



# Gli ambienti sporchi si sanificano in famiglia

*Fornitore di servizi per le più grandi industry del settore food, C&P supera il passaggio generazionale. E ora punta all'estero*



Andrea ed Ettore Franco, rispettivamente amministratore delegato e fondatore dell'azienda

di Matteo Sportelli

**U**na realtà nata grazie all'intuizione di un imprenditore che si è inserito in un settore fino ad allora poco frequentato, che ora può contare su 20 anni di esperienza, 60 impianti produttivi in tutta Italia ed una

crescita costante. C&P, azienda specializzata nella pulizia professionale e sanificazione di impianti industriali, è stata fondata nel 1996 a Chieri, in provincia di Torino, per iniziativa di Ettore Franco, prima dipendente di una grande azienda del settore che, ad un certo punto, ha deciso di diventare imprenditore e avviare la sua

azienda. Il primo nucleo di clienti era costituito da alcune aziende del settore alimentare, uno dei più rappresentativi del Piemonte, suo territorio d'origine. L'attività nei primi anni era circoscritta in un raggio di poche decine di chilometri, ma poi si è allargata in tutta Italia.

“Ettore Franco, mio padre, viene da Chieri

## TUTTO HA INIZIO IN PROVINCIA DI TORINO, CON UN RAGGIO D'AZIONE DI POCHI CHILOMETRI. OGGI L'IMPRESA IMPIEGA 600 PERSONE IN 60 STABILIMENTI E OPERA IN TUTTA ITALIA

dove il mondo del tessile degli anni '80 è decaduto per degli errori strategici", racconta Andrea Franco, ad della società. "Da questa situazione ha deciso di reinventarsi nel settore delle pulizie ed è andato a lavorare come dirigente in una grande azienda di Milano che si occupava di pulizie industriali e civili. Dopo aver conosciuto quel mondo gli è venuta l'idea di specializzarsi in una nicchia dove il valore fosse riconosciuto e remunerato: quella dell'industria alimentare. Ha compreso che era un settore poco esplorato e ha deciso di entrarci occupandosi di sanificazione. Così nel 1996 ha aperto la società".

Una storia quindi lunga più di 25 anni. "C&P è diventato un gruppo", racconta l'amministratore delegato. "Prima la mission era 'pulire è un atto nobile', adesso è diventata 'organizziamo il mondo'. L'azienda si è diversificata in quattro *business unit*: *cleaning*, manutenzione, *manpower* - che riguarda attività in testa e in coda alla linea a basso valore aggiunto per il cliente - e *security*".

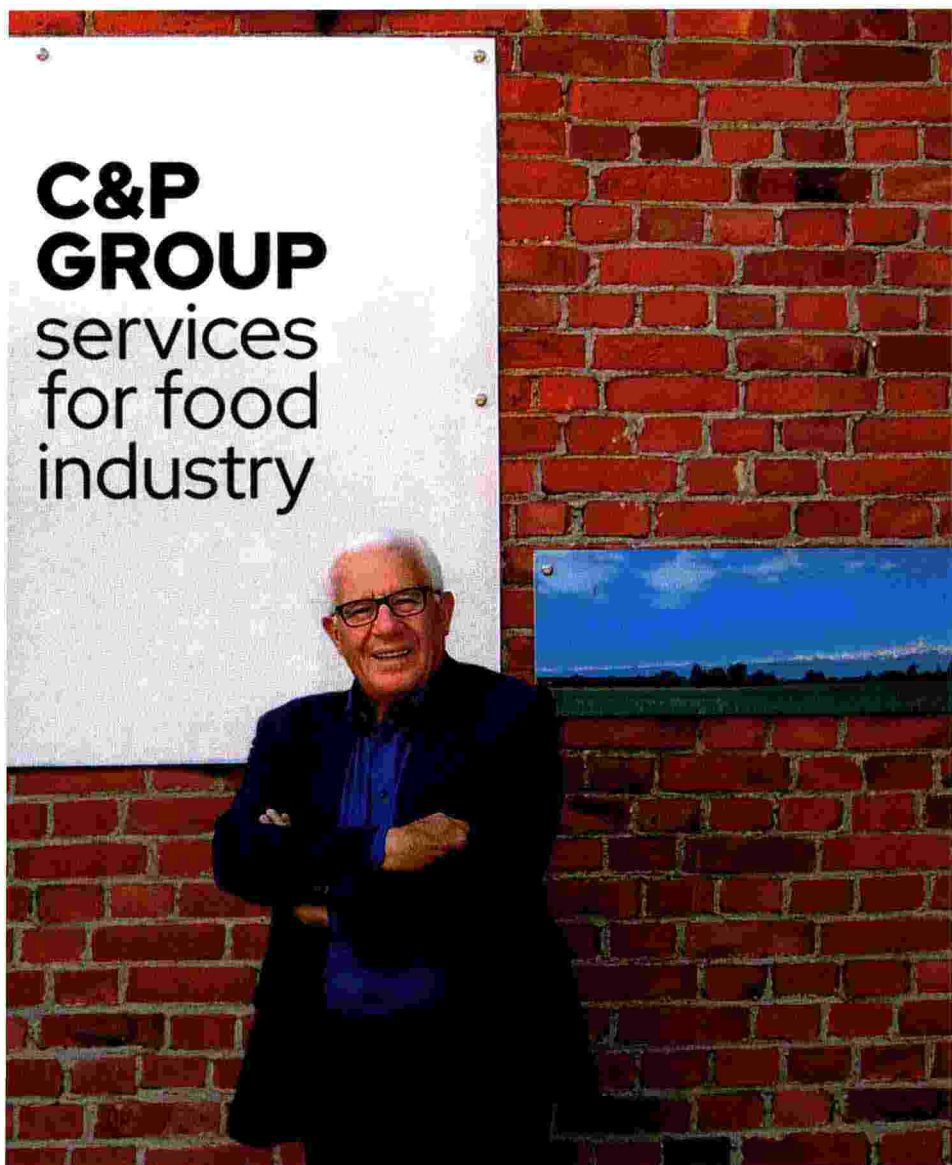
Con l'ingresso in azienda di Andrea Franco nel 2007, l'azienda ha iniziato un percorso di crescita. Il passaggio generazionale non è stato semplice, con Ettore che vedeva rischi laddove Andrea vedeva opportunità: non solo voleva dare all'attività di famiglia l'imprinting da grande azienda, ma è riuscito a intuirne l'evoluzione a lungo termine. L'obiettivo? "Non morire a Chieri



dentro un ufficio", ma riuscire a operare come un'impresa 4.0 con la vocazione per l'internazionalizzazione. "Dopo una prima fase in cui il cliente più lontano era a Fossano, a un'ora di distanza da Chieri" spiega l'attuale ad, "adesso il cliente più lontano è nel Cilento, a Battipaglia, a 800 chilometri di distanza". Per ottenere questi risultati è stata fondamentale la contaminazione tra la sua generazione e quella di suo padre,

il fondatore della società.

"La prima generazione", continua l'amministratore delegato, "è stata fondamentale perché ha fatto una cosa che la seconda generazione non sarebbe stata in grado di fare, cioè ha creato la startup. Avviare una startup vuol dire avere la resilienza e partire da zero, significa rischiare di non guadagnare nulla per qualche anno e soprattutto di credere in un sogno. Io ho



**“MIO PADRE HA CREATO LA STARTUP, È STATO CORAGGIOSO. IL MIO OBIETTIVO È QUELLO DI PORTARE C&P FINO AI CONFINI DELLA TERRA”**

visto la fatica che ha fatto mio padre e penso che non sarei stato in grado di fare la stessa cosa. È riuscito anche a non cadere in nessuna trappola distraente, come distorcere il business o avere qualche cliente che non paga. Con il mio arrivo invece abbiamo puntato ad andare fino agli estremi confini della Terra”.

E questa voglia di espansione non guarda solo l'Europa: “Voglio andare all'estero”,

continua Franco. “Abbiamo fatto già tre missioni imprenditoriali: in Inghilterra, in America e in Spagna. È forte l'idea in azienda che, con l'ingegnerizzazione, questo business può essere portato ovunque. Abbiamo iniziato un percorso molto importante quest'anno che si chiama Kaizen e che ci sta aiutando a costruire, laddove mancano, e a migliorare i processi. La parola viene dal giapponese Kaizen, che vuol dire miglioramento continuo. Nell'ingegnerizzazione dell'azienda questo sta permettendo di venire incontro a quella che è la mia idea, ovvero l'espansione. La prima generazione ha messo la base, la seconda si sta espandendo, questo matrimonio è stato felice”.

Per compiere il percorso e rispondere con servizi di livello sempre più alto alle esigenze di clienti sempre più importanti, nel corso degli ultimi anni l'azienda si è dotata di una struttura manageriale, con professionisti provenienti da grandi aziende tecnologiche italiane e multinazionali di servizi e consulenza strategica e direzionale. Dai 40 dipendenti dei primi anni, oggi l'azienda impiega circa 600 persone su tutto il territorio nazionale e ha un fatturato di 20 milioni di euro. È un'azienda giovane: l'età media di 42 anni scende ulteriormente a 36 considerando unicamente il management negli uffici, a maggioranza femminile.

“Nel passaggio generazionale”, continua Franco, “l'azienda da imprenditore-centrica è diventata team-centrica. Siamo infatti organizzati con gruppi di lavoro che seguono i cantieri e quindi i clienti. Questi gruppi di lavoro permettono anche a distanza di poter avere quell'occhio e quell'attenzione che l'azienda aveva anche quando c'erano pochi clienti locali. Questo funziona e lo dimostra il fatto che per il terzo anno siamo stati premiati come Campione della crescita”. L'azienda infatti ha ottenuto il riconoscimento assegnato dall'istituto tedesco Itqf sia per l'anno 2020 che per il 2021.

[www.candpgroup.it](http://www.candpgroup.it)