



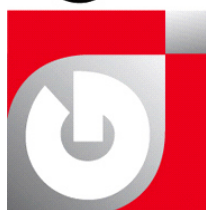
spunti e consigli per la **Ristorazione Professionale**

Anno III, n. 10

Periodico mensile

Ottobre 2019

GROSSIMPIANTI
ARREDI ATTREZZATURE E IMPIANTI PER
IL BAR LA RISTORAZIONE ED IL CATERING



Sommario

Azurmendi	pag. 1
Al ristorante con i robot	pag. 2
Progetto di ristorazione	pag. 3
Il Revenue Management	pag. 4
Referenze	pag. 4

AZURMENDI

il regno sostenibile di Eneko Atxa Lo Chef a 3 stelle Michelin che abbiamo incontrato

Di Bilbao, con un cuore attento alla sostenibilità e la mente aperta al futuro, lo chef basco si è costruito negli anni una rete di piccoli fornitori con una visione simile alla sua. Eneko Atxa è un quarantenne con il sorriso buono e faccia empatica ed accattivante. Dal 2005 vive tra le mura di un ristorante arroccato su una collina poco fuori Bilbao, dove sta dando vita nel tempo a una sorta di regno indipendente. Dopo aver raggiunto le tre stelle Michelin e ogni altro possibile riconoscimento, qualche anno fa Eneko ha deciso di dar vita al proprio sogno su più piani: dal continuo lavoro di cesello in cucina, all'apertura di nuovi format, per culminare in un'attenzione alla sostenibilità sfociata nella stesura di un progetto-fondazione di nome "Jaki (N)". Gli abbiamo chiesto come sia diventato uno chef sostenibile. *"Mia madre e mia nonna mi hanno sempre insegnato l'importanza della cucina e del mangiare salutare e di tutto ciò che da piacere attraverso il cibo. Ho capito che questo può essere uno dei linguaggi che consentono un diretto approccio ad un determinato spazio geografico ed alla sua cultura: cibo come linguaggio. Che grande idea!"*. Infatti, quale migliore strada c'è da sperimentare se non quella di sedersi intorno a un tavolo condividendo un ottimo cibo e conversando in buona compagnia? Eneko continua dicendo: *"Durante la mia crescita nessuno in casa lavorava come Chef professionista e ora che sono diventato uno Chef moderno e al passo con i tempi ritengo di po-*

ter affermare che se non hai tradizioni dietro di te è molto difficile fare cucina contemporanea". Nella sua "Azurmendi", si lavora in un edificio che segue i concetti della bioarchitettura e della geotermia, si collabora con produttori locali al fine di creare una "banca centrale" di cibo organico, si usano solo prodotti di stagione che vengono poi riciclati per creare compost, si produce il vino che verrà poi servito in tutti i ristoranti della catena e tutti gli chef che lavorano per "Azurmendi" traducono lo stesso modo di lavorare con la stessa visione e anima, ovunque essi si trovino. Concludiamo l'intervista con una frase del famoso Chef: *"Sono partito da zero e non lavoro per accumulare stelle, ma per il cliente che si siede al mio tavolo"*. Grazie Eneko Atxa!

Elisabetta Grossi



Al ristorante con i robot

L'intelligenza artificiale e la robotica approdano in cucina. Dopo le esperienze di Cina e Giappone, anche a Boston, negli Stati Uniti, ha aperto un ristorante dove agli esseri umani è riservato il compito di accogliere gli avventori, mentre i robot preparano pranzi e cene: lo Spyce. Sebbene possa sembrare fantascienza, questo tipo di strutture già esiste in alcune parti del mondo. È il caso, per esempio, dell'hotel e del ristorante Henn-Na a Nagasaki, in Giappone, dove uno staff composto da robot umanoidi accoglie i clienti e prepara loro i cibi della cucina tipica locale. Nell'autunno del 2018, invece, è stata la catena di ristorazione cinese Haidilao a inaugurare un primo ristorante completamente automatizzato e robotizzato in collaborazione con l'azienda Panasonic. Non mancano altri esempi nemmeno negli Stati Uniti. A Redwood City in California esiste un ristorante dove il cliente ordina la sua insalata tramite un touch screen e viene poi

preparata dal robot Sally, mentre il "collega" Botlr porta i tovaglioli direttamente al tavolo. Cerchiamo allora di saperne di più su queste innovazioni e sui ristoranti con i robot. Spyce utilizza in cucina una tecnologia avanzata, gli ingredienti sono sempre di prima qualità, uniti ad uno staff di sala di pregio fanno la filosofia di questo tipo di ristorante. Il primo importante feedback è affidato alla reazione del cliente al primo assaggio, il Direttore di Cucina, (Culinary Director) è Daniel Boulud, Chef stellato francese, al quale va il merito di aver creato tutte le ricette proposte. Uno dei suoi compiti è anche formare lo staff e, in particolare, il garde manger, ovvero colui che da il tocco finale dopo l'impiattamento, prima che le portate vengano servite. Garantisce, quindi, che ogni portata esca dalla cucina nella sua veste migliore. La Spyce Kitchen invece consiste di sette bracci robotizzati dove è applicato un partico-

lare wok dentro il quale vengono assemblati gli ingredienti, eventuali salse e spezie, e quindi cotti o saltati come prevede la ricetta. Il sistema tecnologico che regola la cucina è, invece, stato sviluppato da quattro studenti del MIT. Come funziona? Una volta che il cliente ha effettuato un ordine tramite un menù digitale menù su tablet, gli ingredienti vengono selezionati dai contenitori e riposti in uno dei sette wok automatizzati posti accanto ad alcune piastre a induzione. Quando la pietanza scelta è pronta – generalmente in meno di 3 minuti – si versa in un piatto che viene rifinito da uno dei garde manger e servito. Chi ha provato questi ristoranti si è detto complessivamente soddisfatto sia del format, che della qualità del cibo proposto.

Elisabetta Grossi



Progetto di Ristorazione

Il processo produttivo



Hai idea di aprire o ristrutturare un ristorante? L'arredo di pregio è ormai un fattore imprescindibile, ma giusto spazio deve essere lasciato anche al laboratorio di cucina che deve essere il cuore pulsante del tuo locale. Grossimpianti è in grado di seguirti dall'idea fino alla realizzazione totale del tuo ristorante. I cinque ingredienti base da collezionare per avere successo in questo tipo di attività sono: cibo, servizio, prezzo, ambiente, clienti. Tutto ciò deve essere però mantenuto stabile nel tempo, perché cambiare uno solo di questi addendi, muterà inesorabilmente il risultato finale. Riconquistare un cliente perso è molto difficile, quindi grande attenzione deve essere posta a partire dall'analisi dell'intero ciclo produttivo. Ogni prodotto che arrivi sul tavolo del cliente deve avere le caratteristiche di Q, T, C, (Qualità, Tempi e Costi) che l'impresa e il suo cliente definiscono. **QUALITÀ**: il piatto deve essere sempre come lo Chef lo ha ideato e studiato. **TEMPI**: quelli di produzione devono essere inferiori di quelli che il cliente è disposto ad aspettare. Deve quindi esserci la possibilità di avere un processo produttivo che possa diventare anche più celere qualora occorra. **COSTI**: quello totale del prodotto deve essere allineato al prezzo che il cliente sarebbe disposto a pagare. Nel processo produttivo ci deve essere la risposta immediata a ogni tipo di esigenza: ogni cuoco ha a disposizione tutti gli ingredienti - la sua linea - e gli strumenti che gli occorrono prima di iniziare il servizio? Che distanza intercorre tra il luogo in cui sono riposti gli ingredienti e il tavolo di destinazione finale? Il numero di postazioni in cucina è coerente con il numero di piatti che devono essere preparati? Ci sono sprechi che si possono evitare? Insieme al Menù, al piatto, alla ricetta e al processo attrezzature, il processo produttivo definisce la rosa delle attività più importanti in una cucina professionale.

Il Revenue Management per i ristoranti

Il Revenue Management per ristoranti, sta diventando un vero e proprio must, anche se nel settore Food & Beverage siamo in una fase pionieristica. Per prima cosa, perché un ristoratore dovrebbe preoccuparsi di Revenue, RevPash, Food Cost, ecc.? Semplice, perché Internet ha stravolto tutte le logiche di marketing anche in questo settore. È capitato a tutti di cercare on line ristoranti e punteggi assegnati dai clienti o di vedere menù e listini. Tutto questo comporta trasparenza ed equità. Le recensioni sui social media, infatti, non sono fatte da esperti di settore, ma da potenziali clienti. Se i prezzi non sono allineati con la concorrenza, o se i piatti non sono all'altezza delle aspettative, il web in pochi secondi lo sa. Si rende quindi necessario reagire in modo dinamico ai continui cambiamenti del mercato e dei clienti. Il Revenue Management per Ristoranti è l'arte di vendere al prezzo più alto possibile quel piatto, in quel determinato giorno/fascia oraria. Le prime fondamentali indicazioni da poter dare sono:

- *Essere aperti al cambiamento.* Per poter raggiungere concreti obiettivi di business, bisogna quasi sicuramente intervenire sulla metodologia di lavoro. In fondo, facendo sempre le stesse cose, non si possono che ottenere sempre gli stessi risultati.
- *Fare attenzione al Menù.* Uno studiato strategicamente può far aumentare il fatturato in modo considerevole.
- *Utilizzare le giuste tecnologie.* Oggi più che mai sono



necessari software che facilitino il lavoro tenendo monitorati alcuni dati importanti. Avere un buon gestionale, infatti, può significare avere tutti i dati per ottimizzare il menù, per ottenere gli indici di redditività della propria azienda e poter intervenire sulle politiche tariffarie.

farie.

- *Curare la comunicazione.* Oggi i social sono importanti! Bisogna Sfruttare al meglio la rete per interagire con i clienti effettivi e potenziali. Postare foto di alta qualità, esaltare gli eventi, far capire i vantaggi di scegliere il proprio ristorante.
- *Conoscere il proprio cliente.* In pratica profilazione del buyer persona: un'attività che richiede molto tempo, ma che può aiutare nel targetizzare il pubblico in modo da far risparmiare denaro con campagne pubblicitarie sempre più mirate a chi è davvero interessato al proprio ristorante.
- *Tenere aggiornato il proprio sito Internet.* Di fatto è il proprio biglietto da visita. Deve essere semplice, accattivante e mobile friendly. Non dimenticare, inoltre, di offrire al proprio cliente la possibilità di prenotare online.

Elisabetta Grossi



Sede Legale: FROSINONE 03100 Via Casilina Nord, Km 82,100 n.153
tel. 0775 270.800 r.a. - fax 0775 270.810

Sede di: LATINA 04100 Via Piave, 8 tel. e fax 0773 690.699

Sede di: ROMA 00199 Via Leoncavallo, 27
tel. (06) 86399364 - fax (06) 92931806

Testata giornalistica n. 3609/16 del 7.12.2016 – Registro della Stampa presso il Tribunale di Frosinone

Direttore Responsabile: Maurizio Lozzi

In redazione: Elisabetta Grossi - Titolare del trattamento dei dati: Grossimpianti S.r.l.

(Garante per la protezione dei dati personali - Delibera 29.11.2018 - Art. 2 - G.U. 4.1.2018, Parte I)

Editore: Grossimpianti S.r.l. – Via Casilina Nord 153 – 03100 Frosinone

per contattare la redazione: social@grossimpianti.it