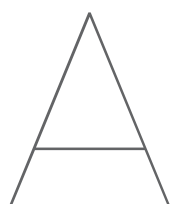


IL GROSSISTA/PERRELLA DISTRIBUZIONE

PROFESSIONALITÀ SENZA CONFINE

LA CAPACITÀ DI PROPORRE PROGETTI ADATTABILI A OGNI
ESIGENZA TERRITORIALE ASSIEME ALLA GARANZIA DI UN VASTO
ASSORTIMENTO E DI UN'ATTENTA E MIRATA FORMAZIONE.
COSÌ PERRELLA DISTRIBUZIONE SRL AFFRONTA IL MERCATO HORECA

DI MADDALENA BALDINI



ffidarsi a persone competenti e professionali, saper osservare con attenzione le trasformazioni e le esigenze del 'nuovo mercato' e la lungimiranza di plasmare per ogni territorio e per ogni regione progetti mirati e dai grandi potenziali. **È quanto propone Perrella Distribuzione Srl, una realtà molto più articolata rispetto alla 'semplice', seppur fondamentale, fornitura del comparto food e beverage.** È Giuseppe Perrella a dare una visione di come si stia modificando il settore, parlando anche dell'importanza della formazione, delle giuste consulenze ai clienti



GIUSEPPE PERRELLA,
AMMINISTRATORE DELEGATO

e della capacità di siglare adeguate sinergie. Una chiave di successo che dà ottime prospettive per affrontare il futuro, compresa l'emergenza del caro prezzi.

QUALI SONO LE AREE IN CUI OPERATE?

Dal 2020 a oggi i territori sui quali operiamo sono quelli del Centro-Sud Italia, grazie anche all'apertura di un nuovo deposito a Napoli, altamente tecnologico ed ecosostenibile, con molti automatismi e ambienti a temperatura e umidità controllata, che funge anche da Hub nazionale. Attualmente con il nostro network distributivo copriamo, oltre alla Campania, il Molise, l'Abruzzo, le Marche, la Toscana, il Lazio e la Sardegna.

COME VEDETE IL MERCATO IN QUESTI MESI?

Il mercato è in forte evoluzione, una trasformazione amplificata dal Covid

che ci ha messo davanti a scelte strategiche che, inevitabilmente, sono lo specchio dei cambiamenti in atto, alcuni anche di difficile percezione. Un esempio? Gli orari per l'aperitivo o la cena. Al Sud erano spostati in avanti rispetto a quelli del Nord; oggi, invece, sono più omogenei.

QUAL È IL TRATTO DISTINTIVO DEL VOSTRO LAVORO?

Per quanto concerne la scelta degli assortimenti, a prescindere dalle referenze che sono molte, noi abbiamo sempre puntato sulla qualità. È un aspetto al quale non si può rinunciare per soddisfare il cliente. Negli ultimi due anni questa assoluta necessità di garantire il meglio si è consolidata e, in parallelo, si è fatta strada la consapevolezza di quanto sia utile anche la formazione affinché il cliente possa impiegare il prodotto nel modo corretto. Inoltre, il mercato Horeca chiede sempre più un servizio logistico efficace ed efficiente, in tantissimi casi "tailor made". Ecco perché la nostra vendita, come amo definirla, può essere 'consulenziale'.

LA FORMAZIONE HA UN RUOLO IMPORTANTISSIMO NELLE AREE IN CUI OPERATE...

Il cambiamento dei tempi è diventato uno stile di vita, bisogna capire cosa si mangia e come. Lo abbiamo studiato e preso come spunto per avviare e sviluppare negli ultimi anni una 'Total Horeca. Company'. Il cliente, grazie alla nostra presenza, si sente coperto e soddisfatto per almeno il 90% delle

sue esigenze. Da qui abbiamo anche implementato le referenze per il comparto gelo, carne, pesce e ortofrutta, portandole a essere un ulteriore valore del nostro piano strategico e rendendole parte del nostro assortimento stabile. In parallelo proseguiamo con le scuole di formazione. Oggi sono dei veri hub, tant'è che abbiamo forti collaborazioni con l'industria di riferimento. In più va aggiunto l'aiuto nella gestione delle imprese: un confronto costruttivo tra colleghi.

LA VOSTRA ESPERIENZA E I VOSTRI OBIETTIVI VI HANNO PORTATO FUORI DAI CONFINI REGIONALI...

Negli ultimi anni abbiamo voluto differenziare la nostra offerta realizzando una serie di progetti commerciali: "Perrella Collection", vini in esclusiva provenienti da diversi paesi del mondo, "Beerfellas", un assortimento di birre craft italiane ed estere; sugli spirits abbiamo "Alchimie Indipendenti", una selezione esclusiva di spirits internazionali, e sul food abbiamo il progetto "Artigiani del Gusto", un paniere di prodotti di grande qualità che esprimono il valore del territorio, soprattutto campano.

Crediamo molto nel progetto legato alla pizza, simbolo della cucina campana in tutto il mondo. Abbiamo contribuito a dare maggiore

importanza alla conoscenza dei processi di panificazione con corsi, masterclass e visite mirate presso i punti vendita con i nostri specialist e brand ambassador, in collaborazione con i nostri partner dell'Industria come Casillo, Varvello e Solania. Ebbene, questa nuova 'specializzazione' ci ha permesso di posizionarci molto bene anche fuori regione.

IN CHE MODO OPERATE FUORI DAL VOSTRO TERRITORIO?

Abbiamo un nuovo ramo d'azienda, Perrella Network, attraverso cui copriamo i nuovi territori (Molise, Abruzzo, Marche, Lazio e Sardegna) in collaborazione con società controllate o partecipate da Perrella Distribuzione, come Molise Distribuzione, Adriatico





Distribuzione e Roma Distribuzione. Bisogna precisare che non ‘portiamo fuori’ solo un progetto o un’idea. Tutto viene adattato in base alle richieste e alle esigenze di un territorio. Dobbiamo aggiungere che la capacità di gestire

procedure e processi con una forte attenzione al valore di tutta la filiera Horeca, ci è data dall’esperienza decennale fatta con Partesa Campania e durata 8 anni, dal 2000 al 2007. In questo momento, siamo concentrati sull’ultima partnership avviata, quella con i Fratelli Chimenti in Toscana.

agli aumenti dei prezzi per il 2023 e, probabilmente per il 2024. La nostra categoria purtroppo ‘subisce’ le variazioni di listino dell’industria e, dove possibile, possiamo solamente provare a contenere questo incremento. Da aggiungere che in accordo con noi Perrella, alcune realtà produttive hanno deciso di non variare i prezzi o di aumentarli nel limite corretto e dove, effettivamente, i rincari sono giustificati. Ce ne sono diverse e abbracciano alcuni progetti come quello di Artigiani del Gusto, ossia una ‘community’ di piccoli produttori locali, non solo campani, con i quali abbiamo ottimizzato una serie di processi.

PER CONCLUDERE, QUALI I PROGETTI FUTURI?

Il nostro futuro si costruisce sempre attraverso la collaborazione e una chiara visione di ciò che si vuole fare. Continueremo a sviluppare e consolidare il nostro Progetto Network, concentrandoci sull’ultima partnership avviata, quella con i Fratelli Chimenti in Toscana.

TANTI PROGETTI MA COME AFFRONTATE IL CARO PREZZI?

Di sicuro c’è una speculazione in atto da parte dell’industria relativamente



L’IDENTIKIT DELL’AZIENDA

Perrella Distribuzione Srl

Via Ferrante Imparato, 501
80146 Napoli (NA)
Tel. 081.5186619 – 081.5186176
www.perrellasrl.it
distribuzione@perrellasrl.it

Fatturato	circa 30 milioni di euro
Clienti:	2.800
Prodotti:	7.000 referenze
Automezzi:	30
Addetti:	100
Addetti alle vendite:	25
Logistica:	3 depositi - 15.000 mq di deposito + 16.000 mq di scoperto

**Perrella Network
N° 6 società di distribuzione**

Fatturato	circa 52 milioni di euro
Clienti:	6.000
Prodotti:	12.000 referenze