

OSSERVATORIO



---

# DARK KITCHEN

TREND, OPPORTUNITÀ E RISCHI

---

# QUANTO VALE L'OUT OF HOME



(Report FIPE 2019)

## 86 MLD €

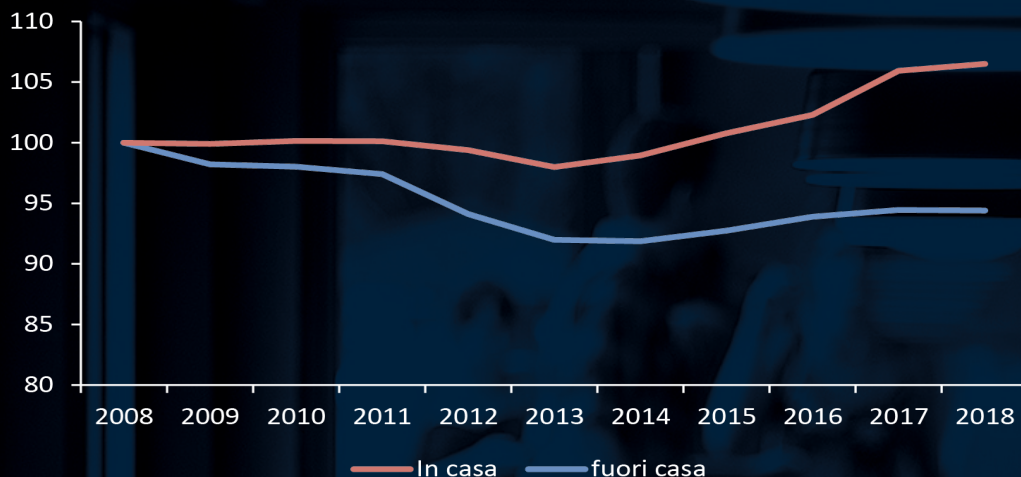
Valore dei consumi fuori casa in Italia (+0,7% vs 2018)

## 1.350 €

Spesa procapite degli italiani

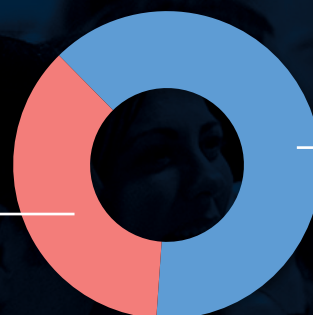
### Alimentari: in casa vs fuori casa

Spesa delle famiglie - N.I. 2008=100



## 1.649 MLD €

Consumi alimentari in Europa



**63,5%**  
Canale domestico

**36,5%**  
Ristorazione  
(602 mld di €)

### Quota della ristorazione nei Paesi big



# QUANTO VALE L'OUT OF HOME



(Report FIPE 2019)



## 336 MILA

Imprese della ristorazione

- Bar 148.274
- Ristoranti 184.587
- Mense & catering 3.276



## 1,2 MLN

Addetti alla ristorazione

## BULLET POINT

- ✓ Elevatissimo turnover
- ✓ 10.232 aperture a fronte di 19.674 chiusure (gennaio settembre 2019)
- ✓ In sofferenza i bar delle grandi città del Centro-Nord
- ✓ Occasione di consumo più forte: la COLAZIONE  
5 milioni la fanno tutti i giorni al bar
- ✓ +54% paninoteche, kebab e 'finti' take away
- ✓ Crescita del delivery

# IL FOOD DELIVERY NEL MONDO



- ✓ **35 miliardi di dollari di giro d'affari**
- ✓ **Proiezione al 2030: 365 miliardi di dollari**  
con una crescita composita anno su anno del **20%** *(fonte Ubs)*
- ✓ **Maggiori fruitori: Millennials**
- ✓ **Maggiori player: Uber Eats, Grubhub, JustEat, Deliveroo, Meituan Waimai, Delivery.com, Snapfinger, Doordash, Postmates**



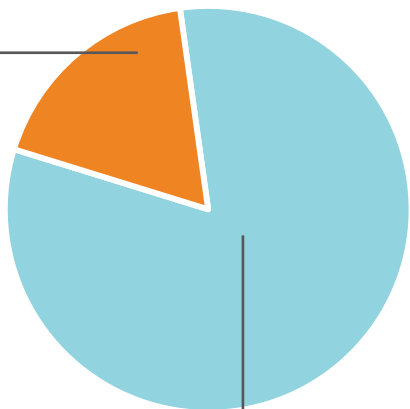
# IL FOOD DELIVERY IN ITALIA



✓ Vale 3,2 miliardi di euro

✓ Nel 93% delle città italiane con almeno 50mila abitanti esistono servizi di consegna a domicilio

18%  
Ordini attraverso  
piattaforme



✓ Le tre città in cui è più diffuso: **MILANO, ROMA, TORINO**

577 milioni  
di euro  
(+56% sul 2018)

82%  
Ordini offline



## DARK KITCHEN - POP UP KITCHEN - GHOST KITCHEN

Una risposta all'esplosione del delivery: cucine professionali "nascoste", dove operano chef e personale, che preparano cibo esclusivamente per il delivery con una gestione che ottimizza tempi, risorse, acquisti



## I PROTAGONISTI

- ✓ Imprenditori che devono rispondere a un aumento dei clienti virtuali senza penalizzare i «reali» in sala
- ✓ Imprenditori che vogliono ampliare il loro business senza aprire una nuova sede
- ✓ Compagnie di delivery
- ✓ Imprenditori che vogliono investire nel food senza somministrazione

# PLUS DELLA DARK KITCHEN



- ✓ Riduzione costi di gestione (lavoro, affitto, utenze)
- ✓ **Prodotti pensati e ottimizzati per il delivery**
- ✓ Gestione dedicata del **flusso dei riders** (logistica, immagine, experience)
- ✓ **Non congestiona** la cucina del ristorante nei momenti di punta
- ✓ Possibilità di **allargare** la propria **clientela**
- ✓ Elevata **scalabilità**
- ✓ Test di **nuove città** prima di investire in una location
- ✓ Test di **nuove linee** e tipologie di cucina



- ✓ Il consumatore **non vive l'esperienza** del ristorante
- ✓ **Fee pagata alla app** a cui si appoggiano per la consegna: 15-30% costo della commissione
- ✓ **Tempi e qualità** della consegna
- ✓ Tutti i **dati profilazione** clienti sono nelle mani delle compagnie di consegna
- ✓ Il brand **non ha visibilità**: esistono solo su un sito o su una app. Non c'è insegna o vetrina
- ✓ Elevati costi di **packaging** per creare brand awareness ed evitare di essere commodizzati





## > PIATTAFORME DI DELIVERY CHE HANNO APERTO DARK KITCHEN



**deliveroo**

**Londra**  
**Stati Uniti**  
**Francia**  
**Hong Kong**



**Spagna**  
**Sud America**



**Colombia, Brasile**  
**Argentina,**  
**Messico, Cile**



**DOORDASH**

**San Francisco**

*Sebastian Solanilla, Director of Growth Projects - Rappi "Avviare una dark kitchen costa 20-25% in meno di un ristorante e il margine netto aumenta del 5-8%"*

## > BUSINESS IMMOBILIARI CHE HANNO APERTO DARK KITCHEN



**San Francisco**

*Creata da ex CEO di Uber Travis Kalanick. A gennaio ha ricevuto \$400milioni da un fondo sovrano dell'Arabia Saudita*



**Londra**



**Londra**



**Amsterdam**

**kitchen united**

**Los Angeles**



## > DARK KITCHEN B2B



**BELLA & BONA**  
*natural food*

**Monaco di Baviera**

*Progetto di ristorazione digitale dedicato a imprese dai 100 ai 1000 dipendenti (senza un servizio di mensa)*

*Gen. 2020 round da 3mio di dollari: finanziamento sottoscritto da Plug and Play Ventures (lead investor), Rovagnati, Ambrosi*

# CASE HISTORY ITALIA



Milano



**85Pizza Ghost pizza**  
**Milano**  
(Marco Caputo)

- ✓ Concentrarsi sempre di più sul valore del brand: sull' "experience", rapporto umano di fiducia e offerte sempre più ben identificate e differenzianti
- ✓ Investire sulla relazione con i propri clienti e sulla profilazione della clientela alla quale indirizzare azioni di fidelizzazione e marketing
- ✓ Lavorare sulla standardizzazione dei processi e sul controllo qualità per non danneggiare l'immagine e il valore del brand
- ✓ Focalizzarsi sul servizio di delivery per gli uffici (vedi Foorban) sarà più strategico?
- ✓ Le Dark Kitchen dalle compagnie di Food Delivery potranno fare una concorrenza spietata alla ristorazione tradizionale?

---

**«Le dark kitchen saranno parte attiva  
del futuro dell'industria della  
ristorazione. Da qui a 5 anni saranno  
5mila le cucine oscure in Europa»**

*Stéphane Ficaja, Regional General Manager  
UberEats Western & Southern Europe*

---



[foodserviceweb.it](http://foodserviceweb.it)