Quantità vs qualità: la formula All You Can Eat

all-you-can-eat-9fa620de

Al limite dell’esasperazione consumistica, sulla linea di confine nel break even, l’All You Can Eat è una formula nata negli Stati Uniti e tracimata anche nel resto del mondo, Italia compresa. È un’idea, questa, che rasenta la pratica dei buffet degli happy hour, oggi apericena. Meglio: è una sfida al gusto offerta alla clientela. La differenza tra un All You Can Eat e l’altro sta semplicemente nel servizio offerto da chef, camerieri e barman: questo tipo di cene devono offrire divertimento oltre che cibo. Esistono i giropizza, giropasta, le girandole, i giromix, nomi nuovi che sbancano tra i giovani, amanti dei trend. L’italiano in vacanza adora l’all inclusive, che sconfina nel cibo illimitato. Gli imprenditori della ristorazione così valutano costantemente tutte le tipologie di offerte. L’obiettivo in fondo è quello di intercettare i desideri della clientela cercando di appagarla e ampliarla.

Abbiamo coinvolto alcuni locali dislocati lungo la nostra Penisola per approfondire l’argomento. Nello specifico Antonio Esposito de Il Pappamondo 2 di Rieti, Luigi Canella del Tourlé (tre punti vendita in provincia di Milano), Cinzia Nebuloni de La Sidreria di Milano, Stefania Personé della Pizzeria Gelateria Desideria di Lecce e Franco Sio del Sio Cafe di Milano. Le prime due questioni che emergono sono legate al timore di “quelli che ordinano troppo” e il pericolo di essere considerati un ristorante di serie b. Esposito taglia corto sulla prima questione: “No in assoluto, soprattutto quando si fanno le cose per bene”. Canella aggiunge un particolare: “Con l’altissima qualità dei prodotti a cui puntiamo, è impossibile pensare questo”. Sio rincara: “Sono solo preconcetti, questi. Nuove usanze, nuove idee e nuove culture possono abbattere le barriere e far emergere anche nuovi business. Stiamo andando verso nuovi concetti di ristorazione e non sempre legati a menù alla carta. Un’ottima cosa è andare a prendere abitudini del passato che magari al giorno d’oggi possono risultare vincenti”. La Personè illustra una teoria: “Accettiamo i giropizza solo su prenotazione. Se sappiamo preventivamente il numero delle persone, possiamo gestire al meglio l’offerta. Non abbiamo un prezzo fisso. Se si lavora solo su richiesta, è possibile lavorare in modo corretto, onesto, chiaro. È un’idea, la nostra, fattibile in autunno o primavera, nei periodi davvero più difficili dell’anno”. Può essere un modo per riempire il locale nei giorni più vuoti al di fuori del weekend. Esposito è d’accordo e Canella spiega: “Durante la settimana c’è sempre un calo, anche se con la stagione estiva tutto cambia in

relazione anche alla chiusura delle scuole. Noi puntiamo su un prezzo politico nato in realtà per le famiglie". Oggi l'All You Can Eat non è più considerato un fenomeno passeggero. "La pizza non stufa mai in Italia", ribatte Canella. Ma nemmeno il sushi. Nebuloni conferma:"A mio avviso, questa formula, nel momento in cui offre un vantaggioso rapporto qualità-prezzo, avrà sempre degli estimatori". Rincara Franco Sio: "Oggi stanno scomparendo le fasce orarie: l'happy hour è diventato apericena e intanto stiamo perdendo le tradizioni, che, alla faccia della globalizzazione, sono quelle che ci hanno permesso di farci conoscere nel mondo. Le grandi città hanno una frenesia tutta loro, i ritmi sono incessanti. Lo riscontro su mia figlia, tutto viene vissuto come una moda. I giovani vogliono offerte sempre più informali".

Come fate a far quadrare i conti con l'All You Can Eat?
"Puntando sulle voci non comprese nell'offerta, così si riesce a gestire e ottimizzare il flusso e le finanze", avvisa Esposito. Canella invece parla di quantità: "Molto incide in base alla merce acquistata dai fornitori: i grandi ordini possono permettere grandi proposte".Chi propone formule come queste spesso ha un menù che varia poco nel breve periodo: "Noi cambiamo il menù mensilmente - spiega Cinzia Nebuloni - Quindi si spuntano prezzi migliori con ifornitori assicurando loro acquisti di un certo rilievo. Inoltre, la varietà di pietanze offerte in menù è contenuta, in tal modo si riducono giacenze e sprechi. Bisogna necessariamente stare attenti ai costi fissi e non offrire location, stoviglie e arredi di altissimo livello, oltre che una cantina impegnativa". Ogni giorno i salti mortali sono numerosi, per il Sio Cafe. "Ma di avanzi non se ne parla, se si fa grande attenzione alla produzione in cucina".

Ma come mantenere alta la qualità con personale e servizio ridotto?
È tutta una questione di originalità, di gestione e ordine delle merci, di rapporti con i fornitori e di attenzione al dettaglio.

Perché La formula All You Can Eat è proposta in particolar modo dai ristoranti asiatici?
"Loro puntano sulla quantità, sul gran numero di clienti", avverte Esposito. "E poi perché fanno pesce e rispettano un menù molto conosciuto dalla gente", sostiene Canella. Nebuloni evidenzia che il classico ristorante cinese attraversa un periodo di declino: "Molti hanno cambiato formula e un altro motivo potrebbe essere che non tutto il personale parla bene italiano, il rapporto con il cliente è ridotto rispetto al tipico ristorante". Sintetico Sio: "In fondo gli asiatici sono stati i primi a investire su questa formula".

Ma c'è differenza tra un All You Can Eat e un buffet?
Il servizio al tavolo non è cosa da poco, "nel caso di un buffet non c'è" reclama Esposito. Il pensiero della Nebuloni è presto detto: "In un buffet ti devi alzare diverse volte per servirti e spesso le proposte

più allettanti finiscono in fretta. Di solito i buffet sono proposti da bar che hanno tavoli più piccoli rispetto ai ristoranti e piatti monouso”.

Poi ci sono i locali che propongono un costo fisso per il consumo di una bevanda. Obiettivo principale?
Attirare nuova clientela. Lo scontrino medio per cliente è già prefissato. “Ci sono praticamente zero errori sul conto, non ci si dimentica di segnare una portata e neppure viene aggiunta erroneamente in più a svantaggio del cliente”, chiarisce la Nebuloni. Inoltre, il numero di dipendenti è inferiore a un ristorante di tipo tradizionale: un menù alla carta richiede più personale in sala e in cucina con costi più elevati. Qualche strategia utile per ottimizzare un’offerta All YouCanEat. Basta puntare sulla personalizzazione. Esposito ‘vola’ con la pizza al metro, “che è scenografica, bella da vedere e buona da mangiare”. Tourlé è eticamente corretto, non apre mai a ridosso di altri competitor ma va a caccia di locazioni vergini. La Sidreria invece propone serate tematiche ai propri clienti offrendo ogni mese piatti nuovi e originali che possano attrarre tutti.

I NUMERI
Spesso il prezzo fisso è rapportato al costo dell’affitto del locale. Un ristorante con circa 100 coperti necessita di almeno 7 collaboratori (3 cuochi, una persona alla cassa, 1 runner, 1-2 persone per il servizio di pulizia in sala). L’investimento iniziale si aggira così sui 300 mila euro. Il fatturato prevede incassi annuali di circa 800 mila euro.

TARGET
Adolescenti, universitari, giovani lavoratori, colletti bianchi, gruppi di mamme: il prezzo fisso e popolare mette d’accordo tutti. L’abitudine di clienti che non riescono a finire i piatti è quasi un ricordo.

SUGGERITO A...
L’All You Can Eat è una valida alternativa alla cena, più che al semplice buffet. Più dinamico di tanti pasti, è l’ideale per feste di compleanno o lauree o eventi in generale. Il top per una clientela prevalentemente molto giovane, spensierata e positiva.

FORMULE INNOVATIVE
Il gelato All You Can Eat lo si è avvistato alla gelateria Tasta - Sicilia al Naturale di corso Garibaldi a Milano. A La Corte della Risaia c’è l’All You Can Eat di Bollìti ogni giovedì a 15 euro compreso acqua e coperto). Stessa somma a Nerviano per la serata dei Pizzoccheri illimitati e per Sasicc e friariell da Nanni Arbellini di Milano, pizzaiolo. Costolette all’infinito a 10 euro ogni domenica da Roadhouse. In Valchiavenna, al ristorante Crotto Quartino, con 20 euro a persona si mangia quanto si vuole salumi,

pizzoccheri bianchi della Valchiavenna, costine, salsicce e polenta taragna. Infine, l’ultima frontiera è l’all you can drink, paghi un fisso, bevi fino a quando non ce la fai più, da un’idea di gruppo di ventenni del format Just Wine: 15 euro per cibo e drink.

ALL’ESTERO

A Los Angeles, ai biglietti delle partite di baseball è abbinata un’offerta illimitata di cibi e bevande da fast food. I pancake di IHOP sono a meno di 4 dollari. Le costine a raffica da Applebees costano 12,99. In Inghilterra si impazza per le patate arrosto a iosa: il Roastaurant, presso l’Old Truman Brewery, storico birrificio di Londra, punta su quelle di McCain.