

[Voglia d'Impresa]

La Dispensa Zaniboni nasce nel marzo 2008 come società specializzata nel confezionamento e nella distribuzione dei prodotti per il Vending e per la ristorazione fuori casa. In poco più di un anno è stato creato un catalogo con dieci prodotti distribuiti dalla piattaforma logistica di Parma su tutto il territorio nazionale attraverso una rete di 10 agenti specializzati nel Vending. Attualmente la Dispensa Zaniboni vanta un parco clienti di 350 gestori e le previsioni del fatturato per il 2009 si aggirano intorno ai 500 mila euro.

Dispensa Zaniboni Srl: via Pico della Mirandola, 6 - 43125 Parma; tel. 0521 256713; email: info@dispensazaniboni.it.



Due fratelli, vent'anni d'esperienza in diverse aziende del settore alimentare (anche estere oltre a quella di famiglia) e un'idea. Da qui ha inizio nel marzo 2008 la breve storia della Dispensa Zaniboni specializzata nel confezionamento e della distribuzione di prodotti per il Vending e per la ristorazione fuori casa (canale Bar, Ho.Re.Ca). Luca, 45 anni, e Nicola 47 anni sono solo due dei quattro figli della famiglia Zaniboni che per generazioni ha operato nel mondo imprenditoriale alimentare. Dunque gavetta, esperienza e qualche utile contatto hanno spronato i due fratelli a scommettere su una nuova attività. Poi la capacità di saper intuire, prima di altri, un modo diverso di rispondere alle richieste di un mercato dalle sconfinato potenzialità e in forte evoluzione, come quello del vending, ha fatto il resto. In poco più di un anno la Dispensa Zaniboni è già in grado di proporre un catalogo con 10 prodotti e per il 2009 la previsione del fatturato si aggira intorno ai 500 mila euro. Ma niente fretta. La parola d'ordine è prodotti salutari, alla portata di tutte le tasche, pratici in qualsiasi momento della giornata oltre che appetibili per ogni palato. Così prima la ricerca e la sperimentazione, poi il marketing e la comunicazione rendono i prodotti di oggi quelli che si potrebbero trovare in una qualsiasi dispensa di casa dove però la brava massaia è attenta alla qualità degli ingredienti dei cibi che si mangiano. Mouse di frutta al 100% oppure patatine light con il 10% di grassi.

Come mai avete scelto di scommettere sul Vending e sulla ristorazione fuori casa?

"Dopo vent'anni d'esperienza nel settore alimentare ci siamo accorti che la grande industria non ha mai creduto molto in questo ambito nonostante negli ultimi anni il Vending sia diventato un canale in forte crescita. Le abitudini degli italiani sono cambiate. Quasi nessuno torna a casa a mangiare e non sempre si ha la possibilità di uscire dal luogo di lavoro per uno spuntino. E allora fa comodo avere qualche snack a portata di mano. Oggi in Italia ci sono più di 1 milione di Distributori Automatici, di cui il 30% forni-

Una dispensa pronta all'uso

Fratelli Zaniboni: "Ci distinguiamo nel Vending con prodotti salutisti"



sce snack, con una crescita del 10/15% ogni anno".

La Dispensa Zaniboni si è presentata sul mercato con una specializzazione

nei prodotti salutistici e per questo siete stati addirittura recensiti da una rivista di settore "Vending Magazine" ...

"In effetti sì. Fino ad oggi abbiamo proposto

[Il catalogo dei prodotti]

Ecco tutti i prodotti disponibili, ad oggi, nella Dispensa Zaniboni. Presto saranno presentate delle altre novità.

Combo (pane & salame) e Salamini

Snack salato sempre pronto, a media scadenza e conservazione a temperatura ambiente (fino a 18-20°).

Fast Fruit (la frutta al cucchiaio)

100% polpa di frutta con il cucchiaino, a temperatura ambiente e scadenza a lungo termine.

Dolce al cucchiaio

Budino al cacao con il cucchiaino, a temperatura ambiente a media scadenza.

Le Barrette Snack

Croccantino Riso&Arachidi, Arachidi pralineate e Barrette di Sesamo.

Patatelle Light (90% fast free)

Snack di patate e riso con ridotta percentuale di grassi (il 10% contro il 30% dei prodotti similari).

Caffreddo

Bevanda al latte con caffè e zucchero.

prodotti naturali a prezzi contenuti. Non è facile far accettare questa filosofia ai nostri interlocutori ma crediamo che alla lunga ci ripagherà. Per il momento abbiamo un buon riscontro soprattutto dal mondo della scuola; i presidi cercano di offrire ai ragazzi prodotti irrinunciabili come le patatine ma a basso contenuto di grasso. Per quanto riguarda invece il mondo del lavoro, i fruitori maggiori che ricercano gli snack salutisti sono soprattutto le donne".

Quali sono le altre caratteristiche dei vostri prodotti?

"I nostri prodotti sono confezionati proprio con il marchio Dispensa Zaniboni oppure commercializzati d'importazione e sul fronte nazionale con accordi in esclusiva nel canale Vending; in ogni caso sono tutti pronti all'uso con scadenza a lungo termine e la temperatura non refrigerata. Proprio per la loro facilità di gestione, i nostri prodotti risultano particolarmente adatti per i canali Bar e Vending ma non solo".

Che tipologia di logistica potete garantire?

"Abbiamo puntato su una logistica terziarizzata per non appesantire la struttura con costi fissi e nello stesso tempo offrire un servizio efficiente ed adeguato alle esigenze del settore. Siamo in grado di provvedere a forniture anche di piccole quantità in tempi brevi".

Dopo un anno di attività avete già un catalogo con 10 prodotti; quali sono gli obiettivi futuri?

"Sviluppare prodotti nuovi allargando così la nostra offerta ma allo stesso tempo speriamo di lanciare anche consumi diversi che ci permettano di crearci sempre di più un maggiore spazio nel mercato. Per questo dovremo continuare a ricercare idee e prodotti alternativi per differenziarci dalla massa. Un altro nostro obiettivo poi è accrescere la credibilità e l'affidabilità del servizio che proponiamo così come del resto i nostri clienti già ci riconoscono".

(Sara Terenziani)

