Ricomincio dalla Spagna: intervista ad Ilario Rigolin

ilario-imperial-9bb61a22

Quello spagnolo è un territorio leader nel turismo a livello internazionale: la maggiore fonte di entrate per il Paese. Negli ultimi anni il Governo di Madrid si è affermato come terza potenza turistica al mondo del settore dopo Francia e Stati Uniti, con una stima che oscilla tra il 7% e l'8% del turismo internazionale. In Spagna il turismo sia straniero che nazionale ha come mete principali le coste e le spiagge, invase ogni anno da milioni di turisti nel periodo estivo. Meglio andare a lavorare all'estero quindi per gli italiani. Lo dice il report di Eurostat (che è l'ente statistico comunitario) "Eu citizens in other Eu Member States", ossia Cittadini europei negli altri Stati membri dell'Ue. Le località balneari più amate sono la locomotiva dell'economia. Il quotidiano nazionale El Pais ha sottolineato che i dati del Fmi non sono molto attendibili (anche perché contrastano con quelli - più approfonditi dal punto di vista dell'analisi - di Eurostat, l'agenzia statistica europea, che invece fornisce dati che vedono il Pil italiano pro capite superare quello spagnolo di circa il 5 per cento). A chi credere? Nel frattempo c'è qualcuno che ha anticipato i tempi e si è dimostrato davvero visionario, trasferendosi in Spagna. Si tratta di Ilario Rigolin, imprenditore, amante della cucina, appassionato di ingredienti sani e genuini e contemporaneamente ligio al lavoro e a far quadrare i conti. Mai indietreggiando, spesso insistendo su formule conosciute in modo a volte approssimativo, nella terra della paella, ma in fondo così semplici, performanti e gratificanti, come la pizza e la pasta. Rigolin da circa 19 anni mantiene un approccio e un appeal tutto italiano, unico, personale, senza mai scendere a compromessi o cercando di allinearsi alla realtà locale. Senza cercare chef di grido o comunque un testimonial, sempre massimizzando costi/benefici dell'impresa. E sempre monitorando al meglio più punti vendita. Noi lo abbiamo intervistato. Per scoprire la sua formula vincente.

Rigolin, chi c'è dietro a tutto questo?
Ci siamo semplicemente io e mia moglie Sandra. Abbiamo iniziato nel 2000 con un chiringuito sulla spiaggia, che molto presto è diventato piccolo. Così abbiamo aperto un locale di 800 metri quadri e inserito nel menu pasta e pizza con una serie di offerte molto importanti di antipasti all'italiana.

Cosa avete pianificato a tavolino e cosa arriva dall'istinto? È nato tutto passo dopo passo o con l'idea di una grande e rapida espansione?
L'idea principale della nostra riuscita è stata senza dubbio la pasta fresca, che produciamo internamente e giornalmente presso la nostra cucina con macchinari di ultima generazione. È molto importante aggiornarsi con macchinari nuovi, al giorno d'oggi.

Che strategie adottate in piena era tecnologica?
La crescita costante degli ultimi 15 anni sicuramente è dovuta alla ricerca di nuovi tipi di pasta fresca. Questo è il nostro fiore all'occhiello. Ne abbiamo di tanti tipi. Tanti nuovi prodotti in collaborazione con la SIQUR Spa, la quale ci dà un grande appoggio logistico, pratico, tecnico e tantissima ricerca.

Intanto, là fuori, lontani dalla sale e dalle cucine, la lotta è senza quartiere. A colpi di social. Ad esempio, come reagite ai commenti di TripAdvisor?
La nota negativa è una e unica: TripAdvisor è un portale con troppi difetti, al limite della denuncia per me, in quanto qualsiasi concorrente con una buona rete di amici può decidere il bene o il male di un esercizio.

Come mettere d'accordo qualità medio-alta con prezzi accessibili? Come tenere un giusto rapporto tra qualità e quantità?
In questo momento stiamo gestendo tre locali: due ristoranti pizzeria e un sushi bar. I ristoranti 'Ilario Imperial Pizza & Pasta' sono a Madrid (in Calle Orense 4) e a Mojacar (Almeria, in Avenida del Mediterraneo 449); Il sushi è di recente apertura, è ubicato a Mojacar (in Avenida del Mediterraneo 333) ed è un locale trasformato da gelateria a sushi restaurant. Questo ci permette di capire e analizzare la differenziazione anche nell'offerta, nella tipologia, nelle proposte alla clientela.

Com'è composto lo staff?
Ai vertici della cucina e della pizzeria ci sono solo cuochi e pizzaioli italiani, che sono con noi da più di sei anni e si sono creati una famiglia in loco.

Parliamo dell'approvvigionamento…
Il grosso dei prodotti li acquisto personalmente e direttamente in Italia, mentre per il fresco mi servo direttamente tramite produttori del posto. Dopo tanti anni abbiamo capito che questo è il balance giusto per la migliore resa.

Quali sono i prodotti italiani che fafatica a reperire in Spagna?
Senza dubbio il vino. In Spagna quello italiano è carissimo. Ho grosse difficoltà a importarlo direttamente. Pertanto, mi appoggio a produttori di vini locali o a fornitori italiani.

State pensando di espandere i vostri marchi in tutta la penisola iberica?
Mi è stato chiesto da diverse aziende nel settore del franchising di divulgare il mio marchio in diverse città della Spagna. Ma il mio prodotto è troppo artigianale e personale per fare questo. Ho considerato che potremmo incontrare grosse difficoltà per promuoverlo a livello nazionale. Forse non sono preparato io per questo salto. Per ora stiamo fermi.

Come dovrebbe essere il vostro partner ideale?
Il mio partner perfetto è sicuramente SIQUR grazie alla quale trovo tutto l'appoggio possibile per una seria collaborazione e la ricerca costante di nuovi prodotti.

Quali sono gli elementi che interessano maggiormente la vostra clientela?
La mia clientela è strettamente interessata alle mie paste fresche fatte in casa e anche a una grande gamma di primi senza glutine che si stanno rivelando la grossa novità del momento.

Quali sono i vostri programmi imminenti e quali i più remoti?
Voglio consolidare lo status dei ristoranti esistenti e lanciare nuove sfide al sushi con prodotti di qualità, tipo il tonno rosso Toro, che secondo il mio parere rappresenta il massimo della qualità.