L'INTERVISTA

by INTESA gruppo distributori indipendenti

DIC '25

Guardando al 2026

INTERVISTA

Romolo Lanciotti

Presidente Intesa GDI

2025 difficile, INTESA GDI punta al 2026

editoriale a cura della redazione Intesa GDI

Il 2025 per il mercato food & beverage e dei consumi fuori casa è stato un anno sfavorevole. Tante e diverse le cause contingenti: prezzi al consumo fuori controllo, ridotto potere di acquisto dei consumatori, una crescente preoccupazione derivante da questioni geopolitiche, frequentazione dei locali in calo, insomma un mix di concause negative che hanno confermato un trend piuttosto allarmante per gli operatori del fuori casa per i quali, in questo 2025, i conti non tornano.

Di fronte a questo andamento i distributori INTESA GDI ancora una volta sono stato resilienti, stretti e costretti fra gli aumenti dei produttori a monte e il calo dei consumi a valle hanno affrontato un anno complesso, difficile e iper competitivo.

Il peggio è passato? Difficile dirlo, le previsioni per il 2026 non parlano di "crescita" ma una sostanziale "normalità" il che, visto l'anno che ci stiamo lasciando alle spalle, sarebbe di per se già qualcosa di positivo.

Pertanto l'attenzione del gruppo INTESA si concentra ora sul nuovo anno, rinsalda le sue file e rinnova il suo impegno - come dichiara il presidente Romolo Lanciotti nell'intervista che trovate nelle pagine seguenti. Anche dal punto di vista operativo e commerciale è già al lavoro per pianificare, in collaborazione con le aziende partner le strategie più opportune, rinnovare gli accordi e mettere in campo ogni possibile iniziative per implementare le vendite. Con questa visione si guarda al 2026 con rinnovata fiducia e determinazione, con l'auspicio che il nuovo anno possa essere più prospero di quello passato e ricco di nuove opportunità.

Innovare insieme: la visione di Romolo Lanciotti per Intesa GDI

Intervista al Presidente Intesa GDI

In questo numero de L'Intervista di fine anno diamo spazio e voce a **Romolo Lanciotti**, presidente INTESA GDI, il suo personale punto di vista sullo stato del mercato e le prospettive per il nuovo anno.

Presidente, può parlarci dell'impegno del vostro consorzio nel supportare i soci per affrontare le sfide del mercato attuale?

«Da sempre l'obiettivo primario del consorzio è stato quello di contribuire alla crescita dei propri soci. Una mission di fondamentale importanza in special modo in questi anni dove, abbiamo visto, il mercato dei consumi fuori casa è alquanto statico, anzi registra un calo nella frequenza dei punti di consumo. Anche per questo il nostro obiettivo principale è fornire ai soci servizi evoluti e innovativi come la piattaforma di acquisto **Intesa HUB** *riservata ai soli associati, che offre assortimenti esclusivi, consegne rapide e mix di prodotti, per dare a tutti gli associati la possibilità di acquistare ai prezzi maggiormente convenienti senza l'appesantimento di quantitativi importanti».*

Come descriverebbe la resilienza del comparto della distribuzione di bevande nella ristorazione?

«È stata notevole. Nonostante le difficoltà, come le crisi sanitarie e le fluttuazioni economiche, il settore ha dimostrato grande capacità di adattamento, innovando e trovando nuove modalità di collaborazione e distribuzione per rimanere competitivo. Su questo punto una particolare nota di merito va fatta ai soci INTESA che hanno saputo in questo 2025, non certo facile, agire e lavorare con grande intensità andando oltre i loro limiti. Un impegno che è stato riconosciuto e apprezzato dalle aziende partner».

Quanto è importante il lavoro di squadra all'interno del vostro consorzio?

«È essenziale. La forza di un consorzio risiede nella collaborazione tra i soci, nello scambio di best practice e nella solidarietà. Solo lavorando insieme possiamo affrontare con successo le complessità di un mercato in evoluzione e cogliere nuove opportunità».

In che modo la conoscenza del mercato e dei territori contribuisce alla vostra strategia?

«Conoscere i territori e le esigenze dei clienti ci permette di offrire servizi più mirati e di adattare le nostre offerte alle realtà locali. Questo ci consente di essere più efficaci e di costruire rapporti di fiducia duraturi con i clienti finali e soprattutto garantire alle aziende partner, ai produttori una capillare e qualificata presenza sul mercato dei loro prodotti».

Qual è il ruolo della formazione e della conoscenza del mercato nel vostro consorzio?

*«Sono pilastri fondamentali. La formazione permette ai soci di aggiornarsi sulle nuove tendenze e tecnologie, mentre la conoscenza del mercato ci aiuta a prevedere le evoluzioni e a pianificare strategie efficaci, mantenendo così il nostro vantaggio competitivo. Quello della conoscenza e della formazione è un fattore di capitale importanza per INTESA che viene supportato dalla nostra esclusiva piattaforma digitale **I-Learnig** sulla quale le aziende partner possono pubblicare - a favore dei nostri soci e loro venditori - video tutorial e novità di prodotto. Piattaforma che è anche implementata da corsi di formazione prodotti in esclusiva per i soci INTESA dai più qualificati professionisti del settore».*

Quali sono le principali opportunità che vede per il nuovo anno, nonostante il mercato sia in stallo?

«Anche in un mercato statico ci sono opportunità, come l'innovazione nei servizi digitali, e il rafforzamento delle relazioni con i clienti. Puntiamo anche a sviluppare nuove formule di offerta che possano aprire nuove vie di crescita, anche in contesti di crescita limitata. Quello che è certo non mancherà la nostra proattività, il nostro entusiasmo nella competizione. La chiave è l'innovazione e la differenziazione. Investire in formazione, tecnologia e servizi personalizzati ci permette di fidelizzare i clienti e di aumentare la nostra efficienza, creando valore anche in assenza di una crescita numerica del mercato».

Guardando al futuro, quali sono le priorità del vostro consorzio?

«La priorità è consolidare il gruppo, renderlo ancora più coeso e forte, con i soci e investire in innovazione e sostenibilità e continuare a offrire servizi che siano in grado di sostenere la loro competitività, anche in un mercato più difficile e meno dinamico».

Un messaggio finale per i vostri soci e per gli operatori del settore?

«Il nostro messaggio è di rimanere uniti e di guardare con ottimismo alle opportunità che il cambiamento può offrire. La resilienza e la capacità di innovare sono le chiavi per affrontare il futuro con fiducia, sapendo che insieme possiamo superare ogni sfida e cogliere nuove occasioni di crescita. E con questo auspicio colgo l'occasione per i miei più sentiti auguri di buone feste a tutti i soci e i manager delle aziende partner».