



100 ANNI DI STOLTENBERG

DEDIZIONE E GUSTO DI GENERAZIONE IN GENERAZIONE

La prima azienda nacque a Dresda a cavallo tra le due guerre, sulla scia di quelle gelaterie che dalle Dolomiti iniziavano a stabilirsi in Germania per far conoscere l'arte del gelato italiano. Insieme alla moglie, Fred Stoltenberg iniziò il suo commercio all'ingrosso di ingredienti per gelato in un'epoca in cui il gelato era molto diverso da quello che conosciamo oggi. Vaniglia, cacao, albicocca, nocciola: pochi, nobili gusti che ispirarono la qualità che ancora contraddistingue Stoltenberg.

Grazie al successo dell'azienda, negli anni '50 la sede si spostò e nacque la Stoltenberg München; proprio da Monaco Fred - ricorda oggi il nipote Norbert - raggiungeva Francoforte e Düsseldorf, dove già allora si estendeva la sua attività. Nel 1962 due dei quattro figli di Fred - Carla, allora diciannovenne, e Horst, di pochi anni più grande - rilevarono l'attività di famiglia, ben consapevoli del potenziale che possedeva. L'azienda, infatti, crebbe tanto che una nuova filiale venne aperta

a Düsseldorf. Uno fra i primi e più stretti collaboratori di Horst e Carla fu Antonio Sanna, futuro fondatore della Florenz Kristall e abilissimo commerciante.

Da ultimo, due decenni più tardi, la crescente necessità di spazio portò l'azienda a Neuss, dove oggi si trova la sua unica sede.

Stoltenberg seppe mantenere la sua autenticità attraverso gli anni d'oro del gelato costruendo un'identità solida, capace di creare relazioni durature e ricercando sempre la



“Con mio zio siamo stati come padre e figlio: ci sentivamo regolarmente. In quegli anni il cellulare non esisteva, lo chiamavo ogni due giorni dalle cabine telefoniche per fargli sapere dove ero, che ordini avevo ricevuto e in quali quantità. Ho iniziato così”.

Nel 2004 assieme al cugino Marcus Wieger, figlio di Carla, rilevò l'azienda e la fece crescere ulteriormente. Oggi la Stoltenberg GmbH vanta un team di trenta di dipendenti: dieci agenti di commercio, dieci impiegati negli uffici e dieci addetti al magazzino, a cui se ne aggiunge un'altra decina nei mesi estivi.

Nel 2020 Norbert ha rilevato la quota del cugino, diventando amministratore delegato unico. Oggi lo affiancano anche sua moglie Anja e suo figlio Patrick, che dopo aver studiato Economia e commercio e poi Marketing, ora cura la comunicazione social, i cataloghi, le fiere e il sito aziendale: la parte innovativa dell'azienda che oggi - riconosce Norbert - non può mancare.

qualità dei prodotti. Quando Norbert Kip arrivò dall'Olanda a inizio anni '90, si inserì nell'azienda degli zii facendo la tradizionale “gavetta”: dapprima in

magazzino a scaricare la merce, poi piano piano iniziò a seguire i primi clienti, e, spinto dalla lungimirante fiducia di zia Carla, entrò nel mondo del commercio.





La combinazione fra la lunga esperienza e lo sguardo al futuro permette a Stoltenberg di restare competitiva anche nell'instabilità del mercato odierno.

Quest'anno, infatti, Stoltenberg taglia il traguardo dei cento anni. Cento anni di alti e bassi, di cambiamenti di mercato e di crisi: quella del 1974 affrontata da Carla e Horst e quella dovuta al COVID-19 fronteggiata da Norbert. In quest'ultima, quello che ha permesso all'azienda di non affondare è il fatto che oltre a offrire ingredienti di alta qualità, Stoltenberg fornisce anche accessori per la produzione e la vendita del gelato, articoli che hanno consentito a numerose gelaterie di portare avanti la loro attività con il servizio d'asporto. Per chi conosce il mondo del gelato artigianale da decenni è evidente il cambiamento del quadro generale. "Il consumo di gelato oggi non è problematico, perchè i volumi sono ancora significativi, però è cambiato tutto: le modalità di vendita, il profilo dei clienti, le abitudini dei consumatori. Negli anni '90 e 2000 è stato inventato tutto quello che era possibile inventare, c'è stato un boom

Bicchieri in carta extra forte, per gelato

Numero per ordinazione Tipo	in scatole da prezzi	prezzo di vendita del bicchiere con il gelato	per mille				
			senza paraffina bianco	paraffinati bianco	paraffinati con disegno in 1 colore	paraffinati con disegno fino a 5 colori	
			DM	DM	DM	DM	
Nr. 0	6350			29.-	32.50	33.50	35.-
Nr. 1	6350			30.50	33.-	34.-	35.50
Nr. 2 H	5000			31.-	33.50	34.50	36.-
Nr. 2 A	4100			—	38.50	40.50	41.50
Nr. 2 B	4500			33.-	35.50	36.50	38.-
Nr. 3	3150			37.-	39.50	41.50	42.50
Nr. 3 A	5000			34.-	36.50	39.-	42.50
Nr. 3 B	3600			—	39.50	42.-	44.-
Nr. 3 C	3400			37.-	39.50	41.50	42.50
Nr. 3 N	2450			37.-	39.50	41.50	42.50
Nr. 5	2800			—	44.50	47.50	49.50
Nr. 6	2800			44.-	46.50	48.50	50.-
Nr. 6 A	1650			52.-	54.50	57.50	59.-
Nr. 7	1650			53.-	55.50	57.50	60.-
Nr. 8	2300			—	—	60.-	62.50
Nr. 9	1250			64.-	66.50	68.-	69.-
Nr. 10	1000			85.-	—	—	90.-
Nr. 11	1000			95.-	—	—	99.-
Nr. 12	1000			—	—	—	50.-

Prezzi su richiesta

Composti i costi per il disegno e il cliente

Nr. 14 gr. 1000 circa, inclusivo coperchio, stampati in 2 colori e con nome 230.-

Contenitore per torta gelato

Nr. 15 gr. 1500 circa, inclusivo coperchio, stampati in 2 colori e con nome 470.-

Mastello per gelato

Nr. 16 da kg 5 inclusivo coperchio, stampati in 2 colori e con nome 780.-

Bicchieri per Amarena e Frucht-Eis-Becher

Nr. 8 in carta extra forte e con fondo extra forte con 8 disegni vari, stampati fino a 5 colori 60.-

Sacchetti in carta

per porta via gelato e cassate intere, fino a DM 8.-, 20 x 11 x 20 cm, stampati fino a 5 colori con disegno „Frutta“ „Italia“ „Venezia“ e con stampa „Original Ital. Eis“ oppure senza disegno ma con nome -15
-15

Carta speciale in rotoli stampati fino a 6 colori e dorati

e con stampa „Original italienisches Eis“ e „Original Italienischer Eisalon“ e stampato con un disegno speciale in rotoli da Kg 10 circa, larga cm 30 e 50 per Kg 2,95

Carta in rotoli

Kg 10 circa, larga cm 30-40-50 cm, impresso in bleu, con disegno delle Dolomiti o con disegno di Venezia o disegno di frutta, per la stampa del nome, DM 15.- in più per l'iratura per Kg 2,45

Tablette in carta extra forte, con stampa „Original Ital. Eis“

11 x 17 cm per mille DM 14.30 16 x 21 cm per mille DM 29.90 18 x 26 cm per mille DM 37.70
13 x 20 cm per mille DM 22.30 16 x 23 cm per mille DM 31.40 21 x 29 cm per mille DM 59.80

Sotto piatti in carta per una porzione di cassata, Ø diametro 15 cm, per mille 6.50
Ø diametro 12 cm, per mille 15.-

UOMINI & AZIENDE

di esplorazione e di tendenze. Ora, nella moda delle paste e delle variegature, il settore ha raggiunto un punto di maturità. Non ci sono altre novità possibili”.

Ciò che fa la differenza oggi sono le relazioni: Stoltenberg è una delle poche aziende in Germania ancora a conduzione familiare. Un elemento

distintivo che i clienti riconoscono e a cui danno valore. *“Ancora adesso, quasi ogni anno, vado in Italia, giro per acquistare la merce. Il contatto diretto con i fornitori è una cosa che poche aziende mantengono ancora, ed è quello che mi permette di scoprire sempre nuovi prodotti di eccellenza e piccole realtà che altrimenti*

resterebbero nascoste”.

Questa capacità di intrecciare i rapporti professionali con le relazioni umane rappresenta il cuore di Stoltenberg, una delle basi che hanno permesso all'azienda di arrivare a spegnere cento candeline.

