

IL GROSSISTA/COMUNIAN VINI

UNA STORIA PIENA DI FUTURO

TRASFORMARE OGNI SORSO IN UN MOMENTO DI OSPITALITÀ, PROFESSIONALITÀ E COMPETENZA È LA LORO MISSION. UN IMPEGNO COSTANTE E QUOTIDIANO PER OFFRIRE A TUTTI I PROFESSIONISTI DEL SETTORE PRODOTTI E SERVIZI ALL'ALTEZZA DELLE LORO ESIGENZE

DI MARIA ELENA DIPACE

Distribuire bevande non significa solo organizzare dal punto di vista logistico la consegna di un ordine, significa anche cultura di prodotto, formazione, innovazione insieme a sinergie di business e di persone. **Perché il distributore di oggi e di domani non può prescindere dall'essere una guida esperta, capace di portare valore e produrre ricchezza non solo per i clienti ma anche per l'intero settore dell'ospitalità professionale.** E allora, ecco che abbiamo deciso di cominciare un viaggio alla scoperta di tutti quei 'grossisti virtuosi' che con tenacia e passione si impegnano tutti i giorni a far crescere questo business adattandolo alle richieste di una società

mutevole che, oggi soprattutto, vive una situazione complessa dal punto di vista economico e sociale, quindi, necessita di un'attenzione e una capacità manageriale di alto profilo. Cominciamo questo viaggio con **Filippo Comunian**, titolare assieme ai suoi fratelli **Marco** e **Davide**, della *Comunian Vini*, una delle più importanti realtà della distribuzione nel Triveneto da quasi 50 anni.

PARTIAMO DAGLI INIZI. RACCONTIAMO LA STORIA DI QUESTA AZIENDA CHE NASCE A PADOVA NEL LONTANO 1973.

L'azienda è stata fondata da mio padre, Ennio Comunian, inizialmente con un piccolo magazzino in affitto a Padova



FILIPPO COMUNIAN,
TITOLARE COMUNIAN VINI

senza alcun dipendente, provenendo da anni di lavoro in una fabbrica di birra italiana. Inizia a commercializzare da subito la birra, in seguito l'acqua minerale e altre bevande di nuova uscita. Da quel giorno è stato un crescendo di business grazie alla sua lungimiranza, all'impegno e alla costanza. Successivamente, siamo subentrati io e i miei fratelli, Marco e



Davide, e da quel momento l'azienda prende connotati diversi, specializzandosi sempre di più nella parte tecnica dei prodotti e nella logistica distributiva, particolare di cui il nostro settore necessita.

NEL 2005 L'AZIENDA SI TRASFORMA IN COMUNIAN VINI.

Esattamente. Abbiamo implementato le parti tecnico/conoscitive, contando su collaboratori commerciali molto preparati in materia, quasi tutti sommelier professionisti, e inserito circa 3.000 referenze. Oltre 1.000 etichette sono di vino in bottiglia, molte delle quali in esclusiva con una nostra linea, per poi andare nel mondo dei distillati con private label interessantissime. Nel mondo delle birre, invece, oggi rappresentiamo alcune tra le aziende brassicole più importanti al mondo con una forte specializzazione nella spina.

VANTATE NUMERI DAVVERO ECCEZIONALI: 50 ANNI DI ESPERIENZA, 3.000 REFERENZE, 2.700

MQ DI MAGAZZINO, 15 AUTOMEZZI E OLTRE 600 CLIENTI SERVITI. COME SIETE ARRIVATI A QUESTI RISULTATI?

Facendo sempre un passo alla volta giorno dopo giorno, senza mai fermarsi. Costanza e impegno sono il nostro motto.



COM'È CAMBIATO IL VOSTRO MODUS OPERANDI?

Il valore aggiunto è legato alla professionalità nostra e dei collaboratori che abbiamo selezionato. Non abbiamo mai smesso di cercare di trasmetterla a tutti i nostri clienti per fare business condiviso.

SOLO BEVERAGE?

Sì, trattiamo solamente i prodotti liquidi e non il food perché riteniamo sia talmente vasto il nostro settore che ne verrebbe meno la

concentrazione e l'impegno che noi vogliamo assolutamente garantire ai nostri partner.

VI DEFINITE UN'AZIENDA 4.0. COSA SIGNIFICA?

Abbiamo implementato attrezzature per la movimentazione delle merci che sono gestite da un software che ci permette di lavorare in collegamento diretto tra gestionale/collegli/uffici/clienti e agenti. In pratica, tutto è coordinato tramite un programma che ci permette di assorbire molto i picchi di lavoro che questa professione comporta, facendo lavorare una squadra di 45 persone sempre connesse tra di loro in modo da poter dare un servizio al cliente finale di un certo spessore. Negli impianti della spina, invece, abbiamo creato un sistema di controllo remoto della macchina, in modo da sapere in tempo reale se l'impianto è in sofferenza o se è il caso di anticipare delle manutenzioni programmate più avanti. Con questo sistema il cliente ha una spesa molto più bassa





di energia elettrica e l'impianto rende di più nei momenti di maggior lavoro. Un sistema da noi brevettato e fatto su misura. Abbiamo ridotto a zero i blocchi delle macchine che avevamo ogni anno, con interventi azzardati nei week end o nelle ore serali. Il tutto a favore del servizio al cliente.

LA SFIDA DEL DISTRIBUTORE MODERNO SI VINCE PUNTANDO SUL SERVIZIO. VOI VANTATE LA POSSIBILITÀ DI CONSEGNARE LA MERCE A DISTANZA DI 4 ORE DALL'ORDINE. IN CHE MODO?

Certamente. Noi siamo in grado di consegnare immediatamente la merce nel territorio in cui operiamo. Questo grazie alla tecnologia gestionale che usiamo e alla perfetta organizzazione interna.

DATE ANCHE LA POSSIBILITÀ AL CLIENTE DI ORDINARE CARTONI MISTI,

SCHEDA TECNICA

Comunian Vini Srl
Via Svezia, 5
35127 Padova PD

PRODOTTI	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Vino ◆ Birra ◆ Distillati e liquori ◆ Soft drink ◆ Acqua, succhi e bibite
SERVIZI	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Distribuzione e logistica ◆ Consulenza ◆ Formazione ◆ Assistenza on-site ◆ Fornitura attrezzature
I NUMERI	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 2.000 referenze ◆ 2.700 mq di magazzino ◆ 15 automezzi ◆ 500 clienti serviti

ANCHE UN SOLO PEZZO PER TIPO. COME RIUSCITE A FARE TUTTO QUESTO IN COSÌ POCO TEMPO?

La scelta coraggiosa fatta diversi anni fa ci ha permesso di aumentare sensibilmente le vendite; sia i distillati che il vino vengono venduti a bottiglia singola, qualsiasi sia l'articolo. Questo ci porta a essere molto vicini al cliente. Inoltre, forniamo consulenza sia tecnica sui prodotti, consulenza gestionale, progettazione del locale, progettazione della carta vini, progettazione della carta dei distillati, oltre che formazione del personale del nostro cliente (se necessario).

IL COVID PRIMA, ORA LA GUERRA. COME AVETE AFFRONTATO LA PANDEMIA E COME LA DIFFICILE CONGIUNTURA CONSIDERANDO L'AUMENTO DEI COSTI DELLE MATERIE PRIME, GLI AUMENTI DI LISTINO, I TRASPORTI...

Siamo stati molto vicini ai nostri clienti e lo siamo tutt'ora. Abbiamo cercato di ottimizzare tutti i costi e di applicare aumenti di listino solo quando i nostri fornitori ritoccavano i prezzi.

PARLIAMO DEI PAGAMENTI, COME SIETE ORGANIZZATI SU QUESTO FRONTE?

Quello dei pagamenti è un focus molto importante! Stiamo seguendo quotidianamente la nostra clientela. Naturalmente ogni tanto c'è qualche problema, però stando molto attenti alle vendite anche questo viene gestito.

COME VEDE IL FUTURO DELLA DISTRIBUZIONE HORECA?

Il futuro del canale è molto incerto per certi versi. Il grosso problema è la mancanza del personale. Oggi, più di qualche esercizio ha chiuso. Molti invece riducono le prenotazioni. E, ovviamente, questa situazione ricade anche sul grossista. Io penso che sarebbe opportuno un'attenzione maggiore da parte delle Istituzioni. D'altronde, uno dei principali asset economici del nostro Paese è proprio il turismo, per cui è bene che si faccia fronte comune per aiutare il comparto a generare profitti.