

Press Kit PARTESA

1. PROFILO E STORIA
2. PARTESA OGGI
3. PARTESA PER LA BIRRA
4. PARTESA PER IL VINO
5. PARTESA PER GLI SPIRITS
6. PARTESA HORECA MODERNO

Per informazioni:

Ufficio Stampa Partesa
Cantiere di Comunicazione
Diana Ferla
Tel. 02 87383180
d.ferla@cantiereedicomunicazione.com

HEINEKEN Italia
Alfredo Pratolongo
Laura Tordin
Tel. 02 27076494
ufficio_stampa@heinekenitalia.it



1. PROFILO E STORIA

Partesa è il network distributivo specializzato nei servizi di vendita, distribuzione, consulenza e formazione per il canale Ho.Re.Ca del **Gruppo HEINEKEN Italia**. Con oltre 25 anni d'esperienza e 40.000 clienti, Partesa vanta un ampio e attento portfolio di prodotti di qualità, diversificati per tipologia di punto di vendita, servizi personalizzati, consulenza e formazione oltre a una impeccabile solidità logistica.

Un'azienda leader la cui strategia è focalizzata sulle categorie ad alto valore, la scelta dei migliori partner e la fidelizzazione dei punti di consumo. Capace di rinnovarsi seguendo le esigenze del mercato, si posiziona come una realtà strutturata in grado di offrire una politica commerciale innovativa e come un business partner affidabile per i propri clienti.

Passione nel servirvi, il pay off dedicato alla comunicazione diretta con i clienti, riassume la mission aziendale e il DNA di Partesa che costruisce quotidianamente il rapporto di fiducia con i propri partner attraverso la condivisione di obiettivi e strategie comuni.

LA STORIA

- **1989**
Nasce Partesa, società di distribuzione beverage del Gruppo HEINEKEN Italia, dando il via allo sviluppo del suo network attraverso un processo di acquisizioni di società di distribuzione di bevande su tutto il territorio nazionale.
- **1998**
Viene attivato il progetto Partesa per il Vino, per accrescere la presenza e l'importanza di Partesa anche nel settore del vino di qualità.
- **2000**
Partesa si identifica con una nuova immagine: il Volandum, icona del nuovo marchio.
- **2005-2008**
Continua il processo di accorpamento delle organizzazioni commerciali (OC) in Poli Regionali di Distribuzione (PRD).
- **2010**
Partesa si conferma come il più grande network di distribuzione del settore food&beverage, specializzato nei servizi di vendita, distribuzione, consulenza e formazione per il canale Ho.Re.Ca. A distanza di 10 anni dalla sua creazione, viene effettuato il restyling del logo Partesa. Tutte le società acquisite si uniformano, adottando il nome Partesa unito all'area territoriale in cui operano. L'immagine coordinata viene applicata a tutto il Gruppo, che ottiene in tal modo una immediata riconoscibilità.
- **2014**
Partesa festeggia i suoi primi 25 anni di attività. Nell'anno di questo importante anniversario pubblica, in collaborazione con Il Gruppo 24 Ore, il volume *'Siamo tutti gazzosai'* che ripercorre la storia dell'azienda e del settore della distribuzione di bevande in Italia.
- **2015**
Ricopre il ruolo di *Official Beverages Distributor* di Expo Milano 2015, un traguardo importante che conferma la validità del sistema Partesa.
- **2016**
Si consolida la sinergia con il Gruppo HEINEKEN Italia in termini di sviluppo strategico e visione congiunta. Partesa è co-fondatore di Fondazione Birra Moretti – fondazione di partecipazione nata con l'obiettivo di migliorare e accrescere la cultura della birra in Italia.

2. PARTESA OGGI

Partesa si presenta oggi come una realtà attiva capillarmente sul territorio con risorse dedicate non solo alla rete commerciale e al marketing, ma anche alla consulenza e alla formazione.

Si articola in otto **Business Unit** quali Lombardia, Piemonte, Liguria, Nord Est, Emilia Romagna, Centro e Adriatico e una Business Unit dedicata al canale Ho.Re.Ca. Moderno.

Il Gruppo Partesa è composto da Partesa srl, da Partesa Trentino srl e Partesa Tessaro srl.

I numeri:

- circa 1.000 dipendenti
- 40.000 clienti
- 10.000 referenze
- 46 depositi

I progetti di Partesa

3. PARTESA PER LA BIRRA



La categoria birra rappresenta circa il **40% del fatturato di Partesa**, di cui il 70% è costituito da birre del **Gruppo HEINEKEN** (oltre 100 referenze). La birra, con oltre 6000 anni di storia, è un prodotto naturale e ricco di tradizione sempre più apprezzato dai consumatori. Un segmento di business strategico per Partesa, con significativi margini di crescita. **Partesa per la birra** coglie la sfida lanciata da questo affascinante prodotto presentandosi sul mercato con un ampio numero di referenze di fusti e bottiglie e con strumenti ad hoc per supportare i clienti nel corretto servizio del prodotto e fornendo formazione per accrescere le vendite.

In particolare, l'ambito della ristorazione di qualità ha scoperto, grazie alla birra a tavola (sia in ricettazione, sia in abbinamento), un mondo ricco di tradizione e gusto per accogliere le esigenze di un target alla ricerca di nuove esperienze culinarie. Proprio a sostegno della diffusione di una corretta cultura birraria in Italia, Partesa è partner di alcuni progetti strategici di HEINEKEN Italia dedicati, secondo modalità e approcci differenti, ai punti di consumo, ai consumatori e a giornalisti e web influencer.

4. PARTESA PER IL VINO

Nel 1998 nasce **Partesa per il vino**, un progetto assolutamente innovativo per la distribuzione Ho.Re.Ca, capace di coniugare la forza sul territorio di un distributore del settore beverage alla capacità di gestire e proporre un portfolio di vini di qualità. Nel corso di questi anni Partesa, in anticipo rispetto ai competitor, è riuscita a crescere nel mondo del vino differenziandosi in modo netto dagli altri player del settore, guadagnandosi la fiducia di partner e gestori. I numerosi premi ricevuti dalle principali guide italiane sui vini selezionati e distribuiti testimoniano la coerenza del percorso intrapreso. Un approccio innovativo al mercato che oggi vale il 20% del fatturato di Partesa e che si basa sulla sinergia dei tre asset fondamentali Persone, Prodotto e Servizio.



Un approccio che si caratterizza per:

- **Rapporto diretto di partnership** con i produttori delle zone vitivinicole italiane.
- **Portfolio:** Partesa propone vini ricercati e di qualità sia nazionali sia stranieri, grazie a importazioni e creando un fil rouge tra chi produce il vino e chi lo propone al consumatore finale.
- **Team di specialisti:** gli esperti del mondo vino sono veri appassionati e intenditori, in grado di fornire consulenze mirate al consumo e alla miscita del prodotto.
- **Servizio personalizzato per il cliente** del canale Ho.Re.Ca. attraverso la presenza settimanale sul punto vendita, l'ampiezza di gamma e le offerte ad hoc.

La carta del vino è in continua evoluzione. I partner sono selezionati con la priorità di crescere in modo significativo (e non esponenziale) al fine di ottenere un'offerta omogenea e razionalizzare gli investimenti.

Focus sulla formazione: Il Vino. Istruzioni per l'uso

un volume che racconta la storia del vino, ne illustra gli aspetti tecnici e produttivi, le caratteristiche e le specificità suddivise per tipologie e vitigni, le nuove sfide di comunicazione e di mercato. Destinatari di questa pubblicazione sono i



partner commerciali, il trade specializzato, i gestori dei locali, la forza vendita, ma anche tutti gli appassionati di vino che, pagina dopo pagina, sono accompagnati in un vero e proprio percorso di formazione.

Focus sulla formazione: OpenWine

Il rapporto con i produttori e il mercato è stimolato anche dal confronto/incontro diretto che prende forma nelle giornate di degustazione denominate **OpenWine**. È durante questi incontri di condivisione e dialogo che Partesa per il Vino organizza, su base regionale, degustazioni delle migliori etichette locali e nazionali presenti in portfolio. Gli OpenWine sono occasioni dove si creano concrete occasioni di business e in cui si discute di modalità di servizio, metodi di conservazione, abbinamento vino-cibo, fino alla stesura della migliore carta dei vini.

5. PARTESA PER GLI SPIRITS



Dall'obiettivo di migliorare l'offerta qualitativa per il cliente, rendendola unica e premiante, nasce **Partesa per gli Spirits**. Un team di professionisti capaci, attraverso la propria expertise, di proporre assortimenti ideali per rispondere alle richieste sempre più esigenti del consumatore e di fornire una consulenza di altissimo livello nell'utilizzo degli spirits nelle preparazioni e nella mixability.

6. PARTESA HORECA MODERNO

Grazie alla competenza, all'esperienza e all'organizzazione che rendono Partesa leader nella distribuzione, **Partesa Ho.Re.Ca Moderno** è in grado di servire con successo tutte le espressioni di questo canale: ristorazione commerciale a catena, a insegna, lungo le reti stradali e autostradali, catene alberghiere e villaggi turistici. La presenza sul territorio è capillare e questo è certamente un plus per i clienti ai quali viene offerto un servizio esclusivo e completo. Partesa Ho.Re.Ca Moderno distribuisce birre e vini nazionali e d'importazione, liquori, succhi di frutta, preparati per cocktail, bibite, acque minerali e distillati. **Un portfolio di prodotti premium** dedicati a ogni occasione di consumo. Lavorando in sinergia con le aziende produttrici, Partesa Ho.Re.Ca Moderno sviluppa progetti commerciali innovativi e ad **alto valore aggiunto** per i propri partner.

