



CORRIERE DI BOLOGNA

Data: 16.06.2024 Pag.: 11
 Size: 328 cm2 AVE: € 4264.00
 Tiratura:
 Diffusione:
 Lettori:

Il Caab punta sulla ristorazione «Presto il servizio di delivery»

Per raggiungere chef e albergatori: Marcatili: apriremo le consegne diurne

Il Caab corteggia i ristoratori e gli albergatori e pensa di aprirsi anche a questa fascia di clientela. Non solo grossisti e commercianti al dettaglio, insomma, ma anche i tanto amati chef che deliziano i residenti e i turisti che affollano le Due Torri e che ora manifestano il desiderio di mettere in tavola prodotti sempre più sani, sicuri e green.

Fortemente di una indagine realizzata per approfondire le esigenze del mondo Horeca, il presidente del centro agroalimentare Marco Marcatili punta ad organizzare un servizio di delivery per raggiungere un settore i cui attori dichiarano di non servirsi al mercato di via Canali perché gli orari di apertura non sono rispondenti alle proprie attività. Oggi solo il 17% dei ristoratori dell'area metropolitana sceglie la piattaforma per acquistare frutta e verdura, pur nella consapevo-

lezza che la qualità delle proposte è maggiore.

In particolare, il 47% degli intervistati si rifornisce tramite la formula distributiva del cash&carry che garantisce prezzi più convenienti, il 30% dal commercio di prossimità, il 29% dai produttori e un altro 17% dalle industrie alimentari. Esigie le restanti percentuali di approvvigionamento: 11% grande distribuzione e 5% e-commerce. «La percezione del Caab da parte del settore Horeca, che è in continua crescita, ci è sembrata molto interessante — sottolinea Marcatili —: l'82% dei 102 soggetti che hanno partecipato all'indagine conosce le sue potenzialità; per motivazioni oggettive però non lo utilizza. Per noi che vogliamo fare sempre meglio e che stiamo per aprire anche un mercato del pesce, tale criticità rappresenta uno stimolo

per allargare e diversificare il target di utenti. Non essendo gli operatori del settore, Italmarchi e Fedagromarchi, ancora pronti a livello nazionale per rivoluzionare gli orari di apertura ed avendoci rivelato il 53% dei ristoratori che sarebbe particolarmente incentivato ad inserire il Caab fra i suoi fornitori se fosse prevista una consegna dei prodotti, stiamo studiando di imboccare questa strada. E abbiamo raccolto la disponibilità di quindici operatori, alcuni dei quali con già clienti Horeca, per organizzare una consegna diurna ad hoc per quei ristoranti ed hotel che ne facessero richiesta. Un delivery per il quale impacchetteremo specifici servizi di logistica e a cui dedicheremo parte degli investimenti del Pnrr che faremo da qui al 2024».

Investimenti da 10 milioni

di euro e che comprendono la coibentazione della tettoia di carico, l'ottimizzazione dei consumi di energia e il marketplace per la compravendita digitale. Del resto, fra gli obiettivi del piano industriale del Caab vi è proprio quello di «diventare la piattaforma di riferimento di tutto il commercio del fresco per l'intera città metropolitana». La ricerca riporta, inoltre, un sondaggio sui consumatori, i quali riferiscono che potrebbero iniziare ad acquistare al Caab se fosse consentito l'ingresso al cittadino senza partita Iva (48%), se i prezzi fossero più abbordabili (44%), se la posizione fosse più centrale (26%), se ci fosse un servizio a domicilio (24%) e, ancora, se fosse aperto in orario diurno (19%) o fosse contemplato l'e-commerce (15%).

Alessandra Testa

© RIPRODUZIONE RISERVATA



In campo

Il Caab punta a diventare la piattaforma di riferimento dei prodotti freschi per tutta l'area della Città Metropolitana