta che ci conduce alla tracciabilità dell'esemplare con tutte le informazioni sul percorso che il prodotto ha fatto dalla propria origine al suo consumo.

**MS Donna**, con centro logistico vicino ad Oslo, ha rivoluzionato il mercato norvegese e la commercializzazione del granchio reale. Se tradizionalmente il granchio reale veniva venduto in clusters da 10 kg con le diverse parti del carapace, MS Donna decide di offrire le singole parti porzionate del granchio reale, crude e nelle quantità desiderate, in grado di vendere un prodotto già porzionato e pronto per essere cucinato.

**Centumbrie** è un frantoio di ultima generazione, che permette di operare a freddo, estraendo grandi oli con uso limitato di acqua. Con numerosi accorgimenti tecnologici, l'intero ciclo di lavorazione è rigorosamente monitorato così da garantire un'altissima qualità dell'olio extra vergine d'oliva. Centumbrie si occupa anche della macinazione dei grani coltivati secondo regole di agricoltura biologica, la cui lavorazione permette di ottenere una materia di altissima qualità, ricca di proprietà organolettiche sane e principi nutritivi.

Le ostriche di **Marconil** sono allevate nelle acque fredde dell'oceano, vicino al golfo di Cádiz un'area riconosciuta per l'elevata qualità delle sue acque. Il processo di allevamento consiste in un sistema innovativo chiamato "long-Line", che consiste nel legare le ostriche ad una corda madre, ancorata in fondo e mantenuta a galla attraverso l'utilizzo di boe. Marconil utilizza tecnologie d'ultima generazione per assicurare un rigoroso sistema di controllo sanitario, che permette di offrire prodotti della più alta qualità e sicurezza.

**Tenuta Chiaramonte**, situata nelle campagne ragusane in Sicilia, produce e sigla oli extravergini d'oliva biologici, tra i quali due DOP e un IGP, che eccellono per qualità e caratteristiche organolettiche, riconosciute e premiate anche in prestigiosi concorsi internazionali. A completare il catalogo, anche latte e contenitori studiati per ogni altra esigenza di consumo.

**Alpin Herbs** è un'azienda agricola impegnata nella coltivazione, raccolta e commercializzazione di piante rare e particolari. Le coltivazioni sono irrigate a goccia con acqua pura di falda e i controlli vengono effettuati presso l'azienda *Mérieux NutriSciences*, che assicura la completa assenza di prodotti chimici nei prodotti e la loro estrema purezza e qualità.

*Il presente comunicato stampa è disponibile su [www.longinogroup.it](http://www.longinogroup.it) nella sezione Investor Relations/Comunicati stampa*

**Longino & Cardenal** ricerca, seleziona e distribuisce, da oltre 30 anni, cibi rari e preziosi per la ristorazione di elevata qualità, anticipando i trend gastronomici internazionali. La società ha elaborato una proposta alimentare di eccellenza, con oltre 1.800 prodotti di prim'ordine, distribuiti da una rete commerciale di circa 80 agenti, per ispirare con le migliori materie prime gli operatori del food italiani ed esteri di alto profilo. Il Gruppo, con sede operativa in Italia, è presente ad Hong Kong, Dubai e New York. Conta circa 5.000 clienti, annoverando l'80% dei ristoranti stellati nei mercati di riferimento, e circa 100 fornitori strategici, supportati da una logistica efficiente a garanzia della freschezza e qualità. Le Azioni L&C sono quotate sul mercato Euronext Growth Milan, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. con ISIN IT0005337073.

COMUNICATO STAMPA



---

**Per maggiori informazioni:**

**LONGINO & CARDENAL S.p.A.**

**Emittente**

Paolo Barbieri – CFO & IR Manager

paolo.barbieri@longino.it

T: +39 029396851

Via A. Moroni, 8 - 20010 Pogliano

Milanese (MI)

www.longinogroup.it

**IR TOP CONSULTING**

**Financial Media Relations**

Domenico Gentile - Antonio Buozi

ufficiostampa@irtop.com

T: +39 02 45473884

Via Bigli, 19 - 20121

Milano (MI)

www.irtop.com – www.pminews.it