

DISTRIBUZIONE/PARTESA



L'UNIONE FA LA FORZA

DAVANTI A UNA EMERGENZA STRAORDINARIA L'UNICA STRADA DA PERCORRERE È QUELLA DELLA COESIONE. LO SA BENE PARTESA CHE HA DA POCO SIGLATO UN ACCORDO STORICO PER IL SETTORE

DI MARIA ELENA DIPACE

notizia di pochi giorni fa **l'ingresso di Partesa in Italgrob.**

Una nuova sfida per la società, ma soprattutto un partner di grande rilievo per la

Federazione. **Una collaborazione questa**

che rende il mondo della Distribuzione Horeca ancora più unito e pronto per affrontare una nuova fase che, se da un lato possiamo chiamare 'della ripartenza', dall'altra è connotata da una serie di difficoltà economiche, politiche o geo-politiche (ci riferiamo al conflitto Russia/Ucraina) e sociali

che richiedono una coesione dell'intero comparto che passa anche da un cambio di passo importante. Come quello che ha voluto sostenere Partesa. Ne parliamo con *l'AD della società, Massimo Reggiani.*



MASSIMO REGGIANI,
AMMINISTRATORE DELEGATO
DI PARTESA

L'INGRESSO DI PARTESA IN ITALGROB È UNA NOTIZIA IMPORTANTE PER IL SETTORE. COSA PENSATE DI POTER DARE E RICEVERE DALLA FEDERAZIONE?

Siamo felici di questa nuova avventura che ci darà la possibilità di costruire



un dialogo proficuo, capace di sostenere un processo di sensibilizzazione verso tematiche di settore. Se ne avverte la necessità, soprattutto in questo momento, decisamente straordinario, di ripresa dopo una pandemia che ha scosso la struttura dell'intera filiera.

LA PANDEMIA PRIMA, IL CONFLITTO TRA RUSSIA E UCRAINA, EVENTI CHE HANNO CAMBIATO LO SCENARIO ANDANDO A GENERARE UNA SERIE DI PROBLEMATICHE AVVERTITE DA TUTTI GLI ATTORI DELLA FILIERA. CHE OBIETTIVI VI SIETE DATI?

Stiamo senza dubbio affrontando uno scenario senza precedenti nella storia recente, dalle evoluzioni difficilmente prevedibili e con ricadute che impattano su ogni singolo attore della filiera, a partire dalla produzione. È quindi indispensabile un confronto con l'Industria per sostenere e accelerare la ripartenza e il ritorno alla normalità già in questo 2022.

POCHE SETTIMANE FA ITALGROB HA PROMOSSO UN

INCONTRO PER AFFRONTARE LE PROBLEMATICHE AFFERENTI IL SERVIZIO DI LOGISTICA E TRASPORTI. QUAL È LA VISIONE DI PARTESA A RIGUARDO?

Il mondo sta cambiando profondamente. La pandemia ha accelerato il processo di digitalizzazione e, con esso, la comparsa sul mercato di numerosi nuovi player digitali. Partesa stessa ha premuto l'acceleratore su diversi progetti innovativi per sfruttare le potenzialità del digitale e delle nuove tecnologie per rendere processi e servizi più veloci ed efficienti. Ma la distribuzione resta un servizio "fisico", che in questo momento fatica a tenere il passo della domanda. In particolare, in Italia, dove la conformazione geografica rende difficile trovare alternative al trasporto su gomma e si sta sempre più accentuando il problema della carenza strutturale di personale qualificato e autorizzato a operare nel mondo dei trasporti. Per questo stiamo dialogando anche con l'Industria, per trovare insieme nuove soluzioni alle criticità che ci troviamo ad affrontare.

EMERGE LA NECESSITÀ DI UN RECUPERO DI EFFICIENZA.

QUALI CORRETTIVI STA PORTANDO PARTESA?

Il tema principale riguarda la disponibilità della merce: siamo passati rapidamente da una domanda relativamente bassa di alcune sottocategorie di prodotti a un eccesso inaspettato di domanda, con la conseguente difficoltà della filiera distributiva a reperire i prodotti mancanti. L'obiettivo è rafforzare le partnership con alcuni provider logistici, investire sulla sicurezza del personale, trovare nuove formule per individuare con maggiore precisione e velocità eventuali picchi di domanda e comunicare maggiormente lungo tutta la filiera. Per questo ci siamo dotati di un team di planning che lavorerà sempre di più sulle previsioni di mercato per pianificare i riordini in modo proattivo, condividendo eventuali problematiche con i fornitori in modo da agire tempestivamente per evitare out-of-stock e pianificare al meglio le consegne.

tempestività e precisione. Ad esempio, "Partesa per te" è l'app per smartphone e tablet che abbiamo lanciato nel 2020 per garantire un servizio più agile, efficace e personalizzato agli operatori del fuoricasa. L'app permette di consultare il nostro catalogo e visionare le schede delle oltre 8.000 referenze disponibili, informarsi sulle novità, ricevere promozioni personalizzate, effettuare ordini pagando direttamente online e gestire in modo semplice e rapido l'amministrazione. L'app si avvale inoltre dell'intelligenza artificiale che aiuta a comporre un "carrello ideale", cioè una richiesta d'ordine precompilata basata sugli ordinativi precedenti, che il gestore del locale può modificare e integrare. E in caso di necessità, è disponibile un team di persone appositamente formate per fornire un supporto diretto e personalizzato.



ALTRO TEMA TRATTATO È STATO QUELLO DELLA TRACCIABILITÀ E DELLA DIGITALIZZAZIONE, ARGOMENTI SUI QUALI VOI DA TEMPO AVETE FATTO INVESTIMENTI IMPORTANTI: PARTESA 2.0 O L'APP 'PARTESA PER TE' NE SONO UN ESEMPIO. PARLIAMONE...

La tecnologia ci permette di conoscere sempre più a fondo il mercato, di prevederne le evoluzioni e di rispondere con

AVETE ANCHE IL PORTALE 'PARTESA FOR WINE'...

Sì. Il progetto Partesa per il Vino è nato nel 1998, coniugando la nostra forza sul territorio alla capacità di gestire e proporre un portfolio di vini di qualità, con l'obiettivo di diventare un punto di riferimento nel mondo del vino di qualità, costruendo un valore condiviso sia con i produttori che con gli operatori dell'Horeca. Già all'epoca, era un progetto assolutamente innovativo, che negli anni ha saputo evolversi seguendo e

anticipando le nuove tendenze del mercato. E “Partesa for Wine” ne è un esempio: è una piattaforma, costantemente aggiornata nei contenuti e nelle funzionalità, che, tramite schede informative, news e video, apre una finestra sulle etichette e sulle cantine partner, italiane e internazionali, rispondendo a una crescente curiosità da parte dei consumatori, sempre più preparati e curiosi.

E PUNTATE ANCHE TANTO SULLA FORMAZIONE.

Assolutamente sì. La formazione è indispensabile. Vogliamo essere più di semplici fornitori, ma veri e propri consulenti per i nostri clienti. Per farlo, è necessaria una profonda conoscenza del prodotto, del mercato, delle sue dinamiche e dei consumatori. In particolare, ci affidiamo all’Università della Birra, il centro di formazione d’eccellenza del Gruppo HEINEKEN Italia, che si avvale del patrimonio di conoscenze del Gruppo e del contributo di professionisti e accademici che intervengono in qualità di visiting professor. Le lezioni sono fruibili in aula e online e sono pensate per fornire ai professionisti del fuori casa tutto quello che serve per migliorare la professionalità su tutta la gestione del punto di consumo.

LA SFIDA DELLA FILIERA SUL FRONTE DELLA LOGISTICA PASSA DALLA SOSTENIBILITÀ. QUAL È LA VISIONE DI PARTESA IN QUESTO AMBITO?

Come dicevo, investiamo continuamente in tecnologia e digitalizzazione per rendere i nostri processi e le nostre attività sempre più efficienti e, quindi, sostenibili. In particolare, in ambito logistico, stiamo sviluppando un tool di pianificazione dei viaggi per ottimizzare le consegne e ridurre

i chilometri da percorrere, tenendo conto di diverse variabili, come i tratti di ZTL o gli orari di apertura dei clienti. Questo software è solo uno dei numerosi progetti che stiamo attivando nell’ambito della strategia EverGreen del Gruppo HEINEKEN, con cui miriamo ad essere carbon neutral in ambito di produzione entro il 2030 e lungo tutta la catena del valore entro il 2040.

QUALI SONO LE PROSSIME SFIDE DI PARTESA E QUAL È LA SUA VISIONE SUL FUTURO DEL COMPARTO HORECA?

Vogliamo contribuire a disegnare il futuro dell’Horeca, lavorando a una crescita, nostra e dei nostri partner, sostenibile nel lungo periodo. Per questo ci concentriamo su servizio, consulenza, digitalizzazione e formazione per creare un valore aggiunto di lungo termine. La prossima sfida è non perdere nessuna delle numerose opportunità che si presenteranno con il ritorno alla normalità, la riapertura dei locali e la ripresa della mobilità e degli eventi. E innovazione e dialogo saranno le chiavi del successo dell’intero settore.

LA CARTA DI IDENTITÀ DI PARTESA

Partesa è una società, parte del Gruppo HEINEKEN Italia, specializzata nei servizi di vendita, distribuzione, consulenza e formazione per il canale Horeca. È attiva dal 1989 e oggi serve oltre 42.000 clienti in 13 regioni con 40 depositi, offrendo un portfolio di 8.000 prodotti di qualità – principalmente birra, vino, spirits, ma anche bevande analcoliche, caffè e food secco –, servizi personalizzati, strumenti digitali, consulenza su misura e formazione continua. I numeri: 400 automezzi, 1 milione di ordini e 10,6 milioni di km percorsi per consegnare oltre 19 milioni di colli in Italia ogni anno, il tutto sostenendo un tasso di puntualità e completezza delle consegne pari al 96%.