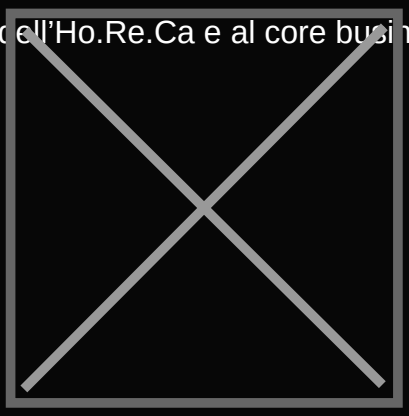
Nel futuro di Cattel anche la ristorazione specializzata e le catene in franchising

sede-1-fd63d894

Dal ristorante con cucina casalinga a quello stellato, dal chiosco balneare al rifugio montano fino ad arrivare, negli ultimi tempi, alle catene della ristorazione organizzata e specializzata. Non si ferma neanche in periodo di Covid l’evoluzione di Cattel SpA, realtà che distribuisce prodotti food e no-food nel canale Ho.Re.Ca, diventata negli anni un punto di riferimento nel settore per il servizio dall’alto valore aggiunto e un portafoglio prodotti vasto e di eccellenza.

Cogliendo ampi margini di crescita nell’area delle catene ristorative, decisamente meno sviluppate e diffuse in Italia rispetto ad altri paesi occidentali, l’azienda veneta – fondata e diretta da Gianfranco Cattel –in questi mesi di rallentamenti e instabilità si è attivata per raggiungere e rifornire anche i franchisee. Si è così sviluppata un’area di distribuzione parallela, sempre legata al mondo dell’Ho.Re.Ca e al core business dell’azienda, ma meno frammentata e mutevole.



I primi a cogliere l’opportunità di affidarsi ad un fornitore unico,

trasversale,ma soprattutto competente,sono state alcune catene di sushi e di poke, in grande espansione e note per aver portato con successo in occidente rispettivamente la cucina giapponese e hawaiana. La prima si caratterizza per una base di riso bollito e aromatizzato, trasformato in polpettine generalmente guarnite con pesce crudo o cotto da intingere nella salsa di soia, mentre la seconda utilizza cubetti di pesce crudo che mixa con insalata, riso, salsa di soia e altri ingredienti tra cui frutta

secca e fresca. Cattel ha messo in campo le alternative delle sue 7000 voci a catalogo e, in primis, il freschissimo pesce della private label Jesolpesca che garantisce una qualità di pescato eccellente e il totale controllo della filiera. Ma non solo: il punto di svolta che ha reso Cattel il fornitore favorito è stata la capacità di fornire alle catene un semilavorato dal peso standardizzato, perfettamente porzionabile e rispondente a tutte le stringenti norme igieniche di lavorazione, di conservazione e trasporto. Perché un importante plus che Cattel è stata in grado di ottimizzare negli scorsi mesi di chiusure e riaperture è stato l'ampliamento della proposta di semilavorato, pronto per essere personalizzato dall'impronta dello chef o della catena. Un prodotto dall'alto contenuto di servizio, quindi, che servirà ancor più all'azienda veneta quando il mercato uscirà dall'attuale impasse per guardare più serenamente al futuro.

Mossa dalla volontà di estendere il business in contesti in linea con le attività aziendali anche la scelta di rifornire le pescherie. Si tratta infatti di negozi altamente specializzati, dalla forte connotazione rionale, che vivono sulla fidelizzazione della cliente e sull'alto valore del prodotto/ servizio offerto. L'organizzazione di Cattel SpA risponde perfettamente all'esigenza di questi retailer, sia in termini di qualità e freschezza del prodotto Jesolpesca sia per altri prodotti eventualmente distribuiti.