Codice cliente: 000000156

Data pubblicazione: 08/07/2024
Apri il link
Ave: €. 34.46



# È tempo per (grandi) investimenti nel dettaglio tradizionale

italiafruit.net/e-tempo-per-grandi-investimenti-nel-dettaglio-tradizionale

Dalla distribuzione

L'orto di Jack, forte dell'acquisizione di Gala Fruit, sta creando una catena di negozi di frutta e verdura

Esporta pdf

Sviluppare il dettaglio tradizionale grazie a investitori istituzionali di peso. Può sembrare una boutade, ma è esattamente ciò che sta realizzando la scaleup milanese de ***"L'Orto di Jack" (clicca qui),*** come ci spiegano i **Co-Ceo Pierluigi Giraudi e Arturo Casale**: "Anzi, a dire il vero operiamo anche nell'horeca e nell'online; quindi, a tutti gli effetti siamo omnichannel, ma il core business resta il dettaglio tradizionale: a oggi contiamo **10 fruttivendoli sotto l'insegna "L'Orto di Jack"**, con l'obiettivo di espanderci in modo significativo nel medio termine".

Un piano ambizioso soprattutto se si considera che i due manager provengono da tutt'altro settore: da un lato Giraudi, che ha nel curriculum diverse esperienze imprenditoriali nei settori più disparati in giro per il Mondo, e dall'altro lato Casale, che ha dal canto sua un'esperienza consolidata nel settore retail e della ristorazione "L'unione delle nostre skills ha creato le giuste condizioni per sviluppare un progetto ambizioso nel settore della frutta e verdura. Analizzando la catena d'approvvigionamento, siamo arrivati all'Ortomercato di

Ritaglio ad uso esclusivo del destinatario

Milano e abbiamo scoperto un mondo dalle grandi potenzialità di business, dove esiste una professionalità ed una cultura del lavoro encomiabile, ma, allo stesso tempo, abbiamo notato un settore arretrato e caratterizzato da una scarsa cultura manageriale".

Da sinistra verso destra: Pierluigi Giraudi e Arturo Casale

"Abbiamo perciò deciso, assieme ad altri partner, di mettere a frutto le nostre capacità imprenditoriali, partendo da un presupposto: il consumatore non può fare a meno di frutta e verdura e la qualità la puoi trovare solo nel negozio di vicinato. **Così è nato l'Orto di Jack**, che è l'insegna che identifica il fruttivendolo sotto casa che riesce a soddisfare i clienti più esigenti".

**Lo schema di business è del tutto inedito per il settore ortofrutticol**o: "rileviamo le

attività già avviate e che rischierebbero di chiudere a causa del mancato ricambio generazionale. Inoltre, il titolare, dopo un periodo di avviamento, può continuare a condurre il negozio ed è una possibilità presa in considerazione da molti di essi, poiché non devono più occuparsi della parte più gravosa del loro lavoro, ovvero, l'approvvigionamento notturno al mercato ortofrutticolo, che è a nostro appannaggio".

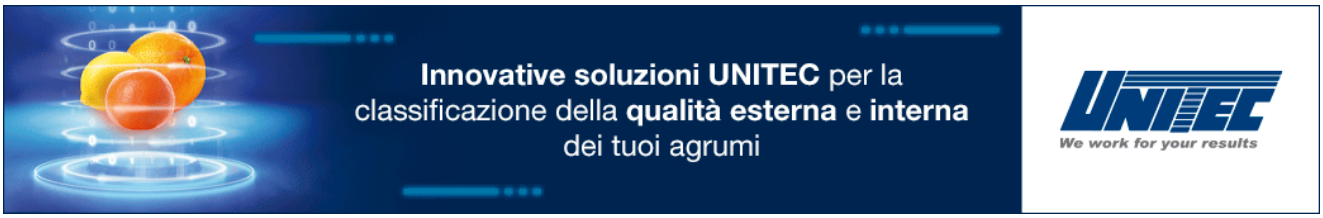
Proprio la capacità di poter controllare tutta la catena del valore, a partire dall'approvvigionamento rappresenta il punto di forza de L'Orto di Jack. "Fin da subito ci siamo resi conto che le nostre competenze tecniche in ambito ortofrutticolo erano del tutto insufficienti e questo è un grosso limite in fase di acquisto che si ripercuote inevitabilmente anche nelle vendite. **Fortunatamente ci siamo imbattuti in Gala Fruit della famiglia Catalano**, fra le aziende più dinamiche dell'Ortomercato di Milano, come dimostra la loro piattaforma logistica di ultima generazione all'interno della struttura, che era a sua volta alla ricerca di un partner in grado di sviluppare il business attraverso strumenti moderni, a partire dalla capacità di saper attrarre nuovi capitali, fino a giungere all'utilizzo di strumenti digitali innovativi che permettono di monitorare il business con estrema precisione".

**Con l’entrata di Gala Fruit all’interno dell’Orto di Jack c’è stato un deciso cambio di passo**: “La piattaforma logistica all’interno dell’Ortomercato ci garantisce un vantaggio competitivo in termini di velocità di approvvigionamento dei nostri punti vendita e il know how della famiglia Catalano è fondamentale per disporre di un prodotto di alta qualità alle migliori condizioni di mercato. Parimenti, in linea con le esigenze dei clienti, stiamo implementando lo sviluppo di prodotti ad alto contenuto di servizio, quindi, pronti all’uso, grazie al nostro laboratorio dotato delle migliori tecnologie a supporto. Grazie a questi tasselli possiamo procedere allo sviluppo della rete di fruttivendoli, inserendo altri punti vendita nel Nord Italia”.

Un altro aspetto innovativo, soprattutto in un settore che ha poca dimestichezza coi dati, riguarda l'attenzione maniacale all'aspetto gestionale: "buona parte dei primi round d'investimento sono serviti a sviluppare un gestionale avveniristico per il settore, perché ci permette di monitorare la marginalità giornaliera di ogni prodotto in ogni punto vendita e quindi di adattare la politica commerciale in funzione delle performance che rileviamo. Questo è solo l'inizio perché all'interno dei negozi stiamo implementando **tecnologie di visual merchandising** che ci consentiranno di profilare con estrema precisione il comportamento dei consumatori, con l'obiettivo di tarare l'offerta di ogni fruttivendolo in funzione dell'esigenze specifiche di quella determinata clientela".

È evidente l'approccio "**manageriale**" al business, mutuato da altri settori, messo a terra con efficacia grazie all'esperienza di lunga data maturata da Gala Fruit. Una combinazione che dà nuova linfa a un canale troppo spesso bistrattato, come il dettaglio tradizionale: "le potenzialità non mancano, e le risorse nemmeno, come dimostra l'ultimo bando del PNRR, da 7,5 milioni di euro per lo sviluppo digitale e ambientale, che ci siamo recentemente aggiudicati, oltre ai vari round d'investimento. Quindi procediamo spediti con lo sviluppo della dei fruttivendoli de L'orto di Jack, dove abbiamo in serbo altre sorprese, che per ora non vi svelo, per conquistare i consumatori".

Esporta pdf




Vedi anche

Dalla distribuzione

## La Borsa della Spesa, prosegue a gonfie vele la produzione degli ortaggi

Il servizio di BMTI e Italmercati rende noti i trend dei principali prodotti di stagione

In crescita i volumi di pesche e nettarine

Dalla distribuzione

## Amazon-Walmart: è sfida per essere il primo rivenditore d'America

L'azienda di Jeff Bezos cresce a un ritmo doppio rispetto a Walmart

Amazon domina nella pubblicità, Walmart nella vendita al dettaglio di generi alimentari

Dalla distribuzione

## Ingrosso, il clima divide l'Italia e condiziona prezzi e consumi

Dal CAR prezzi del pomodoro verde +20%, pomodoro rosso -50%

Consumi, domanda incostante per angurie e meloni

Dalla distribuzione

## Giuliano Canella nominato vice presidente di Alì

Continua il suo impegno anche come Direttore Commerciale Freschi e Freschissimi del Gruppo

In sostituzione del compianto Presidente è stato eletto il figlio Gianni Canella

Dalla distribuzione

## Esselunga alla conquista della Romagna

Il negozio inaugurato a Ravenna ha tutte le carte in regola per dare filo da torcere alla concorrenza

Assortimenti ampi e profondi, ottimo rapporto qualità/prezzo sono i punti di forza del reparto ortofrutta

Dalla distribuzione

## Mercato di Cesena: le drupacee devono ancora spiccare il volo

Prezzi sostenuti solo per le pezzature più importanti

Ecco foto e quotazioni dalla Romagna

Dalla distribuzione

## Coop e Cso Italy insieme per condividere dati e analisi

Al via una collaborazione per aggiornare le informazioni su produzione e consumi di ortofrutta

Obiettivo: fare chiarezza in un comparto quanto mai volatile

Dalla distribuzione

## L’intelligenza artificiale nei carrelli Tech di Instacart

Scansione automatica dei prodotti, promozioni, consigli di acquisto e tanto altro

Fare la spesa è ora una piacevole avventura grazie ai carrelli Caper

Dalla distribuzione

## Walmart sperimenta il telerilevamento per il monitoraggio delle colture

L’ obiettivo è ottenere informazioni in tempo reale per migliorare le decisioni di approvvigionamento dei prodotti

Su ciliegie e more i primi test in partnership con Agritask

Dalla distribuzione

## In atto una sforbiciata del 15-20% negli assortimenti d’ortofrutta dei supermercati

L’attenzione è però a non 'snaturare' il format, perdendo distintività rispetto ai discount

Efficienza sarà la parola d’ordine per i prossimi anni, a partire dalle referenze basso rotanti

Dalla distribuzione

## Exploit storico per l'export spagnolo di frutti rossi

868 milioni di euro, +8,4% rispetto alla passata stagione

Circa l’83% delle spedizioni sono dirette verso l’Unione Europea

Dalla distribuzione

## Ventura debutta con un proprio evento sportivo: Ventura Padel Marathon

250 appassionati di padel che si sfideranno in una vera e propria maratona di due giorni

A supporto degli atleti, Ventura offrirà un ricco healthy break con la linea BBmix

Dalla distribuzione

## Aldi elimina la plastica dalle banane

Il tradizionale packaging sarà sostituito con una fascetta di carta

Obiettivo del progetto: eliminare 234 tonnellate di imballaggi in plastica

Dalla distribuzione

## Conad chiude il 2023 con un fatturato superiore a 20 miliardi di euro

Si riconferma l’insegna leader nella grande distribuzione italiana

Le buone performance sono state favorite dall’ottimo andamento dei prodotti a marchio del distributore

Dalla distribuzione

## L'ortofrutta cresce a maggio in Gdo: +6% a valore e +6,7% a volume

I dati di NIQ sull'andamento dei consumi e delle abitudini di acquisto

9,5 miliardi è il fatturato della distribuzione totale in Italia a maggio 2024