

Eurofishmarket intervista **Marco Cantagallo**, chef tra gli ideatori del **portale web "MyWebCatering"**, un portale che agevola l'incontro tra le imprese fornitrici e quelle acquirenti del **Food&Beverage**, grazie ad un sistema digitalizzato di offerta e approvvigionamento rivolto esclusivamente ad utenti con P. Iva del settore **HoReCa**.

- **Ciao Marco, innanzitutto vorremmo sapere chi sei e chi sono gli altri ideatori e soci del portale?**

Ciao Valentina,

mi chiamo Marco Cantagallo, sono nato ad Avezzano trentasei anni fa e da circa tre lustri risiedo a Bologna dove lavoro come Chef di Cucina nel prestigioso Circolo della Caccia.

Opero nel settore ristorativo praticamente da sempre aiutando dapprima i miei genitori, imprenditori della ristorazione, nelle loro aziende e, conseguito il diploma alberghiero al De Cecco di Pescara, intraprendendo il mio personale percorso in Italia e all'estero. Devo a mamma Anna e papà Camillo la passione per questo splendido lavoro.

Nel Luglio 2015 insieme a mio fratello Massimo eccellente Maître di sala, grazie a un'intuizione congiunta, inizia l'avventura MyWebCatering che di lì a qualche mese troverà l'entusiasmo e la partecipazione di altri due Chef: Giovanni Laudicina ed Eduardo Sarmiento.

Il primo passo è stato quello di creare la nostra società 2MEG S.r.l. di cui io, Giovanni e Eduardo siamo soci e Massimo consigliere.



- **Come e quando nasce MWC e perché?**



MyWebCatering nasce ufficialmente l'8 Gennaio 2016 con la fondazione di 2MEG e dopo un duro e certosino lavoro di analisi, ricerca, progettazione delle varie componenti sulla carta durato un anno e mezzo, vede la luce lo scorso Agosto 2017 grazie anche alla collaborazione del nostro partner web Nexus, nella competente e paziente figura del titolare Enzo Rallo e del suo fantastico team.

Tutto parte da un problema condiviso di molti ristoratori e professionisti della ristorazione, noi compresi, imbrigliati quotidianamente nell'esecuzione di attività molto dispendiose in

termini di tempo ma dallo scarso/nulla valore aggiunto come effettuare un reso, lamentarsi con un venditore per la merce ricevuta errata o ricercare un prodotto adatto alle proprie necessità.

MyWebCatering risponde dunque ad una precisa esigenza: avere uno strumento innovativo ed efficiente che agevoli il nostro lavoro nella gestione dell'intero processo ordine delle materie prime e nel rapporto con i fornitori recuperando produttività e tempo da dedicare ad operazioni ad alto valore aggiunto come ad esempio creare nuovi piatti o formare il personale.

In altre parole MyWebCatering automatizza gli approvvigionamenti e rende efficace il ciclo ordine abbattendo il rischio di errori, permettendo di liberare la creatività e la capacità di innovazione dei professionisti.

- ***Eurofishmarket ha notato ancora una forte difficoltà del settore produttivo (settore ittico nello specifico) a proporsi sul web. Basti pensare che molte aziende ittiche non hanno neppure un sito web o un social per presentarsi e presentare i loro prodotti. Quale riscontro state avendo voi con il settore della ristorazione?***

Le difficoltà sono le medesime purtroppo. La sensazione, dopo aver parlato con tanti imprenditori, è che si avverte la necessità di dover fare un passo concreto verso la digitalizzazione e verso modelli di business efficienti, ma le idee sul come sono poche e ancora molto confuse. Questo aspetto non ci ha colti di sorpresa, con l'ausilio di diverse analisi di mercato e grazie ai dati raccolti quotidianamente cerchiamo di capire come direzionare in maniera efficace le nostre azioni e far sì che la mission di MyWebCatering possa realizzarsi.

Il settore agroalimentare è una filiera chiave per l'economia italiana che genera un valore aggiunto di €58,8 miliardi, superiore di molto all'automazione, al farmaceutico e all'abbigliamento e cosa ancor più importante risulta essere resiliente alle crisi economiche (fonte The European House-Ambrosetti), tuttavia quest'ultimi settori si sono dimostrati, prima di altri e in particolar modo del Food&Beverage, sensibili a nuovi modelli di business, alla gestione della catena di distribuzione con l'obiettivo di controllarne le prestazioni e migliorarne l'efficienza e soprattutto al commercio elettronico.

La lungimiranza di questi settori sarà fondamentale, considerando che i dati ci informano di come nel prossimo futuro i paesi in via di sviluppo conosceranno un forte tasso di crescita, superiore rispetto ai paesi sviluppati tra cui l'Italia. Se analizziamo ad esempio i dati relativi al commercio telematico tra i paesi sviluppati, il nostro paese fa da spartiacque, ma analizzando nello specifico quelli del cruciale B2B (aziende verso aziende) è fanalino di coda tra le potenze industriali e dietro anche a paesi in via di rapido sviluppo.

Allarmante constatare, come tutti gli studi siano concordi sul fatto che questo sia dovuto ad un'eccessiva frammentazione del nostro tessuto industriale in piccole e medie imprese e ad una certa resistenza da parte dei piccoli imprenditori a intraprendere la strada del commercio elettronico.

Sono tanti i cambiamenti di cultura aziendale che le imprese del food e non, siano esse produttori o attività commerciali, soprattutto quelle più piccole, dovranno far propri per riuscire a rispondere alla sfida del rinnovamento industriale.

Solo chi utilizzerà in maniera differenziante i servizi oggi attivabili tramite la rete saprà mantenere nel tempo un vantaggio competitivo: questa abilità necessita però di una consapevolezza profonda di come i processi debbano essere ri-orientati verso nuovi modelli di business.

In questo senso hanno una marcia in più quelle PMI che, assodata l'importanza vitale della rete in termini di competitività da qui a pochi anni, riescono a dotarsi di contesti organizzativi aperti alla sperimentazione di nuovi processi.

- ***MyWebCatering.com è un Marketplace o in altre parole un grande mercato digitale, alla luce di quanto ci hai appena detto quali vantaggi competitivi può dare a chi ne fa parte?***

In primis ci tengo a fare chiarezza sul termine Marketplace:

si tratta di un mercato online in cui sono raggruppati diversi venditori con relative merci, i quali vengono messi in contatto, tramite una piattaforma, con potenziali acquirenti per agevolare uno scambio di beni o servizi.

Dato che i venditori non delegano MyWebCatering nella gestione di merce, clienti e ordini ma se ne occupano direttamente, quando mi chiedono quale sia il nostro ruolo rispondo sempre in maniera simpatica, ma credo efficace, dicendo: "Noi mettiamo la piazza tu la bancarella". Nello specifico la nostra piazza oltre ad essere una piattaforma ricca di strumenti è B2B (business to business) ovvero mettiamo in contatto aziende, quali produttori, industrie ecc. esclusivamente con aziende commerciali dell'HoReCa (Ristoranti, Bar, Hotel ecc.), pertanto sono previste transazioni in relazione a merce confezionata spesso in grandi stock.

Il valore delle piattaforme sta negli ecosistemi che si vengono a creare. Tanti utenti aggregati in un unico luogo digitale danno vita ad un nuovo canale di vendita dal paradigma rivoluzionato in cui le regole fondamentali cambiano. Le strategie si evolvono e mirano a creare un nuovo valore in ottica non più di singolo cliente ma di ecosistema multiforme colmo di opportunità da valorizzare.

Per cogliere pienamente le potenzialità di MyWebCatering è necessario intenderlo oltre a nuovo canale di vendita, anche come un efficiente strumento per la gestione dei processi aziendali. I benefici di estendere il modello digitale su piattaforma, a tutto il ciclo Ordine (contatto con clienti-offerta-gestione ordine) sono da ricercarsi, in prima battuta, nell'automazione dei processi con conseguente riduzione delle attività manuali e nel miglioramento della qualità, ovvero, nella riduzione dei costi di gestione dovuti ad errori durante il ciclo commerciale: pensate che il disallineamento delle anagrafiche di cliente e fornitore è da solo causa di oltre il 50% degli errori.

Il recupero di produttività del personale dovuto a processi automatici permetterebbero di liberare la creatività e la capacità di innovazione che, invece, sono oggi imbrigliate nell'esecuzione di attività a scarso/nullo valore aggiunto come emettere un reso a causa di un fax illeggibile o passare la mattinata ad ascoltare una segreteria telefonica colma di ordini indecifrabili.

Per concludere, posizionarsi all'interno di MyWebCatering consente di avere accesso a risorse e a una forte visibilità. Immaginate una azienda appena nata che semplicemente entrando in questo ecosistema ha dall'oggi al domani un folto gruppo di potenziali clienti pronti ad acquistare i suoi prodotti senza dover sostenere costi importanti di marketing o l'azienda già affermata sprovvista di canali digitali che intende adeguarsi, non dover sostenere elevati costi tecnici legati allo sviluppo e al mantenimento di infrastrutture digitali proprie. I Marketplace, rappresentano un compromesso efficace per aumentare il fatturato senza dover spendere un budget smisurato.

Questo insieme di benefici –valido sia per i venditori che per gli acquirenti in un potente rapporto win/win– raggiunge ordini di grandezza significativi e non trascurabili, il cui impatto sarà di carattere strategico.

- **Quali sono le tipologie di aziende produttive che in questo momento stanno rispondendo con maggiore entusiasmo al vostro invito (vino, frutta, ecc.)?**

Ad oggi abbiamo più di 60 aziende partner che ci hanno dato fiducia, alcune addirittura hanno aderito prima che la piattaforma fosse online e questo è per noi motivo di orgoglio. Le categorie sono abbastanza eterogenee, tra le più nutrite sicuramente vino, carni, ortofrutta e forniture alberghiere.

- **È semplice accedere alla piattaforma per i ristoratori?**

Assolutamente sì. Basta collegarsi a www.mywebcatering.com e iscrivere la propria attività commerciale inserendo i relativi dati. Una volta creato l'account è possibile generare ordini grazie a diverse tipologia di ricerca: per prodotto, categorie di prodotti, per fornitore o ricercando contemporaneamente tutti gli articoli contenuti nelle liste della spesa create.

Oltre la possibilità di navigare tra i prodotti dei nostri partner e ordinare in base alle proprie esigenze ci sono diversi strumenti che agevolano l'utente: gestione dei preferiti, siano essi prodotti o fornitori e la creazione di operatori. Quest'ultimo tool permette ai titolari delle attività di creare un accesso personalizzato all'account per ogni dipendente o responsabile acquisti, con la possibilità di controllarne tipologie e entità degli ordini eseguiti ovunque si trovi.

Mywebcatering è anche un gestionale aziendale di controllo in cloud accessibile da qualsiasi dispositivo connesso alla rete grazie alla tecnologia responsive.

- **E per le aziende ittiche (produzione, lavorazione, distribuzione) che volessero iscriversi è semplice?**

L'iscrizione è molto semplice e richiede poco tempo. Basta compilare il form con i dati aziendali e settare le impostazioni fornitore specificando condizioni di vendita e tipologia di consegna. A questo

punto non resta che caricare i prodotti e farsi trovare da tantissimi clienti. MyWebCatering mostra l'azienda e i suoi prodotti esclusivamente alle attività ristorative presenti nelle province che il fornitore può arrivare a servire mediante vettore di consegna interno o con corriere espresso.

Tutte le attività acquirenti registrate vengono verificate tramite PEC dal nostro team e il fornitore decide se accettare o meno un nuovo cliente e quale tipologia di pagamento riservare ad ognuno.

Consapevoli della rapida deperibilità e disponibilità variabile dei prodotti freschi e super freschi come ad esempio il pesce abbiamo deciso di non inserire la quantità residua sugli articoli ma di permettere al fornitore di modificare la proposta d'ordine ricevuta in base all'effettiva disponibilità dei prodotti. Questo sistema agevola il fornitore nella gestione degli ordini e permette ai ristoratori di lavorare al meglio evitando spiacevoli sorprese, come l'assenza di alcuni prodotti ordinati al momento dello scarico merce.

- **L'iscrizione e l'utilizzo della piattaforma sono gratuiti?**

Per le attività ristorative MyWebCatering è totalmente gratuito.

Per le aziende fornitrici l'iscrizione, la tenuta account, l'hosting ecc. sono gratuiti, nessun costo fisso in genere è previsto, viene richiesto un corrispettivo per i servizi offerti solo in caso di un volume d'affari generato mediante la piattaforma che varia in base al fatturato dall'1 al 3%. In altre parole se un venditore non dovesse ricevere ordini si farebbe tanta pubblicità gratuita.

- **Perché avete deciso di scegliere Eurofishmarket come vostro partner non solo per la ricerca di partner nel settore ittico ma anche per collaborazioni al vostro sito web di informazione?**



Eurofishmarket rappresenta un punto di riferimento a livello nazionale nel settore ittico e alimentare in genere. Siamo onorati che abbiate apprezzato MyWebCatering e soprattutto di avervi al nostro fianco in questa avventura. Il nostro vuole essere per la ristorazione un portale per la gestione di fornitori e ordini ma anche uno strumento di divulgazione che aiuti gli operatori del settore a comprendere normative, tenersi aggiornati sulle novità del settore, ricevere consigli sulla propria professione e riavvicinarsi alla grande rete di produttori del nostro paese.

Da sempre nella ristorazione il tema pesce è delicato e avere un canale informativo come Eurofishmarket sul nostro sito darà una grande mano a tanti operatori di questo settore.

- **Questo portale potrebbe rappresentare soprattutto per le giovani generazioni cuochi, molto più multimediali delle precedenti, anche un modo per aggiornarsi su novità legislative, eventuali allerte sanitarie o progetti da condividere sul territorio nazionale ed estero?**

Sono convinto di sì, le nuove generazioni hanno un rinnovato senso della percezione e del modo di pensare rispetto alle vecchie, i nuovi canali offerti dal web sono ritenuti più fidati dai giovani rispetto a tv e giornali e soprattutto permettono un interscambio di idee e feedback istantanei.

Ritengo che il mondo MyWebCatering oltre a generare vantaggi in termini di organizzazione lavorativa possa diventare un punto di riferimento divulgativo e culturale affidabile per il settore, dove soprattutto le giovani leve di professionisti possano trovare risposte a dubbi generati da norme o allerte sanitarie ma anche dove poter creare un network solido utile a sviluppare progetti comuni o più semplicemente a far sentire la propria voce.

- **In poche parole mi dici perché un ristoratore dovrebbe provare MWC per i suoi acquisti elencando i punti forti di questa piattaforma?**

Vantaggi per un ristoratore:

-Scegliere tra i prodotti di diversi fornitori avendo a disposizione listini digitali sempre aggiornati

- Confrontare qualità e caratteristiche dei prodotti, risparmiando tempo e denaro
- Ordinare in modo semplice e rapido
- Eliminare listini su carta, evitare errori e tenere traccia dei propri ordini
- Sapere quale è, prodotto per prodotto, il valore del Minimo d'Ordine (numero di pezzi)
- Conoscere in anticipo se esiste o meno un valore economico complessivo di Minimo d'Ordine
- Sapere se il prodotto in esame è disponibile
- Avere accesso alle informazioni merceologiche accurate dei prodotti (bio, filiera corta, fresco ecc.)
- Avere una copia conoscenza del proprio ordine
- Avere un gestionale ordini interno completamente gratuito e poter creare una posizione per ogni dipendente.

E tanti altri ancora che vi invito a scoprire provando MyWebCatering

- **In poche parole mi dici perché una azienda dovrebbe fare parte della piattaforma elencando i vantaggi più importanti?**

Vantaggi per un Fornitore:

- Ottenere massima visibilità attraverso una vetrina promozionale rivolta al mondo HoReCa
- Rinforzare il posizionamento sul territorio
- Trovare nuovi clienti
- Offrire ai propri clienti la possibilità di utilizzare uno strumento digitale, efficiente e accurato
- Ingresso nel mercato digitale senza dover sostenere costi in infrastrutture web
- Ampliare esponenzialmente la propria capacità di Marketing senza dover sostenere costi folli
- Ricevere una Proposta d' Ordine in formato standard (non più FAX illeggibili) esente da errori e con tutti i riferimenti per ricontattare il cliente grazie ad un canale telematico
- Avere un catalogo e listino sempre aggiornato in rete (nuovi codici, nuovi prezzi, nuove disponibilità), risparmiando su brochure, cataloghi e listini stampati
- Ridurre le attività manuali legate alla gestione dei documenti del ciclo ordine migliorandone la qualità e, quindi, ridurre costi di gestione e risoluzione di errori e non conformità.
- Penetrare il territorio al 100% facendosi conoscere e trovare ovunque.
- Permettere alla propria Azienda di fare un passo deciso e importante verso il futuro.

Ringraziamo Marco Cantagallo ed i tutti i ragazzi di MyWebCatering per la collaborazione e gli facciamo il nostro più grande in bocca al lupo per questo innovativo ed utilissimo progetto.

Tutti i ristoratori e le aziende interessate a ricevere maggiori dettagli sulla piattaforma MyWebCatering possono scrivere a : info@eurofishmarket.it

