

# Un business ben condito

A lunga conservazione, freschi o surgelati non importa, le performance dei sughi pronti sono sempre positive

Paola Binaghi



## ★ I punti chiave

- Le promozioni sono un **driver importante** che muove circa un terzo dei volumi
- **Praticità di utilizzo e genuinità** guidano l'offerta
- Il canale **discount** registra performance di vendita in significativa crescita

**N**el mondo dei sughi pronti l'innovazione procede a ritmi sostenuti e in tavola c'è sempre più gusto a condire i primi piatti, soprattutto quelli a base di pasta. Secondo i dati Nielsen, il totale sughi a lunga conservazione, composto dai sughi rossi, bianchi e pesto e dai condimenti pronti per risotti, ha registrato nell'ultimo anno (a.t. marzo 2009) un giro d'affari di circa 236 milioni di euro, con circa 46 milioni di chili. Il trend rispetto all'anno precedente mostra

un andamento positivo con tassi che oscillano fra il 7,2% a valore e il 6,6% a volume. Complici, da un lato, l'arricchimento a scaffale con prodotti ad alto contenuto di servizio e ricette sempre più evolute e, dall'altro, un numero di acquirenti in continua crescita. "I sughi pronti – dichiara **Luciano Berardi, direttore commerciale Italia di De Cecco** – hanno ancora una bassa penetrazione nelle famiglie italiane e per questo motivo il mercato offre opportunità di crescita

significative. Sul piano dell'offerta si assiste a un aumento delle ricette tradizionali con formulazioni innovative per quanto riguarda i gusti e gli aspetti nutrizionali". A rivitalizzare il mercato contribuiscono anche altre categorie, come quella dei condimenti freschi e quella dei sughi surgelati, dove compete Unilever con i Suggetti 4 Salti in Padella e altri produttori entrati successivamente, come Arbi, che si posizionano nel segmento dei

## ALTHEA

### Fatturato 2008

60 milioni di euro (+14,5%)

### Fatturato previsto 2009

65 milioni di euro  
Marchi Regioni d'Italia, Bella Parma, East and West

### Volume di produzione

40mila tonnellate

### Export

80%

### Private label

70% circa

### Prodotto più venduto

Regioni d'Italia da 120 g



## DE CECCO

### Fatturato 2008

5 milioni di euro (sughi)

### Fatturato previsto 2009

6,4 milioni di euro

### Marchi

De Cecco

### Volumi di produzione

1.856,4 tonnellate

### Canalizzazione

71%  
(gdo 90,7%, normal trade 9,1%, foodservice 0,2%)

### Export

29%



