



Restauracióncolectiva
El portal de referencia para los profesionales del sector

Te encuentras en Inicio / Empresas / Operadoras /



La división B&I de Serunion incrementa su negocio y alcanza los 63 mill. € de facturación

21-12-2016

Serunion afianza su división Business&Industry (B&I) hasta alcanzar los 63 millones de euros de facturación gracias a las nuevas adquisiciones y renovaciones de restaurantes de empresa y de servicios de restauración a bordo que se han conseguido durante los últimos meses de 2016.

Entre ellos, destacan grandes empresas como la eléctrica Endesa, la firma de moda de lujo Loewe, la filial de Mercedes Benz en España, Movistar +, el grupo bancario Cajamar, el fabricante de coches Peugeot o el Club Natació Sabadell, club de referencia por su aportación de deportistas a los últimos Juegos Olímpicos.

Además, Serunion ha renovado su contrato de servicios de restauración en las oficinas de Talgo, que operan entre las principales poblaciones españolas ofreciendo diferentes posibilidades de viaje. *“Nuestro esfuerzo por acercarnos a nuestros comensales y adaptarnos a sus necesidades se ve ahora reflejado en estos nuevos contratos y renovaciones de servicios de restauración. Nos complace tener la oportunidad de acompañar a diario a nuestros nuevos clientes corporativos con propuestas que aúnan la cocina de mercado, las tendencias gastronómicas y, por supuesto, una alimentación saludable y equilibrada”*, asegura **Felip Pascual**, director de la división B&I de Serunion. Actualmente, esta división emplea a cerca de 1.000 trabajadores, cuenta con más de 130 clientes y sirve 7,2 millones de menús al año.

La principal apuesta de la división especializada en restaurantes de empresa de Serunion es, actualmente, la transformación digital para mejorar la experiencia de consumo en el restaurante de empresa. *“Nuestros restaurantes de empresa son hoy más tecnológicos y digitales, y desde Serunion nos hemos propuesto liderar la transformación digital de los comedores laborales con herramientas útiles para los comensales, como apps móviles o el pago con monedero virtual”*, añade Pascual.

Un mercado gastronómico en el Banco de España

Con la renovación del contrato entre Serunion y el Banco de España, que fue el primer gran cliente corporativo de Serunion en 1991,

se ha previsto la implantación de un modelo de servicio basado en un mercado gastronómico. Así, se ofrecerá una mayor variedad de platos y productos a los usuarios, adaptados a las dietas y las necesidades de cada comensal. También se ha previsto la renovación de la imagen de los restaurantes de la entidad.

Actualmente Serunion atiende las cafeterías y restaurantes de los dos edificios de la institución en Madrid (ubicados en la Plaza de Cibeles y la calle Alcalá), además de las más de 30 máquinas de vending instaladas y los servicios especiales que requieren, con una plantilla de 55 personas. Más de 1.200 menús se sirven a diario en los restaurantes del Banco de España y se atienden más de 2.500 personas en cafetería.

Esta renovación del contrato con el Banco de España incluye una importante apuesta por la transformación digital que se materializa a través de la inclusión de nuevos soportes interactivos. El objetivo es facilitar la información a los usuarios o medios de 'pago fácil' mediante el móvil o tarjetas monedero para poder aportar valor añadido a los usuarios y mejorar así su experiencia de consumo. Por ello, Serunion ha desarrollado una plataforma web a través de la cual los usuarios de los restaurantes de empresa pueden consultar el menú del día, reservar un servicio especial o encargar su comida para llevar a la vez que se informan de novedades y tendencias en el sector de la alimentación.

www.serunion.es