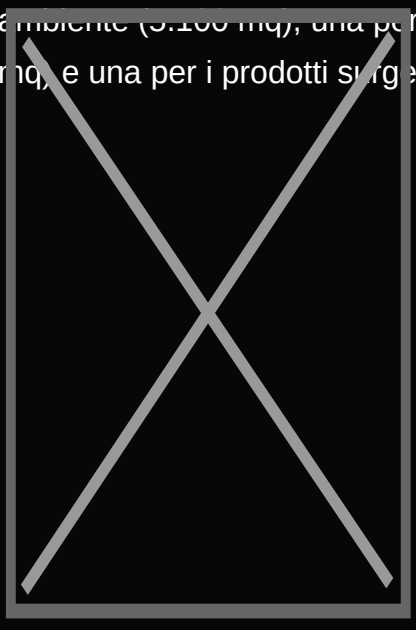
Cattel S.p.A.: +25% di crescita in un trennio

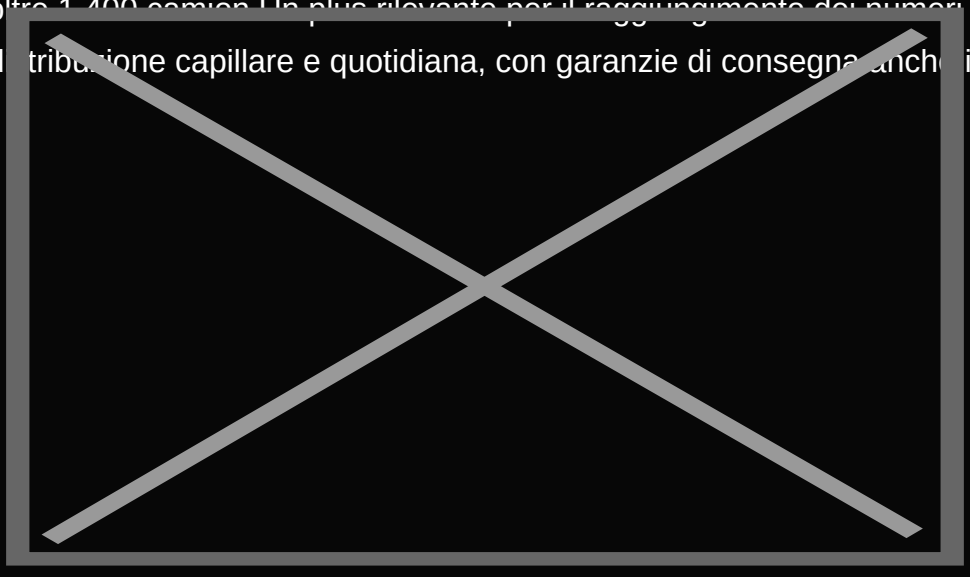
Si aggira sui 112 milioni di Euro il valore consolidato delle vendite di Cattel S.p.A., la nota azienda nata all’inizio del secolo scorso con la produzione e commercializzazione di prodotti caseari e ora divenuta principale riferimento nel settore Ho.Re.Ca. Il suo raggio d’azione ha in breve tempo superato i confini del Veneto, e il mercato di competenza è stato esteso a Lombardia, Emilia Romagna e Friuli Venezia Giulia (oltre che in Austria), rifornendo oltre 12.000 attività del settore, di cui circa il 65% ristoranti, il 15% hotel oltre a bar, chioschi, rifugi e punti di ristoro. Un giro d’affari notevole, il cui fulcro è la nuovissima sede di Noventa di Piave (VE), che rende possibile l’eccellente organizzazione di Cattel con i suoi 130 dipendenti, oltre 100 agenti di commercio, una flotta di 80 camion e 10 barche refrigerate per consegnare, in una giornata media, 18.600 colli a temperatura ambiente, refrigerati e surgelati. La sede offre spazio di immagazzinaggio per 18.000 posti a scaffale e i prodotti sono gestiti in piattaforme specializzate: una per i prodotti da conservare a temperatura ambiente (5.100 mq), una per i prodotti da conservare in ambiente refrigerato da 0 a 4 gradi (3.000 mq), e una per i prodotti surgelati a -25 gradi (6.700 mq).



Sono circa 7.400 le referenze totali, che comprendono prodotti alimentari (carne, pesce, pasta, riso, farina, pane e salumi, gastronomia e piatti pronti, frutta, verdura, tartufi, oli, aceti, sale, salse, spezie, latticini, yogurt e uova, dolciario, bevande) e non food (drogheria

chimica, attrezzature e accessori). Un’offerta vastissima, possibile anche grazie ai marchi di proprietà Valdora, diGIA’ e, dal 2018, Jesolpesca che le consentono di garantire rigorosi controlli e alti standard qualitativi, oltre ad una ancor maggiore diversificazione così da potersi proporre come fornitore unico e completo.

Grazie alla sua storia, alla sua struttura, alle importanti partnership con il mondo alimentare e alla fitta rete vendita di agenti, l'azienda si è dimostrata in grado di soddisfare le diverse esigenze della clientela e di rispondere efficacemente alle continue sfide poste da un mercato in continua evoluzione, che impongono impegno e innovazione costanti. Un impegno che ha in più occasioni consentito a Cattel S.p.A. di annoverarsi tra i precursori nell’individuazione e distribuzione di prodotti rivoluzionari (le patatine pronte surgelate, per esempio). Ancora, un impegno che le ha garantito una crescita costante anche durante la crisi del mercato del 2013, e che l’ha portata in soli 18 anni a ricoprire una posizione primaria nel settore. Di 112 mln di Euro il fatturato del 2018, con 25 mln di Euro provenienti dal “secco” alimentare, 3 mln ottenuti dalla vendita di bevande alcoliche e non, altri 4 mln derivati dal no-food (articoli usa e getta, detergenti…), altri 27 mln ottenuti dal segmento pesce fresco e gelo, 15 mln dalla carne fresco e gelo, 10 mln dal restante surgelato (tranne carne e pesce) e 28 mln per il commercio del fresco (beni deperibili, salumi e latticini). Risultati che si misurano anche attraverso le ingenti quantità di merce venduta: 27.474.452 kg di prodotti nel solo 2018, con movimentazione di oltre 1.400 camion. Un plus rilevante per il raggiungimento dei numeri conseguiti anche l’attività di distribuzione capillare e quotidiana, con garanzie di consegna anche in giornata.



Un desiderio reale di costante aggiornamento e miglioramento quello di Cattel S.p.A., azienda fondata e diretta da Gianfranco Cattel, imprenditore veneto con formazione economica ed expertise maturata sul campo all’interno dell’azienda di famiglia, la F.lli Cattel ora Alimenta, specializzata nella trasformazione e nella distribuzione di prodotti caseari attraverso la GDO. Una spinta all’innovazione che ha portato

Gianfranco Cattel a garantirsi la qualità del pesce fresco attraverso l’acquisizione, nel 2018, di Jesolpesca, stimata realtà ittica del litorale veneziano. O, ancora, a investire in una nuova sede fornita, tra gli altri plus, di piattaforma logistica multi-temperatura per una migliore conservazione della merce, di aree automatizzate per lo stoccaggio di prodotti surgelati e, infine, di apposita area per la lavorazione delle carni. Una scelta che ha pagato, dimostrabile dal segno positivo nei ricavi dell’ultimo triennio, con una crescita complessiva del 25% nei 3 anni e dell’8% nel 2018 rispetto al 2017. Numeri destinati a salire con l’entrata a regime del nuovo stabilimento di Noventa e con l’evoluzione dei tanti progetti attualmente in fase di start up.