



## Frescofrigo punta a 10mila distributori in due anni

L'azienda lanciata da Enrico Pandian e Tommaso Magnani dovrebbe chiudere il 2019 con ricavi a 500mila euro. **Di francesca corradi**

L'Italia è il Paese Ue con più distributori automatici (come raccontato su [foodcommunity.it](http://foodcommunity.it)) con un giro d'affari di 4 miliardi di euro, +4,7% rispetto al 2017. A certificarlo è Confida nell'ultimo studio realizzato in collaborazione con Accenture, secondo cui, nel 2018, si sono superate le 822mila "macchinette" presenti in uffici e luoghi pubblici, con una crescita dell'1,4%: uno ogni 73 abitanti contro una media Ue di uno ogni 190.

Ad aumentare non è solo l'uso dei distributori automatici ma anche la consapevolezza del consumatore: sempre più orientato alla scelta di prodotti bio, con meno zuccheri, a filiera corta e freschi. In questo segmento di mercato si è inserita la startup Frescofrigo.

Nato da un'idea di Enrico Pandian, ideatore e fondatore di Supermercato24 (leggi l'articolo su [foodcommunity.it](http://foodcommunity.it)) e Checkout Technologies, e di Tommaso Magnani, fondatore di GoodAppetito, il progetto è di sviluppare un nuovo concetto di retail, in un solo metro quadro: piccolo, tecnologico, intelligente, di prossimità e accessibile 24 ore su 24 e 7 giorni su 7.

«I numeri del delivery food italiano sono in costante crescita: 11% annuo per un valore di 2,4 miliardi e le persone che mangiano fuori casa sono oltre 7 milioni - hanno dichiarato Pandian e Magnani -. Praticamente assumiamo sempre di più cibo che non cuciniamo e la qualità degli alimenti diventa indispensabile per migliorare il benessere delle persone».

Clipping Online  
Testata: Foodcommunity.it  
Data: 04 Luglio 2019

La startup, che è arrivata a quota 15 dipendenti, offre un servizio a uffici (con almeno 150 dipendenti), palestre, università, ospedali e hotel, dove installa, a costo zero, i frigoriferi poi riempiti da prodotti provenienti da laboratori di cucina e ristoranti, situati al massimo a 500 metri dall'ubicazione dei frigo.

Grazie alla tecnologia di cui sono dotate le **vending machine** il fornitore-ristoratore può comodamente monitorare lo status del frigo, organizzando il refill giornaliero e il ritiro dei prodotti in scadenza, e migliorare l'offerta di primi e secondi piatti, insalate, sandwich & wrap, zuppe e vellutate, frutta, yogurt, snack, succhi personalizzandola in base alle preferenze dei consumatori, inoltre può risparmiare risorse (mezzi e persone) e ampliare le vendite estendendo la fascia oraria.

Il consumatore a sua volta ha a disposizione soluzioni *healthy* a due passi dalla propria postazione di lavoro: grazie all'app FrescoFrigo, può quindi gestire il wallet digitale, inserendo eventuali ticket restaurant digitali, sbloccare la porta del frigo e scegliere cosa mangiare con l'addebito automatico del costo del prodotto.

L'esordio a settembre 2018 e l'avvio del primo round d'investimenti sono stati quasi contestuali: in quattro mesi Frescofrigo ha raccolto 1,2 milioni di euro grazie a investitori privati (Andrea Dusi, Mega Holding, Futuro Investimenti, Embed Capital, Metrica Ventures, Wonder e il partner industriale Epta).

Il ricavo annuo per ogni frigo è stimato in 50 mila euro, ogni ristoratore o gestore riconosce alla startup un costo fisso mensile per la gestione del frigo, a cui si aggiungono una fee calcolata in percentuale sul venduto e un costo per ogni tag RFID associato al prodotto e inserito nel frigo. Per il momento la startup ha stretto delle partnership con Foorban, Pam, FeatFood, Green Koala.

Entro la fine del 2019 FrescoFrigo ha intenzione di installare 200 frigoriferi e punta a raggiungere 10mila vending machine e conquistare i mercati internazionali (New York, Parigi, Londra, Berlino, Dubai).