

ENTREVISTA **XAVIER MOTA** GERENTE DE GGMGASTRO IBÉRICA

“Aspiramos a que ggmgastro sea el Amazon de la hostelería”

ggmgastro IBÉRICA es una empresa especializada en la distribución online de equipamiento y productos para la gastronomía profesional. Hablamos con Xavier Mota, gerente de la delegación para España y Portugal.

¿Cuáles son los orígenes de la empresa?

Somos una empresa alemana creada en 2004 que, con el ánimo de reinventar el día a día de la gastronomía profesional, ha conseguido tener una cartera de clientes a lo largo de todo el mundo y ser ya el distribuidor online líder en todo Centro y Norte de Europa.

En nuestro afán de apoyar al máximo de profesionales posible y dentro de nuestra política de expansión, en 2016 se estableció nuestra Delegación de España y Portugal (ggmgastro Ibérica) con la apertura de nuestra primera oficina en Barcelona. Ahora con nuestros showrooms de Barcelona y Málaga, así como la inminente apertura de una nueva sala de exposición en Lisboa, queremos conseguir también el liderazgo en España y Portugal.

¿Con qué estructura cuentan actualmente?

La empresa actualmente tiene presencia en 14 países y en total posee más de 500 trabajadores repartidos en 19 oficinas o salas de exposición. En lo referente a la Delegación de España y Portugal, actualmente disponemos de una oficina y un showroom en Barcelona (Avda. Meridiana, 523-527 con 700 m² de área de exposición) y otro showroom en Málaga (C/ Navarro Ledesma, 192 con 200 m² de superficie expositiva).

¿Cuál es la propuesta de valor de la compañía para el sector de la hostelería?

Nuestra idea es apoyar al sector de la restauración proporcionándole una gran variedad de artículos con la mejor calidad y al mejor precio del mercado. Ofrecemos el mayor catálogo de artículos para el sector HORECA (Hostelería, Restauración, Catering), con cerca de 20.000 artículos diferentes con la mejor relación calidad/precio.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Una de las ideas de confeccionar un catálogo tan extenso y de tanta variedad era poder llegar al máximo tipo de clientes. En este caso, ofrecemos tanto gamas económicas como gamas premium, pero siempre con el compromiso del mejor precio del mercado. Obviamente, la mayor



Sede central de ggmgastro (Alemania)

parte de nuestros clientes son restaurantes, bares, cafeterías y hoteles, pero vamos ampliando cada vez más nuestra cartera y hoy en día vendemos también a hospitales, farmacias, supermercados y centros comerciales, escuelas, floristerías, etc.

¿Qué diferencia la oferta de la marca de sus principales competidores?

La principal característica por la que nos felicitan nuestros clientes es la calidad de los equipos recibidos en relación al precio de la compra. También la variedad y cantidad de artículos del catálogo, que les permite realizar la compra de todas las necesidades de su establecimiento sin tener que ir a otro proveedor, algo que es muy típico.

Por nuestra parte, damos mucho

valor a que disponemos de más de 120.000 m² de zonas de almacén, lo que nos permite tener una gran cantidad de artículos en stock con disponibilidad inmediata. Esto, unido a nuestra red logística internacional, nos confiere una gran rapidez de entrega, con una media de 4 días desde realización de pedido hasta la entrega en local.

También destacaríamos la transparencia, pues el cliente conoce el precio por adelantado y no tiene que esperar a que le hagan presupuestos. Por último, destacaríamos nuestra proximidad y sencillez; somos proveedores on-line pero tenemos los showrooms para permitir a los clientes que vengan a ver, tocar y preguntarnos en persona cualquier duda que tengan con cualquiera de nuestros productos.

¿Con qué novedades van a acudir al Fórum Gastronómico de Barcelona?

Vamos a presentar nuestra nueva gama de hornos de cocción ultra-rápida. Se trata de Hornos Turbo chef que combinan la tecnología de los hornos microondas con la de los hornos por convección de aire de alto impacto a precios imbatibles.

También mostraremos el robot camarero BellaBot (que fue la novedad en la feria HOSTELCO) y el KityBot, que es una versión más económica de robots para servicio y camareros.

También queremos hacer hincapié en nuestros food trucks totalmente equipados y certificados con el permiso de circulación tramitado*.

La empresa, que tiene showrooms en Barcelona y Málaga, abrirá en breve otro en Lisboa

ggmgastro IBÉRICA acude al Fórum Gastronómico de Barcelona con su nueva gama de hornos de cocción ultra-rápida como principal novedad

¿Es posible continuar innovando en un sector como este?

Por supuesto. De hecho, en la sede Central disponemos de un departamento cuya única tarea es a partir de los requerimientos de los clientes, modificar e innovar nuestros artículos para poder así satisfacer sus necesidades.

Como ejemplo, sin ir más lejos, la pandemia nos ha obligado a reinventarnos. Antes del COVID nadie hubiera considerado el delivery como primera opción de negocio. Actualmente las “Dark Kitchen” están a la orden del día y cada vez son una opción más común para los nuevos emprendedores dentro del sector HORECA.

¿Cuáles son los retos de futuro de la compañía?

Ya somos la referencia principal en la adquisición online de equipos HORECA, pero aspiramos a que cualquier cliente compre en ggmgastro con la certeza que compra lo mejor al mejor precio. Aspiramos a ser el Amazon de la Hostelería, a que cualquier cliente sea cual sea la necesidad de su establecimiento nos considere como su primera opción para resolverla.

ggmgastro.es

*El food-truck tendrá TÜV (ITV) y permiso de circulación tramitado y vigente para Alemania.