

Sommario Rassegna Stampa

Pagina	Testata	Data	Titolo	Pag.
--------	---------	------	--------	------

Rubrica **Mense - Emilia Romagna**

1	La Repubblica - Ed. Bologna	03/12/2018	<i>MALAGUTI, MANAGER CAMST "METTO SUL PIATTO UN MILIARDO" (L.Nigro)</i>	3
---	-----------------------------	------------	-------------------------------------------------------------------------	---

Il personaggio

Malaguti, manager Camst
"Metto sul piatto un miliardo"



pagina V

Intervista

Malaguti "La mia Camst? Raggiungerà un miliardo tra qualità e innovazione"

LUCIANO NIGRO

«Arriveremo a un miliardo di fatturato in 3 anni, con un crescita molto forte. Ma la **Camst** sta già cambiando. E non solo perché ha scelto un manager come me per fare il presidente. In quanti sanno che oltre ai bar dello stadio e alla terrazza Bernardini, cuciniamo per i giocatori del Bologna in serie A? O che oggi **Camst** all'estero ha più dipendenti dei 2mila di Bologna?». Parte col turbo Francesco Malaguti, appena nominato presidente di un colosso della ristorazione da 750milioni di euro con un esercito di 15mila cuoche che sfornano 130 milioni di pasti all'anno. Forse dipende dai suoi 47 anni. O dalla sua storia di manager che, dopo esperienze in Conad, Les Copains, Fleet Laboratories e Sigma, in dieci anni ha scalato la **Camst** fino a diventare direttore acquisti e a prendere il posto, da gennaio, di **Antonella Pasquariello**.

Inizia con lei il dopo Minella in Camst, Malaguti?

«In realtà è già iniziato da qualche anno anche se Marco è la persona che ha portato questa cooperativa da 10 milioni di fatturato a 400. Io sono un manager che conosce i numeri, attento alle persone, che guiderà, con il direttore generale, una bella squadra».

Che cosa cambierà?

«Cresceremo tantissimo. Entro il 2021 taglieremo il traguardo del miliardo di euro di fatturato, 200

milioni dei quali all'estero».

All'estero?

«Abbiamo due società in Spagna e due in Danimarca: aziende familiari, vicine al cambio generazionale, di cui abbiamo acquisito il controllo, tenendo con quote di minoranza i vecchi titolari».

Danno risultati queste acquisizioni?

«Sono operazioni faticose, ma offrono grandi soddisfazioni. Un pasto medio in Danimarca vale 9 euro e i guadagni sono del 4-5%».

In Italia, invece?

«Per un pasto incassiamo mediamente 5 euro e il guadagno non supera i 5 centesimi».

L'uno per cento soltanto?

«Così va il mercato in Italia. Se vuoi vincere un appalto per la mensa di una scuola, di un'azienda o di un ospedale il margine è minimo».

Tutto questo a scapito della qualità, c'è da scommettere.

«In realtà è proprio in direzione di una sempre maggiore qualità che ci stiamo muovendo».

Ci vuole Mandrake per offrire buona cucina a 5 euro.

«Per riuscirci bisogna innovare e ridurre i costi senza abbassare la qualità dei prodotti. Per questo abbiamo creato una piattaforma da 25mila metri quadrati all'Interporto che ci permette di fare grandi acquisti e di spuntare un prezzo più basso. Per lo stesso motivo abbiamo messo incentivi all'esodo dei lavoratori più anziani».

Così tornano i conti, ma la minestra è la stessa.

«E invece troviamo nuovi clienti puntando su servizi di qualità. Qualche esempio? Abbiamo vinto una gara in una scuola con un progetto di economia circolare che prevede il ritiro della plastica. In un'altra con Lucart spieghiamo ai bimbi quanti alberi si risparmiano riciclando la carta».

E funziona?

«È sulla sostenibilità ambientale ed economica che lavoriamo di più. Spingeremo sul biologico, sul chilometro zero, sull'innovazione. Ancora un esempio: per pulire le cucine, invece della cannella tradizionale, abbiamo iniziato a usare la microfibra. In un anno si risparmiano milioni di litri d'acqua per ogni cucina, un'intera piscina olimpica».

Lodevole, ma paga?

«Questo per noi è il futuro. Solo se offro un servizio di eccellenza posso puntare anche a un prezzo più alto. Ma già oggi **Camst** si candida a gestire un servizio completo. In molti appalti abbiamo offerto anche la pulizia degli ambienti, la gestione dei magazzini, la manutenzione...».

Fate concorrenza Manutencoop?

«Nessuna concorrenza, ma il settore facility ormai rappresenta il 10% del nostro fatturato, a Parma abbiamo vinto gli appalti della Glaxo Smith Kline e della Barilla».

Tutto questo solo per crescere?

