

La distribuzione delle bevande è un affare di famiglia

TRE FAMIGLIE ALLA TERZA GENERAZIONE NEL SETTORE FORMANO IL GRUPPO SOCIETARIO DELLA SIBE COMMERCIALE. CON OLTRE 80 ANNI DI ESPERIENZA, L'AZIENDA SI PROPONE COME PARTNER IDEALE PER CHI OPERA NELLA RISTORAZIONE TOSCANA

di Giuliana Valcavi



Nella foto i soci della Sibe Commerciale, da sinistra a destra: Maurizio Lelli, Enzo Mosna (seduto), Sergio Lelli, Daniele Menici (seduto), Andrea Menici.

“La nostra mission è la soddisfazione totale del cliente con grande attenzione al servizio, all’assortimento e ad una consulenza globale”: questo il biglietto da visita della Sibe Commerciale, azienda specializzata nella distribuzione di bevande nella ristorazione fuori casa operante nelle province di Prato, Pistoia e Firenze.

Dietro queste belle parole, un contenuto concreto, come ci rivela il suo presidente, Andrea Menici. Iniziamo con l’assortimento: acqua minerale, bibite, vino e birra. Per l’acqua minerale e le bibite, una garanzia viene dalla lunga storia della società, che formata da tre aziende, vede la prima di tutte, quella fondata dal nonno di Andrea, Guido Menici, iniziare proprio da questo settore nel lontano 1925. “Allora, l’acqua ‘curativa’, quella di Chianciano o di Fiuggi, per intenderci, veniva commercializzata in damigiane e imbottigliata in fiaschi – racconta Andrea Menici. – È da qui, dopo essere rientrato dalla Prima Guerra Mondiale, che ha iniziato mio nonno. Si può quindi ben capire che esperienza abbiamo acquisito nel settore”. Per la birra, la garanzia, racchiusa addirittura nel nome assunto da tutto il gruppo societario, viene dalla Sibe (Società Importazione Birre Estere), che ha iniziato a commercializzare il prodotto nel 1930 divenendo il primo



Nella foto Lorenzo Lelli, Co-Responsabile nei corsi di formazione per la spillatura dalla spina e dalla bottiglia.

importatore in Italia di Lowenbrau. L’assortimento birrario di Sibe Commerciale è ampio e diversificato, ma soprattutto attentamente calibrato sulle ultime tendenze di consumo. “Abbiamo ampliato la gamma delle artigianali intuendo già anni or sono gli sviluppi di questo mercato e solo grazie a questa scelta riusciamo a limitare le difficoltà create dai cali nelle birre di largo consumo alla spina conseguenti alla crescita di prodotti per miscelati preferiti dai giovani – spiega Andrea Menici. – Le lager di brand internazionali si vendono sempre in grandi quantitativi nelle pizzerie, ma i locali birrari e i ristoranti richiedono prodotti con connotazioni particolari, in grado di soddisfare una clientela evoluta”. È così che, oltre a tutti i più importanti nomi del settore, tra cui Beck’s di cui ha l’esclusiva per le province di Firenze, Prato, Pistoia, Arezzo e Siena, Sibe vanta un centinaio di etichette di birre artigianali e

La storia

Tre famiglie, un’azienda. Ecco la Sibe Commerciale, sede a Prato e magazzino a Calenzano. La prima è stata la Guido Menici, fondata nel 1925. Quindi nel 1930 è nata la Sibe dei Bracco. Negli anni ‘40 è stata la volta della Lelli di Calenzano. Tutte e tre operavano nel settore delle bevande nell’area Prato/Firenze e invece di farsi la guerra decidono verso la metà degli anni ‘90 di confluire in un’unica azienda. È così che velocemente diventano una delle più importanti realtà toscane nel comparto beverage.

d’importazione, un assortimento ricco e qualificato, attualizzato con il supporto costante di Rasna, società che riunisce dieci imprese del settore operanti in Centro Italia, all’interno della quale esiste un flusso costante di informazioni commerciali, logistiche e di marketing. Infine il vino, per il quale è stato previsto un assortimento selezionato. “Abbiamo escluso tutte le grandi aziende del settore e da 6/7 anni privilegiamo invece le piccole aziende agricole in grado di offrirci un prodotto particolare in esclusiva” spiega il presidente. Quindi, anche in questo mercato, e in maniera nettamente più marcata che nel comparto birrario, è la logica delle piccole realtà in grado di offrire specializzazione e prodotti unici a vincere. Tutto questo è accompagnato da un livello elevato di servizio. È il caso dei mille impianti alla spina offerti in comodato d’uso con un servizio di assistenza garantito da quattro tecnici interni più due esterni. È il caso della preparazione di carte della birra per un’offerta puntale e competente, ab-

binata alla cucina. È il caso dei corsi di formazione per la spillatura della birra dalla spina, che d’altra parte continua a rappresentare oltre il 50% del business dell’azienda nel settore specificatamente birrario. E’ il caso di degustazioni e serate a tema per far conoscere le birre artigianali e offrire loro la concreta possibilità di ulteriori crescite. Infatti, negli ultimi anni i volumi delle artigianali in Sibe sono, come ci hanno dichiarato, decuplicati e con un adeguato supporto si ritiene possano giovare di nuovi incrementi. Stesso livello di supporto e servizio previsto per la birra anche per il vino con una persona e delle iniziative dedicate. In definitiva, in azienda dichiarano di essere in grado di offrire un’assistenza a 360 gradi, che spazia dal settore finanziario e tecnico, da quello commerciale alla progettazione e alla formazione del personale. È così che la Sibe Commerciale ha raggiunto un fatturato di 20 milioni di euro servendo circa 1500 clienti, quasi tutti appartenenti al mondo horeca, alberghi, ristoranti, pizzerie e pub. “Fino al 2008 abbiamo avuto uno sviluppo importante – ha concluso Andrea Menici. – Ora abbiamo cambiato strategia in funzione delle contingenze economiche e di una ‘maturazione’ aziendale. Il nostro obiettivo è una selezione dei clienti che ci consenta di lavorare in maniera ottimale”.

Ripartizione fatturato

60%	birra
10%	bibite
10%	succhi di frutta
10%	vino
10%	acqua minerale