

Marco Marcatili, presidente del **Caab****La scheda**

Fatturato da 400 mln e 2mila clienti

Il **Centro Agroalimentare Bologna** fatta 400 milioni all'anno, ha 2 mila clienti e 34 aziende grossiste oltre a 80 aziende agricole e 6 cooperative che riuniscono altre 200 aziende



▲ **Marco Marcatili**
Presidente del **Caab**

“Ora vi portiamo frutta e verdura in centro, non possiamo più aspettare i clienti da noi”

di **Marco Bettazzi**

Con **“Caab Fresh”** hanno avviato le consegne a commercianti e ristoranti dell'area metropolitana, per «andare a riprendersi i clienti», spiega Marco Marcatili, presidente del **Caab**. Ma nel futuro della società ci sono tanti altri progetti, con cui il mercato sta cercando di «tornare alle sue missioni originarie».

Per il Caab è una nuova veste?

«Stiamo facendo le cose che ci si aspettava facessimo da un po' di tempo. Abbiamo riaperto ai cittadini con il mercato, ora sperimentiamo le consegne a negozi e ristoranti assieme al nostro partner Torello, poi renderemo l'edificio del mercato coibentato e più attrattivo per gli operatori. Le risorse Pnrr sono arrivate sul conto, stiamo progettando e apriremo a breve le gare per i lavori. Mi piace sottolineare che il **Caab** fa il **Caab**, non si occupa di immobiliare o di gestioni finanziarie, ma prova a tornare alle sue missioni».

Perché è stato lanciato il servizio di consegne?

«Perché la domanda è cambiata e bisogna farsene carico, aiutando i

commercianti a vendere meglio e gli operatori a lavorare meglio negli spazi, perché non è più possibile aspettare i clienti al **Caab**. Torniamo ad andarli a cercare, anche con un prossimo progetto, il marketplace, un portale online per la vendita dei prodotti a tutti gli operatori del settore, anche i piccoli».

Come funzionerà?

«Abbiamo fatto un gruppo di under 40 con manager e figli dei titolari degli operatori, andremo a Madrid in occasione di una fiera a visitare qualche esperienza. Si tratta di un'opportunità che vorremmo affiancare al magazzino e alla rete clienti tradizionale, una specie di vetrina digitale. I soldi del Pnrr aiutano, anche se ci vorrà un po' di tempo per partire».

Sono tanti progetti, ma quando partono?

«Le consegne di **“Caab Fresh”** nell'area metropolitana sono iniziate il 16 settembre, poi partiranno i lavori per la coibentazione delle strutture, l'ampliamento dei pannelli fotovoltaici, la realizzazione di un biodigestore e l'apertura del

mercato del pesce che abbiamo annunciato da tempo. Poi piano avviveremo anche il portale digitale».

Perché le consegne in centro sono così importanti?

«Perché negli ultimi dieci anni in generale la domanda di fresco è calata del 50% e anche da noi negli ultimi due c'è stata una diminuzione dell'15% circa. Per andare a riguadagnare questa quota mettiamo in pista tutte queste operazioni, mettendoci in gioco assieme agli operatori. Dobbiamo

— 66 —

Torniamo alla nostra missione e ci adeguiamo alle richieste del mercato. Fico? Bisogna crederci, il metodo adesso è quello giusto

— 99 —

puntare sui mercati di prossimità e promuovere la qualità dei nostri prodotti, anche perché è un tema legato alla salute, non possiamo permettere che chi ha le risorse può consumare frutta e verdura fresche e gli altri no».

Nel frattempo come sta andando il Caab?

«Il 2023 è stato il 14esimo bilancio in utile, la società dal punto di vista economico sta bene in piedi e tiene sotto controllo anche le partecipazioni finanziarie, cioè l'ex Fico, oggi “Grand Tour Italia”, per cui abbiamo coperture in bilancio congrue. Abbiamo sostenuto questo parco, poi magari il pubblico deciderà se fare avanzare gli operatori che ci lavorano».

Vedere quote? Voi siete il principale investitore.

«È un'ipotesi, ma solo quando il progetto Grand Tour Italia si sarà stabilizzato. Nel panorama delle società pubbliche il **Caab** dunque è una fra le aziende che stanno bene».

Se siete in sicurezza perché avete chiesto 2 milioni dal Comune?

«Era un prestito ed è già stato restituito da mesi».

Vi piace il progetto della famiglia Farinetti?

«Come ho già avuto modo di dire, nell'interesse della città occorre crederci. Ma devo dire che questa volta ci piace il metodo: basso profilo e testa bassa, meno fiammate rispetto all'altra volta. E poi sono stati affrontati molti temi che ritenevamo un errore. Tipo quello di non considerare strategico il pubblico tra Mantova e Ravenna, ma di puntare soprattutto sugli stranieri, che comunque servono. Oppure quello di cambiare offerta, e l'hanno fatto, col parco avventura o la pista per i kart. E poi i prezzi calmierati, c'è l'aperitivo a 8 euro, i piatti che vanno da 8 a 20 euro con un'offerta popolare ma autentica. Io sono già stato in Veneto, Sicilia e Lazio e li ho trovati buoni, non ho sentito commenti negativi. In ogni modo c'è una famiglia che sta investendo qui, ha attenzione per le risorse umane e collabora con noi, che facciamo la fornitura ai ristoranti. Pian piano si sta andando nella direzione giusta».

© RIPRODUZIONE RISERVATA


Adriatica Ponteggi
PROGETTAZIONE I NOLEGGIO I INSTALLAZIONE

Via Montanari, 550
47035 Gambettola (FC)
adriaticaponteggi@gmail.com
Cell. 334 3591652 (Fabio Giardini)
Cell. 348 9050608 (Davide Frini)



Adriatica Ponteggi monta ponteggi in tutto il territorio locale con personale qualificato.

PONTEGGI • PARAPETTI LINEA VITA • MONTACARICHI

adriaticaponteggi.it