Tutti esercenti?

Un cliente entra in una pescheria ed ordina una tartare di tonno e un bicchiere di vino... Paradossale? Mica tanto. Hanno iniziato i panifici, poi è stata la volta delle pescherie e via via delle macellerie, dei fruttivendoli e domani chissà di chi altri ancora…

Sono sempre più le attività commerciali che decidono di allargare il proprio "campo d'azione" alla somministrazione di cibi e bevande.
Vale la pena parlarne per molti buoni motivi. Il primo per denunciare la troppo facile disinvoltura nell'offrire piatti e drink, a volte senza avere le necessarie autorizzazioni, contando sulla mancanza di controlli per farla franca. Ma al di là dei casi di illegalità, l'eccessiva liberalizzazione ha un'altra conseguenza negativa: diffonde la convinzione che tutto sommato fare gli Esercenti sia facile e che tutti possano provarci.
Vale poi la pena parlarne – e spesso parlarne bene – per una ragione semplice che a molti non farà piacere: che, spesso, quando chi fino al giorno prima si limitava a vendere pane, pesce o carne decide di proporre anche consumazioni pronte, drink e caffè, lo fa bene. A fronte di una sostanziale pigrizia di Bar e Ristoranti tradizionali, sono le nuove formule a mostrare una capacità di iniziativa, una voglia di costruire eventi e proposte originali di successo. Facile essere originali, diranno molti, quando si tratta di proporre un aperitivo a base di pesce crudo avendo alle spalle una pescheria. Vero. Ma nulla vieta che la stessa cosa la possano fare anche "locali tradizionali", in serate ad hoc e ad un prezzo un po' superiore, andando incontro alle richieste di nuovi clienti.
Per spiegare meglio ecco tre format che funzionano: i fili conduttori sono la specializzazione (il pesce, la carne, la frutta), e l'assoluta freschezza e qualità dei prodotti.

Le Autorizzazioni

Per ottenere l'autorizzazione bisogna:
a) essere in possesso di requisiti soggettivi morali e professionali (questi ultimi certificati dal superamento di uno specifico corso, oppure da idonei titoli di studio o, ancora, da precedenti esperienze professionali nel settore)
b) fare comunicazione di inizio attività al Comune (oggi si chiama SCIA) oppure, se l'ubicazione dell'Esercizio è in una zona definita dal Sindaco a "inadeguata sostenibilità sociale ed ambientale" (ad esempio larghe zone del centro storico di Roma) presentare istanza per il rilascio della autorizzazione.
Chi oggi svolge attività di somministrazione senza rispettare TUTTE queste regole di base, comprese le procedure sopra indicate e, quindi, senza assumersi precise responsabilità pubbliche (verso non solo i consumatori, ma verso tutti i cittadini) è fuori legge.
Questa situazione di irregolarità si può trovare oggi soprattutto in quegli Esercizi "ibridi", in cui accanto a una attività artigianale (ad esempio di pizza al taglio o di panetteria), o commerciale (ad es. di gastronomia, pescheria, ortofrutta o alimentare in genere), sulla base di una interpretazione errata del cosiddetto Decreto Bersani del 2006, svolge attività di somministrazione (cioè al consumatore viene consentito di consumare cibi e bevande all'interno del locale o in suo adiacente spazio attrezzato, con o senza servizio al tavolo).
è evidente che quegli Esercizi che cercano la "scorciatoia" per entrare nel mondo della somministrazione non sono solo dei concorrenti illegali nei confronti degli Esercenti "regolari" , ma rappresentano anche un rischio per il cittadino (pensiamo soltanto alle "gestione" delle bevande alcoliche e al fenomeno della "movida") in quanto su di essi le norme di prevenzione e di repressione previste per gli Esercizi Pubblici sono solo in parte applicabili.

TRE FORMAT CHE FUNZIONANO

La Pescheria

Una storica pescheria milanese che affonda le sue origini alla fine dell'ottocento *Da Claudio* è famosa nella città meneghina per la sua proposta dell'aperitivo in piedi con pesce crudo. Non è una novità perché la tradizione è iniziata negli anni sessanta ed è proseguita con i cambi di gestione e di sede andando incontro alle richieste della clientela. E il primo bicchiere di vino bianco è gratuito. Per chi desidera maggiore comodità, sopra la sala di vendita di pesce al dettaglio c'è una sala ristorante con 70 coperti. La sinergia funziona molto bene: i clienti si fidano e sanno che mangeranno pesce fresco e di qualità che arriva direttamente dalla pescheria di sotto.

Pescheria Da Claudio - Via Cusani, 1 20121 Milano 02 8056857 www.pescheriadaclaudio.it

La Macelleria

Maxela in dialetto genovese sta per macelleria. è il nome scelto per una catena di "Macellerie Ristoranti" che da Genova si è diffusa a Rimini, Livorno, Modena, Milano e Roma.

In tutte le *Maxela* si respira l'atmosfera della bottega con il banco delle carni in grande evidenza e il macellaio a consigliare il taglio migliore da cucinare. Le sale sono semplici, i tavoli e l'arredamento richiamano le antiche macellerie, molto legno e marmo. La formula molto chiara e la sicurezza per i clienti di trovarsi di fronte carne di prima scelta sono i punti di forza di una formula che funziona.

Maxela, a Genova, Rimini, Livorno, Modena, Milano, Roma http://maxela.it

Il Fruttivendolo

Torniamo a Milano. In Piazzale Baracca fino a non molto tempo fa c'era un chiosco di frutta. Oggi, dopo un rapidissimo restyling si è trasformato nel paradiso degli amanti di gelato alla frutta. *Fru.eat* – l'originale ed innovativo nome dell'ex chioschetto – propone anche sorbetti, yogurt accompagnati da frutta fresca a volontà, succhi preparati al momento. La formula è vincente perché unisce con intelligenza la precedente esperienza di fruttivendolo con la nuova attività che ha il suo punto di forza in una ricca varietà di proposte proprio a base frutta!

Fru.eat - P.zzale Baracca, 1 - Milano

FANTASIA MA LEGALE

di Edi Sommariva

In questi ultimi anni, anni di crisi, il mercato dei "consumi fuori casa" ha visto un fiorire di formule "innovative" di Esercizi che hanno arricchito il "menu" dell'offerta e reso più attraente il Settore.

La fantasia degli imprenditori, la capacità di interpretare il nuovo mercato e il gradimento da parte dei consumatori per le novità, hanno consentito questo sviluppo che sembra, per ora, avere più matrice "esterna" che "interna" al settore.

Tutti i casi presentati da David Migliori partono dal cibo (fatto percepire di grande qualità in base a efficaci scelte di marketing) per offrire agli utenti molto di più di quanto può proporre un negozio: l'Esperienza.

Un fattore forse sottovalutato ingenuamente da troppi esercenti che sembrano non essere consapevoli del "tesoretto che hanno tra le mani". Quindi in questi locali (almeno uno, la Pescheria, sicuramente in origine solo luogo di vendita) oltre all'acquisto del prodotto se ne può fare anche una completa esperienza: prima scegliendolo, poi facendoselo cucinare a puntino e dopo finalmente degustandolo in un ambiente confortevole, tra gente simpatica, ecc.

Un'esperienza unica ed emozionante.

Tradizione ed innovazione

Pensate come si potrebbe arricchire ulteriormente se in quello stesso locale il cliente potesse anche cucinarlo il prodotto, apprendendo contemporaneamente una ricetta originale: impagabile! Ebbene, oltre a potenziali maggiori margini lordi di quelli di una "semplice" attività di vendita (circostanza che attrae il commerciante ad entrare nella somministrazione; pensiamo alle Panetterie, ad esempio), queste formule vendono "esperienze" di cui il consumatore oggi ha estremo bisogno e che è disposto a remunerare con passione e trasporto. E così il nostro Paese si sta giustamente arricchendo di formule nuove, tra tradizione e innovazione, tra specializzazione e multipurpose, tra convivialità e funzionalità.

Ma attenzione. Tutto bene se non scadiamo nella banalità e nella illegalità (vedi scheda a pag.23). In questo caso la moltiplicazione incontrollata e "fuori norma" dei luoghi di consumo finirà con il generare sui comportamenti del consumatore effetti indesiderati come quello della trasformazione del cibo in commodity ("sempre, dovunque, comunque e al prezzo più basso"). E allora ci perderemmo tutti: Consumatori e Categorie.