



Dirección: Polígono la Pedrosa, Parcela 9

Código Postal / Distrito: 08783

Población: Masquefa

Provincia: Barcelona

Teléfono: 937728650

País: ES

Web:

<https://www.hornonatural.com/en-clave-de-sol-carta>

Año fundación: 0

Distribuciones Benito ist ein klares Beispiel dafür, wie eine kleine Familieninitiative, die auf harter Arbeit und Kundennähe basiert, zu einem wichtigen Akteur im Lebensmittelsektor werden kann. Seine Entwicklung spiegelt eine Kombination aus strategischer Anpassung, Ausbau der Infrastruktur und einem festen Bekenntnis zu den Werten wider, die sein Wesen ausmachen.

DESCRIPCIÓN

Die Anfänge der Benito-Distributionen

Das Jahr 1975 markiert den Ursprung dieses Familienvertriebsunternehmens, als sein Gründer, **Herr Mariano Benito**, beschloss, sich selbstständig zu machen. Zu dieser Zeit fungierte er als einziger Verkäufer und Zusteller des Unternehmens und besuchte persönlich Fachgeschäfte in Katalonien mit einem Angebot, das Produkte wie **Gelees, Pollen, Gebäck und Backwaren** umfasste. Sein **Self-Sales** - Ansatz war der Schlüssel dazu, direkt mit den Kunden in Kontakt zu treten, ihre Bedürfnisse zu verstehen und eine erste Vertrauensbasis zu festigen. Diese anfängliche Anstrengung legte den Grundstein für das, was später zu einem Unternehmen werden sollte, das nicht nur in Spanien, sondern auch international präsent ist.

Wachstum und Konsolidierung: 1980-1990

In den 80er und 90er Jahren erlebte Distribuciones Benito eine Phase bedeutender Expansion. Wie jedes wachsende Unternehmen wusste es, wie es sich an **Marktveränderungen** anpassen und sein **Unternehmensimage** verbessern konnte, wodurch es an Sichtbarkeit gewann und seine Position im Lebensmittelsektor stärkte. Im Zuge dieses Prozesses erweiterte das Unternehmen auch sein Portfolio durch die Übernahme branchenführender **Marken** wie **LA CAMPESINA, SINGLU, HORNO NATURAL und NYSBO**. Diese Akquisitionen spielten eine entscheidende Rolle bei der Festigung seiner Marktpräsenz und ermöglichten es dem Unternehmen, eine breitere Produktpalette anzubieten und neue Kunden zu erreichen.

Ausbau der Infrastruktur und neue Geschäftsmöglichkeiten

Das kontinuierliche Wachstum des Unternehmens führte zu einem Bedarf an größeren Anlagen, was im Jahr 2002 im Umzug in eine neue Infrastruktur in **Masquefa (Barcelona)** gipfelte. Dieser Schritt war



Horno Natural

unerlässlich, um das steigende Vertriebsvolumen zu unterstützen. Im Jahr 2007 gelang mit der Hinzufügung eines **neuen Lagers für die Fertigung** ein weiterer strategischer Sprung, der eine vertikale Integration in das Geschäftsmodell ermöglichte. Dieser Schritt verbesserte nicht nur die Produktionskapazität, sondern eröffnete auch neue Möglichkeiten zur Entwicklung **neuer Geschäftsfelder** und zur Diversifizierung der Geschäftstätigkeit.

Mit dieser Erweiterung umfassten die Einrichtungen von Distribuciones Benito verschiedene Schlüsselabteilungen: **Vertriebslager, Logistik, Büros und eine Qualitätsabteilung**. Dieser ganzheitliche Infrastrukturansatz ermöglichte es dem Unternehmen, eine umfassende Kontrolle seiner Abläufe sicherzustellen, die Effizienz zu verbessern und die Qualität seiner Produkte sicherzustellen.







Unternehmenswerte: Nähe, Vertrauen und Transparenz

Ein charakteristischer Aspekt von Distribuciones Benito ist, dass es ein **Familienunternehmen** bleibt, das seine Kultur und Werte stark beeinflusst. Die Grundsätze **Nähe, Vertrauen und Transparenz** sind für den Erfolg von zentraler Bedeutung. Diese Werte haben es dem Unternehmen ermöglicht, solide Beziehungen zu Mitarbeitern, Kunden und Mitarbeitern aufzubauen und stets mit einer gemeinsamen Vision zu arbeiten. Dieses Engagement für Ethik und Respekt gegenüber den Menschen war der Schlüssel zum nachhaltigen Wachstum des Unternehmens.

Zukunftsvision





Distribuciones Benito blickt nicht nur stolz zurück, sondern hat auch eine klare Vision für die Zukunft. Sein Ziel ist es, ein **Exzellenzstandard** im Lebensmittelsektor zu sein und die **erste Wahl für Verbraucher** und eine Referenz für andere Unternehmen in der Branche zu sein. Diese Ziele stehen im Einklang mit seinem Ansatz für nachhaltiges Wachstum und seiner Fähigkeit, sich an veränderte Marktbedürfnisse anzupassen.




PRODUCTOS:

	Cookies Integrales Espelta con Pepitas Chocolate Bio 180 g PVP 3,55€		Espaguetis Espelta Eco 250 g PVP 2,94€
	Galleta Espelta Chocolate Eco 100 g PVP 2,44€		Galleta Espelta Ciruela Eco 100 g PVP 2,06€
	Galleta Espelta Eco 100 g PVP 2,06€		Galleta Espelta Manzana Eco 100 g PVP 2,06€





	Galletas Digestivas Espelta Bio 200 g PVP 3,15€
	Madalenas Integrales Espelta Bio 230 g PVP 5,28€
	Pan de Molde Espelta Bio 260 g PVP 4,11€
	Roscos integrales de espelta con canela Bio 50 Unidades PVP 22,76€

	Macarrones Espelta Eco 250 g PVP 3,05€
	Pan de Molde Centeno y Espelta Bio 260 g PVP 4,11€
	Roscos Espelta Canela Sin azúcar Bio 180 g PVP 3,40€

