Hielo, la soluzione su misura per gli operatori horeca

hielo-b9a85ae3

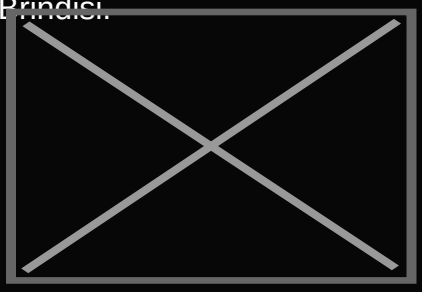
La storia inizia circa trent’anni fa quando a Taviano, in Salento, nasce Eurogel, azienda della famiglia Gatto, attiva nel food service. Poi, nel 2007 una piccola, grande svolta: la nuova generazione rappresentata dai fratelli Francesco e Silvio crea la Hielo, che acquisisce l’attività precedente, diventando un distributore cash & carry di prodotti alimentari e non, destinati alla ristorazione. E l’azienda si conferma ben presto un interlocutore di eccellenza per le aziende che operano nel settore Ho.Re.Ca. Ma non solo. “Il nostro obiettivo è sempre stato la copertura di tutti i settori del food service. Negli ultimi anni, però, ci siamo spinti più in là, allargando il nostro raggio d’azione anche al catering puro - spiega **Francesco Gatto**, amministratore dell’azienda insieme al fratello Silvio, che qui racconta le linee di indirizzo su cui si muove, e si muoverà, l’azienda.

Quali sono le frecce all’arco di Hielo?
Principalmente il servizio, rapido e tagliato esattamente sulle esigenze del cliente; poi il rapporto qualità/prezzo: da qualche anno, infatti, abbiamo attivato le importazioni dirette che ci consentono di essere più competitivi sul mercato e di proporre un assortimento maggiore; infine, la serietà del nostro team e la varietà delle referenze.

Come si articola l’offerta?
La gamma di prodotti è completa, va dalla A alla Z, dalla colazione al dessert, passando per l’ittico, le verdure, i secchi (tra cui pasta, farine, riso, pelati, tonno), quindi i freschi, i surgelati e i conservati. Insomma, tutto ciò che può servire per la ristorazione, incluse le referenze per l’igiene e la pulizia. Poniamo attenzione particolare anche ai prodotti locali del Mediterraneo, così da assicurare un’offerta integrata con il territorio d’origine. Non a caso, uno dei nostri claim è “La ristorazione a 360°”. Il cliente, inoltre, è sempre seguito da uno dei nostri 12 agenti, cui spetta il compito di analizzare le sue esigenze e problematiche, studiando il punto di vendita o di ristoro, i posti a sedere e tutte le altre caratteristiche essenziali della sua attività. In questo modo, l’offerta viene cucita su misura, sulle

esigenze di chi si rivolge a noi. Che, così, viene sempre più fidelizzato.

Quali sono i clienti di riferimento?
Sono rappresentati dalle aziende che operano nel settore Ho.Re.Ca, ovvero ristoranti, sale ricevimento, bar, pizzerie, pasticcerie, gastronomie, catering, mense, hotel, b&b, case di cura. Insomma, cerchiamo di essere presenti in qualunque posto in cui vi sia il food. Ad oggi, serviamo in maniera capillare e puntuale tutti i comuni della provincia di Lecce, fino a sfiorare la provincia di Brindisi.



Come è organizzato il servizio di vendita e di consegna?

Nel nostro magazzino è possibile acquistare mediante la formula cash & carry; in alternativa, operiamo attraverso un servizio di vendita fondato sulla rete dei nostri agenti, che raccolgono gli ordini in maniera automatizzata, avvalendosi di tablet e sistemi gestionali. La consegna avviene entro 24 ore (A per B, ovvero oggi per domani), spesso addirittura nella stessa giornata (A per A, ovvero oggi per oggi). Non essendo legati a piattaforme distributive e disponendo di 10 mezzi coibentati e attrezzati per il trasporto specifico di derrate alimentari, e di una squadra di 10 autisti propri, riusciamo di
fatto ad essere più rapidi nelle consegne.

Come è organizzata Hielo?
La struttura aziendale, il magazzino e la sede, il personale. Mio fratello Silvio si dedica in particolare a dirigere la forza acquisti, mentre io mi occupo dell'ufficio amministrativo. Quest'ultimo è affiancato anche da consulenti esterni in materia fiscale e di strategia aziendale, con l'obiettivo di ponderare al meglio gli investimenti, limitare gli errori e sfruttare al massimo tutte le opportunità del mercato. Lo stesso vale anche per l'ufficio marketing, dove opera una consulente esterna, che ci sta supportando nel restyling dell'immagine aziendale indirizzato nelle azioni di fidelizzazione dei clienti. Inoltre, ci sta aiutando nella penetrazione del mercato attraverso web e social media, senza dimenticare la realizzazione di eventi in azienda. Nella nostra sede trova inoltre posto un magazzino di quasi 2.000 mq - di cui 1.500 coperti - destinati per gran parte ad ospitare le celle frigorifere. Disponiamo, infine, di due piattaforme esterne, una a Bari e una Milano, dove facciamo confluire tutti i grandi acquisti: da lì poi attingiamo, disponendo sempre dell'assortimento completo.

Infine, quale bilancio potete tracciare dell’associazione alla Cooperativa Italiana Catering?
CIC ci ha aiutato ad allargare l’offerta, inserendo prodotti per alimentare, secco (da banco e da scaffale) e fresco, fino ad arrivare, oggi, a disporre di una gamma completa di prodotti con oltre 3.500 referenze. Il bilancio dell’associazione alla Cooperativa è quindi assolutamente positivo: questa scelta si è rivelata per noi molto utile, perché ci ha dato la possibilità di crescere e inserirci in un settore sempre più esigente. Da soli non avremmo avuto la forza economica e contrattuale per poterlo fare. Operare attraverso la cooperativa cambia invece la situazione: se si acquistano le forniture tutti insieme, il peso economico e strutturale si divide e si riesce a contare sempre su una buona rotazione di prodotti. Insieme a CIC, inoltre, abbiamo scelto di creare e distribuire alcuni marchi che ci differenziano dai competitor e questo è per noi un grande vantaggio.