

LA RISTORAZIONE ENTRA IN CANTINA PER USCIRE DALLA CRISI

Per inaugurare la nuova struttura, Terre da Vino offre ai grandi ristoratori del Nord Ovest un incontro per riflettere sulle strategie in tempo di crisi.

Erano presenti proprio tutti gli stellati e i Relais & Chateaux del Nord Ovest a “Le stelle si incontrano a Barolo”. L’evento, organizzato per presentare la nuova cantina Terre da Vino, imponente opera dell’architetto Arnaudo di Cuneo, e il libro “*Piemonte, Liguria, Valle d’Aosta: percorsi del gusto dalle Alpi al mare*” edito da Gribaudo e presentato dal Direttore editoriale Carlo Vischi, ha offerto ai professionisti un vero e proprio confronto su come affrontare un momento di difficoltà che coinvolge tutti, grandi chef compresi. Come spiegato da Paolo Bonelli, presidente di Advisor, a risentire maggiormente del momento è il “lusso accessibile”, costituito dai clienti che possono puntare al lusso quando l’economia va bene, ma hanno problemi quando questa è in difficoltà. Si tratta di una categoria che si rivolge all’alta ristorazione. Che fare, quindi? La prima regola è, paradossalmente, resistere senza cedere sul prezzo perché il rischio è uscire dal lusso. Il costo si colloca solo al quinto posto tra i fattori fondamentali del posizionamento, che vede, in ordine di importanza, l’immagine (24%), lo stile (22%), la qualità (21%), il servizio (18%) e il prezzo (15%). La risposta sta nel gestire la propria attività con maggiore attenzione e con una strategia, ad esempio il menu engineering. Il ristorante è infatti una vera e propria impresa che richiede una mentalità manageriale. Non va però dimenticato che il ristorante di alto livello deve regalare emozioni e offrire certezze, come affermato da Roberto Restelli, già responsabile Guide Michelin. L’alta cucina, infatti, è un bene edonistico, quasi immateriale, a patto però che non si tradisca la fiducia del consumatore. Come affermato da Alessandra Comazzi, in era di grande comunicazione, dove si parla di cucina in tutti i mezzi, dalla tv ai social network, il grande ristorante deve recuperare il rapporto personale con il cliente, non demandabile, tanto che alcuni grandi chef iniziano a selezionare il personale nelle scuole di recitazione più che negli alberghieri. Questo perché, assieme al piatto, va trasmessa un’emozione attraverso un linguaggio accessibile a chi sta dall’altra parte. Un principio che si applica perfettamente al vino, in Italia come in Germania, come affermato Eberhard Spangenberg, presidente di Garibaldi, società specializzata nell’import di vini italiani.

Con internet e facebook oggi la comunicazione è cambiata ed è cambiato anche il lavoro dell'importatore. Se un tempo doveva portare assieme al vino la sua cultura, oggi con internet il lavoro non è più dare informazioni e soluzioni originali come, ad esempio, la carta "emozionale", giocata sulle sensazioni. A questo si deve affiancare un'offerta elastica, che comprenda da un lato il vino al calice perché si beve meno, dall'altro la chiarezza, con poche referenze.

“ L'incontro di oggi ha dimostrato la validità di una teoria che da tempo sosteniamo. – Afferma Piero Quadrumolo, direttore Terre da Vino. - Oggi l'alta ristorazione deve rivolgersi anche al consumatore che ha una capacità di spesa media e che, una o due volte all' anno, può andare nel locale importante. Penso che la vera sfida per i grandi chef e tutti gli attori del sistema alta ristorazione sia avvicinarsi a nuovi target. La cena non significa semplicemente mangiare ma soddisfare un'emozione come coltivare una passione o dedicarsi allo shopping.”

E' necessario però che il settore adotti una strategia condivisa e il successo dell'incontro "Le Stelle si incontrano a Barolo" dimostra che anche i grandi chef non ignorano il tema.

L'evento, durato complessivamente da sabato 12 a mercoledì 16, ha coinvolto più di 1000 persone tra operatori del settore, giornalisti, appassionati e ha visto la partecipazione di partner importanti come Gribaudo Editore, Relais & Chateaux, Costa Crociere, Acqua San Bernardo, Lavazza e La Stampa.

Sono state molte anche le aziende di specialità gourmet venute da tutta Italia e dall'Europa.