

Ristorazione collettiva

Camst studia investimenti e acquisizioni anti crisi — p.14

Ristorazione collettiva, **Camst** studia investimenti anti crisi da 50 milioni

Alimentare

Con il Covid ricavi giù (-40%)
Nuovo piano strategico
con possibili acquisizioni

Villa: 863 milioni il target
di fatturato al 2023, obiettivo
1 miliardo entro il 2025

Ilaria Vesentini

Scuole ferme e studenti a casa, lavoratori in smart working, bar e ristoranti chiusi, eventi fieristici cancellati, sanità in tilt: l'emergenza Covid è passata come uno tsunami sulle attività di uno dei primi tre player italiani nel campo della ristorazione collettiva, il gruppo bolognese **Camst**. Una cooperativa da 785 milioni di euro di fatturato (pre pandemia) e oltre 16 mila dipendenti tra Italia, Spagna, Germania, Svizzera e Dani-

marca che in 76 anni di attività non si era mai ritrovata da un anno all'altro con quasi il 40% del fatturato depennato.

Si rapporta a questo contesto il nuovo piano strategico quinquennale 2021-2025 che **Camst** anticipa al Sole 24 Ore e che partendo dal totale cambio di paradigma causato dal Covid nel settore fissa l'obiettivo di tornare ai livelli pre pandemia nel 2023, con un target di 863 milioni di euro di fatturato e un Ebitda del 6,15%. Poi, completato il recupero, «puntiamo a centrare nel 2025 il traguardo del miliardo di euro di fatturato. Crescendo in tutti i segmenti in cui siamo storicamente presenti - spiega il dg Danilo Villa - e lavorando per passare dal concetto di prezzo a quello di valore del pasto servito. Ciò significa investimenti in qualità, in tecnologie, in sicurezza e diversificazione, come i lunch box o i food corner per affiancare le mense aziendali o il debutto sugli scaffali della Gdo con i nostri prodotti dalla shelf life più lunga. Lo sviluppo per linee interne andrà di pari passo con un percorso di acquisizioni, per coprire meglio le aree

geografiche in cui siamo meno presenti, Lombardia e Lazio in prima battuta».

Villa non fa nomi di possibili prede ma parla di «diversi dossier allo studio» e di un piano di investimenti da 50 milioni di euro nel biennio. Il settore della ristorazione collettiva è infatti estremamente frammentato in Italia (i primi tre competitor Elior, **Camst**, Cir-



DANILO VILLA
DG CAMST
Villa illustra la strategia di rilancio del gruppo

food fanno un 30% del mercato, con i primi otto player si arriva al 50% e la restante metà è distribuita tra piccole realtà che non arrivano a quote dell'1% e le occasioni di consolidamento non mancano, soprattutto dopo la sferzata della pandemia. «Il nostro è un mestiere particolare - sottolinea Villa - perché operiamo a cavallo tra la produzione e

i servizi, tra bandi pubblici e libero mercato. Da un lato trasformiamo materie prime in pasti, dall'altro li serviamo con una rete di 40 cucine centralizzate collegate a 2 mila terminali distribuiti dal Piemonte alla Toscana, con una nuova presenza in Sardegna che ci sta dando soddisfazioni e realtà all'avanguardia per innovazione come centro produttivo nel Veronese dedicato a diete per patologie particolari».

Camst dal 2017 non si occupa solo di ristorazione (con una media di 120 milioni di pasti serviti ogni anno) ma anche di **facility management**, un segmento che pesa un 10% ed è l'unico che è cresciuto in epoca Covid grazie alla specializzazione in sanificazioni e cleaning maintenance. Ma il 40% del business del gruppo bolognese resta ancorato alla refezione scolastica, crollata lo scorso anno e che non tornerà a crescere prima del 2022, così come ha subito un tonfo l'altro 40% di attività legata alla ristorazione aziendale e commerciale, dove si stima un recupero double digit dal prossimo anno.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

