

BABACO MARKET: LA FILIERA ANTI SPRECO DI FRUTTA E VERDURA

Home Sezioni Welfare **Social innovation**



Social Innovation

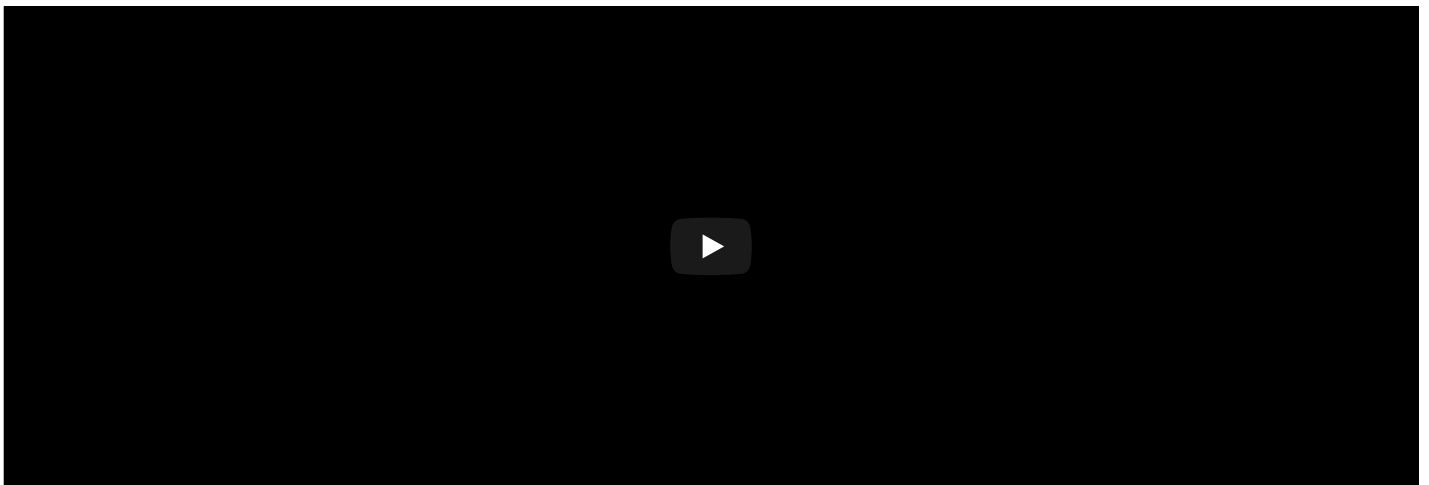
Babaco Market: la filiera anti spreco di frutta e verdura

di Diletta Greto | 56 minuti fa



È il primo food delivery etico in Italia: il suo obiettivo è recuperare ortofrutta che, a causa di alcuni difetti, viene esclusa dai canali di distribuzione mainstream. «I difetti sono perlopiù estetici, quindi di forma», interviene Francesca Bonacina, responsabile qualità e acquisti, «che non intaccano la qualità del prodotto»

Martedì mattina, [mercato ortofrutticolo](#) di Milano. Nel magazzino di **Babaco Market**, come tutti i martedì, stanno scaricando casse di ortofrutta: melanzane con simpatiche protuberanze, zucchine un po' storte, piccole fragole, peperoni leggermente accartocciati e ciliegie con insolite sfumature. Frutta e verdura un po' "bruttina", ma di ottima qualità, che non verrebbero accettate dalla grande distribuzione e che, sempre in questo magazzino, vengono inscatolate e spedite ai privati dopo un acquisto fatto su una piattaforma online. **Babaco Market è infatti il primo food delivery antispreco in Italia: il suo obiettivo è recuperare ortofrutta che, a causa di alcuni difetti, viene esclusa dai canali di distribuzione mainstream.**



«Siamo nati in piena pandemia, a maggio del 2020, per rispondere a due esigenze sempre più crescenti tra i consumatori», spiega **Francesco Giberti, ceo e founder della startup**: «La prima è quella di compiere scelte di acquisto più sostenibili ed ecocompatibili; la seconda è quella di

BABACO MARKET: LA FILIERA ANTI SPRECO DI FRUTTA E VERDURA

comperare online e ricevere i prodotti a casa propria a prezzi più convenienti rispetto al negozio. Il nostro nome, Babaco Market, ricorda quello di un frutto tropicale, il babaco appunto, definito da molti un freak food per la sua forma strana. Ci piaceva l'idea di associarci a questo frutto così particolare».



07

Francesca Bonacina

«I difetti che trattiamo sono perlopiù estetici, quindi di forma»,
interviene **Francesca Bonacina, responsabile qualità e acquisti**,

mostrando una melanzana che ha una strana protuberanza: «Sembra

un volto allungato con un naso. Oppure trattiamo prodotti che hanno difetti di buccia» e intanto prende tra le mani una zucchina con alcune cicatrici in superficie. «Probabilmente ha preso troppo sole. Gli eventi climatici come grandine, pioggia, o temperature troppo basse o alte possono rovinare la buccia. O ancora trattiamo prodotti che hanno difetti di dimensione, cioè sono troppo piccoli o troppo grandi per gli standard della grande distribuzione. Questi difetti non intaccano in realtà la qualità del prodotto. Noi mettiamo in vendita e diamo una seconda possibilità di vita ad alimenti che altrimenti verrebbero gettati via».

Fornitori a Km 0

Babaco Market è nato con una missione molto forte: ridurre gli sprechi già a monte della filiera, direttamente nei campi. **I fornitori di Babaco Market, circa un centinaio, sono tutti agricoltori italiani, che coltivano prodotti specifici del loro territorio.**



15

«Il nostro obiettivo è costruire una filiera e-commerce virtuosa e sostenere il comparto agricolo italiano, che quest'anno, a causa del Covid-19, si trova in difficoltà», prosegue Giberti: «Vogliamo generare valore da quella parte del raccolto che altrimenti rischierebbe di essere distrutta. E cerchiamo di sostenere piccole aziende agricole che coltivano prodotti rari, con un difficile sbocco commerciale». A poco più di un anno dal lancio, Babaco Market ha salvato 140 tonnellate di frutta e verdura, risparmiando 350 tonnellate di Co2 al pianeta. «Crediamo che sia importante il nostro servizio di valorizzazione di prodotti che rischiano di essere sprecati», continua **Francesca Mori, marketing manager di Babaco Market**, «ma allo stesso tempo crediamo che sia fondamentale educare il consumatore al fatto che la natura è bella così com'è, con le sue imperfezioni». Babaco Market è un servizio in abbonamento. È possibile iscriversi per ricevere una scatola di ortofrutta tutte le settimane o ogni quindici giorni. In ogni momento è possibile disdire l'iscrizione.

Packaging plastic free

«Un altro elemento cruciale è il packaging» chiarisce Bonacina. «Cerchiamo di ridurre al minimo gli imballaggi e le nostre scatole sono sempre plastic free. Dove necessario proteggere prodotti delicati, come queste ciliegie già mature, usiamo cartone e bioplastiche compostabili».



BABACO MARKET: LA FILIERA ANTI SPRECO DI FRUTTA E VERDURA

«I nostri clienti, che noi chiamiamo babacolover, sono perlopiù giovani, single, coppie o famiglie, sempre più attenti al valore etico di quello che portano in tavola», specifica Mori. «C'è poi un elemento ludico che piace ed è quello che noi chiamiamo l'effetto babaco: chi si abbona non sa quello che troverà nella babacobox, cioè nella scatola che riceverà a casa. Il momento di unboxing, di apertura della scatola, genera sorpresa e viene spesso condiviso sui social. Intorno a Babaco Market si sta creando una comunità online di consumatori e questo per noi è una bella soddisfazione». **Al momento gli utenti sono più di 2mila e le consegne gestite finora sono state oltre 20mila. Vengono coperti oltre 40 comuni tra Milano e l'hinterland, e le province di Monza e Brianza e Varese. L'azienda sta crescendo mensilmente a una media del +30% in termini di base utenti e del +54% in termini di ordini e fatturato.** L'obiettivo è raggiungere in breve Torino, Bergamo, Brescia, per arrivare poi nel 2022 a Bologna e Reggio Emilia. I dipendenti sono una dozzina.

Gli uffici di Babaco Market si trovano a Talent Garden a Milano, uno spazio di lavoro dove convivono startup, aziende e professionisti del digitale e dell'innovazione. La crescita costante e la mission sostenibile sono valse a Babaco Market l'importante riconoscimento di B Holding e B Heroes, che l'hanno selezionata tra 150 startup per il progetto "StartupPer- Milano", promosso per valorizzare le startup che migliorano la vita delle persone.



VITA BOOKAZINE

Una rivista da leggere e un libro da conservare.

ABBONATI

CON IL SOSTEGNO DI:

INTESA  SANPAOLO



CONTENUTI CORRELATI



Social Innovation

09 settembre 2021

La scuola-impresa che non dà lezioni, ma chances

Social Innovation

31 luglio 2021

Nella Corte di Quarto a Milano l'accoglienza si fa in famiglia

Social Innovation

16 giugno 2021

Con la Family Room a Niguarda i bambini malati non sono più soli

Social Innovation

09 luglio 2021

San Domenico: così un convento è diventato l'hub dell'inclusione sociale

Social Innovation

29 aprile 2021

Tutte le sere a cena mettiamo in tavola l'inclusione sociale

BABACO MARKET: LA FILIERA ANTI SPRECO DI FRUTTA E VERDURA



VITA
NEWSLETTER

Scopri la newsletter di Vita.it

SCELTE PER VOI

Idee

Il welfare dal basso del volontariato che fa piattaforma

Opinioni

Io laica e di sinistra d'accordo con il Papa: la teoria gender è pericolosa perchè astratta

Scuola

Oggi siamo tutti in classe: l'educazione un servizio essenziale

L'analisi

Il Reddito di Cittadinanza tra meriti e demeriti

[Il Gruppo](#) | [Note Legali](#) | [Chi Siamo](#) | [Condizioni d'uso](#) | [Privacy](#) | [Scrivici](#) | [Pubblicità](#)

© 1994-2021 Vita Società Editoriale S.p.A.

by SHIBULAB