



#Imprese

LA RICETTA DI BLUBAI: INNOVAZIONE, SERVIZI E AFFIDABILITÀ

[Home](#) / [Imprese](#) / [La ricetta di Blubai: innovazione,...](#)



Punto di riferimento per gli operatori del settore Horeca, la Pmi di Cesenatico persegue con successo la strada di semplificare la vita alla propria clientela e da tempo ha attivato la Blubai App, con la quale i pubblici esercizi gestiscono in modo più facile gli ordini. Ma non è l'unico atout offerto dall'azienda, che con l'Academy interna forma il personale e rinnova i servizi. Di questo e altro abbiamo parlato con il presidente Franco Boschetti

Parliamo di: [#Digitalizzazione](#) [#Energie rinnovabili](#) [#Horeca](#) [#PMI](#)

Prodotto di idee capaci di rendere vincenti anche le precedenti esperienze vissute dall'alpino di lungo corso Franco Boschetti nel settore della distribuzione, Blubai – 30 milioni di euro di fatturato nel 2024 a fronte di 52 dipendenti – è ora una realtà affermata nel campo del beverage & food per il pubblico esercizio, in grado di fornire anche servizi di assistenza e consulenza a clienti del mondo horeca.



ristoranti e alberghi con impianti di spiiatura propri.

“Siamo tra le aziende che hanno contribuito alla formazione del nuovo corso della distribuzione rilevando nel tempo l’attività di alcuni competitor – spiega il presidente dell’azienda **Franco Boschetti** (nella foto in alto e accanto con la figlia Daniela, direttore vendite) –. La mia ricetta per mandare avanti al meglio una struttura poggia sullo slogan ‘fare, far fare e insegnare a far fare’, concetto semplice ma applicabile a qualsiasi impresa che voglia crescere con profitto”.



FRANCO BOSCHETTI INSIEME CON LA FIGLIA DANIELA, DIRETTORE VENDITE DELL’AZIENDA

Un modus operandi che resta di successo oggi come nel 1995, anno di costituzione di [Blubai](#), basandosi su una strategia complessiva ben precisa. “Il primo passo da compiere è quello di diventare i più forti in un determinato territorio, meritando una leadership che, ottenuta soprattutto attraverso un alto livello di affidabilità, consenta poi di consolidare negli anni il prestigio dell’azienda. **In più siamo molto attenti nell’accompagnare sul mercato le varie industrie da cui ci approvvigioniamo:** li aiutiamo a sviluppare il business e loro ci ricambiano giorno per giorno”.



LA SEDE DI BLUBAI

Per muovere una macchina commerciale così articolata e capillare nei servizi, l'impresa di casa a Cesenatico si è dotata di **Blubai App, un supporto digitale capace, come commenta Boschetti, di rendere gli ordini più semplici** in particolare ai "clienti più evoluti". "Non è comunque un'applicazione difficile da usare per riapprovvigionarsi in caso di necessità. Li mette nelle condizioni ottimali per farlo, mentre permette a noi, non dovendo più affidarci ai raccoglitori d'ordini, di rendere più fluido il lavoro. Un altro strumento per fare sì che il cliente abbia successo e, di conseguenza, faccia mantenere pure alla nostra realtà una giusta e profittevole traiettoria commerciale".

Blubai, che vende prodotti uguali a quelli messi in circolo dalla concorrenza, ma pure altri in esclusiva, si serve della propria Academy sia per formare attraverso corsi personale proprio e partecipanti esterni, sia con l'obiettivo di presentare alla clientela interessanti servizi aggiuntivi oltre ad altre proposte stimolanti. "Inoltre, siamo alla continua ricerca di giovani da inserire in azienda. Per prima cosa devono essere persone di qualità e constatato ciò non facciamo fatica a trovar loro un posto nel gruppo di lavoro".

Da sempre molto ricettiva per tutto quanto attiene alla tutela dell'ambiente, Blubai si serve di un impianto fotovoltaico per integrare il proprio consumo energetico. **"Al tempo siamo stati dei precursori quando abbiamo deciso di affidarci a questo tipo di impianto ad**



alla nostra clientela una maniera innovativa di spillare la birra: metodi green senza l'utilizzo di CO₂ che, tra le altre cose, fanno molto bene anche alla qualità della birra stessa".

Con la barra diritta verso un futuro tanto sostenibile quanto aperto alle novità proposte dal mercato, Blubai al momento non ha obiettivi precisi se non quello di restare in piena sintonia con fornitori e clienti per intercettare ogni impulso proveniente dall'esterno. "Quindi viviamo sostanzialmente alla giornata, anche se posso assicurare che abbiamo le idee ben chiare su cosa fare negli anni a venire – sottolinea il presidente della Pmi romagnola –. La struttura infatti è destinata a crescere ma comunque ottenendo dei profitti, perché in caso contrario non ci sarebbe futuro. Ed in più il lavoro deve continuare ad essere integrato con investimenti da portare a compimento non solo con finalità economiche. Questo **perché mantenersi all'avanguardia nel campo tecnologico è un aspetto decisivo nel nostro business per non rischiare di restare indietro**. In questo ambito si inseriscono gli investimenti a favore della clientela, che potrà continuare a disporre di strumenti di lavoro in comodato gratuito. Il tutto per diffondere l'uso di impianti di spillatura all'avanguardia o quelle camere di mantenimento indispensabili nel 2025 per tenere i vini alla giusta temperatura di servizio", conclude Franco Boschetti.



LO STABILIMENTO BLUBAI DALL'ALTO



Sergio Torrissi

Facebook

Twitter

LinkedIn

Territorio

Emilia Romagna

Categoria: Imprese Di **SERGIO TORRISI** 1 Agosto 2025

Tags: Digitalizzazione Energie rinnovabili Horeca PMI