

VALENTINA PELLEGRINI

**«LA TECNOLOGIA
VINCE ANCHE
NELLA RISTORAZIONE:
COMPRIAMO MYMENU»**di **Federico De Rosa** 11

Il gruppo della ristorazione collettiva si allarga
al food delivery con l'acquisizione di Mymenu

«Gli spazi di lavoro stanno cambiando, serve un servizio
personalizzato in aggiunta a quello tradizionale», dice
la vicepresidente. Pacchetti alle aziende per il «fuori ufficio»

di **Federico De Rosa**

**Possiamo continuare
a investire grazie alla
patrimonializzazione
forte. In 15 anni la mia
famiglia non ha mai
prelevato utili**

L'idea «di diversificare i nostri servizi l'abbiamo sempre avuta e poiché dai cambiamenti nascono le opportunità, certamente la pandemia ha accelerato i nostri ragionamenti sull'evoluzione della ristorazione collettiva, inducendoci a investire per ampliare la nostra offerta al food delivery». È un passo importante, riconosce Valentina Pellegrini, vicepresidente del gruppo di servizi integrati Pellegrini, fondato nel 1965 dal papà Ernesto, oggi leader in Italia nella ristorazione collettiva e nei servizi di welfare aziendale con oltre 10 mila dipendenti. L'azienda ha iniziato il 2021 puntando sul food delivery attraverso l'acquisizione della mag-

gioranza di Mymenu, primo operatore italiano del settore dopo i grandi big internazionali. «Gli spazi di lavoro stanno cambiando, le aziende stanno introducendo sempre più flessibilità e dunque anche la nostra offerta deve evolvere in questa direzione — spiega Pellegrini —. La nostra filosofia è sempre stata quella di proporci alle aziende come partner per la fornitura di servizi integrati. E in quest'ottica l'anno scorso abbiamo iniziato a valutare come aggiungere alla nostra offerta di ristorazione tradizionale un servizio personalizzato dedicato a un mondo che si evolve».

Un mondo che si evolve o che

cambia? Le mense tradizionali sopravviveranno allo smart working?

«La ristorazione tradizionale sarà certamente mantenuta. La scorsa estate abbiamo investito nel nostro core business con l'acquisizione di IFM, assumendo 700 persone, ma ora vogliamo proporre alle aziende, ai loro dipendenti e anche alle loro famiglie un insieme di servizi di ristorazione anche al di fuori del tradizionale luogo di lavoro. Un pasto personalizzato che il dipendente può consumare sul posto di lavoro, in mensa, in uno spazio di coworking o a casa. Per rendere questo possibile abbiamo fatto un



importante investimento in Kitchen Lab, il nostro laboratorio di ricerca e sviluppo, dove verranno preparati i piatti da consegnare alle aziende sulla base dell'ordine che il dipendente andrà a fare avvalendosi di una piattaforma tecnologica dedicata. Il livello di personalizzazione è decisamente elevato per venire incontro alle diverse esigenze. La scorsa settimana abbiamo acquistato un immobile alle porte di Milano di 1.700 metri quadri per questo scopo. Il primo di una serie».

È vero che la consegna finale sarà automatizzata?

«La consegna avverrà con diverse modalità che vanno dalla consegna alla reception, alla distribuzione automatizzata fino alla consegna a domicilio a chi è in smart working. Nelle aziende ci saranno spazi dove saranno ospitati dei locker, degli armadietti isotermici dove il dipendente potrà ritirare il suo pasto. Si tratta di un'offerta pensata in particolare per due tipologie di aziende: quelle grandi, che possono adottarla come soluzione integrativa della mensa, che resterà per chi vuole consumare il pasto e socializzare con i colleghi. Per le piccole aziende invece può essere una soluzione alternativa all'investimento in uno spazio mensa, che prevede costo di affitto, attrezzature. In questo modo si ha maggiore flessibilità. Potremo così rispondere alle diverse esigenze che possono avere i dipendenti, come mangiare a orari diversi, seguire una determinata dieta

oppure portare a casa il pasto la sera. Ma mi consenta di sottolineare che l'innovazione non è nei locker, sicuramente una soluzione intelligente sui cui stiamo investendo e che metteremo a fattor comune con le altre proposte della Pellegrini».

E dov'è?

«La vera sfida è nella tecnologia produttiva che sta dietro alla pietanza. Con la nostra Accademia, che ha la funzione di ricerca e sviluppo nel nostro gruppo, abbiamo lavorato per mettere a punto una serie di pietanze e di ricette che andassero bene per essere posizionate nel locker ed essere consumate alcune ore dopo la preparazione, a casa o all'interno del locale mensa, mantenendo gusto e valori nutrizionali. La vera sfida è in quello che ci mette nei prodotti ossia tutto quello che c'è dietro l'offerta. E anche Mymenu rappresenta un pezzo importante di questa strategia».

Il pezzo che mancava per arrivare fino in casa dei clienti?

«Con Mymenu diventiamo l'unico operatore in Italia ad avere il controllo totale della filiera del settore della ristorazione: presidiamo il pasto dall'ingrediente fino alla tavola anche di casa e questo rappresenta una garanzia nei confronti dei consumatori finali. Per noi è un indubbio punto di forza. Inoltre il team di Mymenu, una ventina di ragazzi con un'età media di 28 anni, apporta al gruppo Pellegrini la capacità di interagire con il singolo consumatore per offrirgli un servizio sempre più personalizzato attraverso una sofisticata piattaforma tecnologica, che ne raccoglie tutte le preferenze e i desiderata. Oggi il consumatore è sempre più attento e consapevole di quanto una corretta alimentazione influisca sul suo stato di salute e sul suo benessere. Ed è quindi attento alla scelta degli ingredienti e

alla sostenibilità della filiera, che Pellegrini è in grado di garantire anche quando arriva a casa dei clienti, che avranno a disposizione anche 600 ristoranti partner di Mymenu, tutti di altissima gamma, con cui andiamo a integrare l'offerta alle aziende. Entriamo in un nuovo mercato e raggiungiamo nuovi target di clienti, facendolo da «ristoratori»».

Il cambiamento dei comportamenti portato dal Covid ha avuto su un gruppo che trae comunque gran parte del fatturato dalla ristorazione collettiva?

«Nonostante la pandemia abbia creato delle difficoltà nell'ambito della ristorazione, aver diversificato ci ha permesso di crescere in altri settori come nei servizi integrati di pulizia e sanificazione. Chiudiamo comunque il 2020 in utile, ma mi fa piacere dire soprattutto che quest'anno abbiamo potuto continuare a investire grazie alla forte patrimonializzazione dell'azienda. Negli ultimi 15 anni la mia famiglia non ha mai prelevato utili. E abbiamo potuto sostenere lavoratori e famiglie bisognose in questa difficile fase anticipando a tutti i dipendenti la cassa integrazione, la tredicesima e la quattordicesima, offrendo oltre 55.000 pasti a domicilio a persone in quarantena in 20 comuni italiani e continuando ad operare con la Fondazione Ernesto Pellegrini Onlus e con il Ristorante Solidale Ruben che non ha mai chiuso».

Avete in mente altre acquisizioni?

«Come ho già detto la forte patrimonializzazione dell'azienda ci permette di guardare avanti con tranquillità ed è dai cambiamenti che arrivano le opportunità. Qualcosa potrebbe esserci, stiamo osservando».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DI CAVALIERI DEL LAVORO

