# Stipulato l'accordo di partnership tra Natfood e Gimoka-Sogedai

barattoli-ginco-copia-d3566499

Natfood e Gimoka-Sogedai annunciano di aver siglato un’importante partnership per mettere a fattor comune il proprio know-how industriale e distributivo e per offrire ai clienti di bar, caffetterie, ristoranti, hotel e catering soluzioni integrate ed innovative per la somministrazione di bevande calde e fredde. Tramite la Capogruppo, Gruppo Gimoka e Sogedai garantiranno prodotti ed attrezzature esclusive, distribuite in filiera a tutti i clienti Horeca di Natfood, che può contare su una rete distributiva capillare e caratterizzata da professionalità indiscussa in grado di garantire un livello di servizio che non trova pari nel mondo del consumo fuori casa italiano.



La partnership risponde alle esigenze dei professionisti dell’Horeca, particolarmente colpiti dalla pandemia, che necessitano di ridisegnare il proprio modello di business tramite servizi in grado di semplificare la gestione della propria attività e di attirare sempre più consumatori nel proprio punto vendita, puntando su una gamma di bevande calde e fredde di altissima qualità e in linea con nuovi trend di consumo accontentando i consumatori più attenti ed esigenti. Questa unione è espressione della volontà delle famiglie di riferimento delle società coinvolte di investire nel settore Horeca in un momento storico di difficoltà unica e senza precedenti, fortemente colpito dall’emergenza sanitaria nazionale. Gli azionisti ritengono che mai come ora sia necessario unire gli sforzi e lavorare in sinergia, puntando sui propri collaboratori e sulla base di clientela. Già nelle prossime settimane saranno introdotti nuovi innovativi progetti che aiuteranno i clienti Horeca ad affrontare questo difficile momento legato agli effetti della pandemia.

**Giuseppe Lochis**, Presidente Natfood, ha dichiarato "*È un'operazione industriale che rafforza il "made in Italy" e completa a 360° l'offerta beverage nell'Horeca di Natfood. Credo che questa partnership strategica ci permetterà di conquistare nuove quote di mercato, incrementando l'indiscussa leadership di settore, offrendo ai nostri Partner Horeca (clienti e agenti), prodotti e attrezzature (sistemi) per renderli sempre più competitivi nel loro mercato."*

**Ivan Padelli**, Presidente della holding che controlla Gruppo Gimoka e Sogedai, ha commentato: *"Questa partnership si inserisce nella più vasta strategia della nostra Capogruppo, che punta a raggiungere il consumatore finale in un'ottica di ampia integrazione della filiera. Riteniamo che le nostre competenze e la nostra propensione a produrre soluzioni innovative per il food&beverage possano essere messi a disposizione del mondo Horeca, portando valore aggiunto e supportando la ripresa di un settore, fortemente colpito dalle misure di contenimento del Covid, in cui noi crediamo fortemente."*