Riccardo De Giorgi: innovazione green, prima di tutto

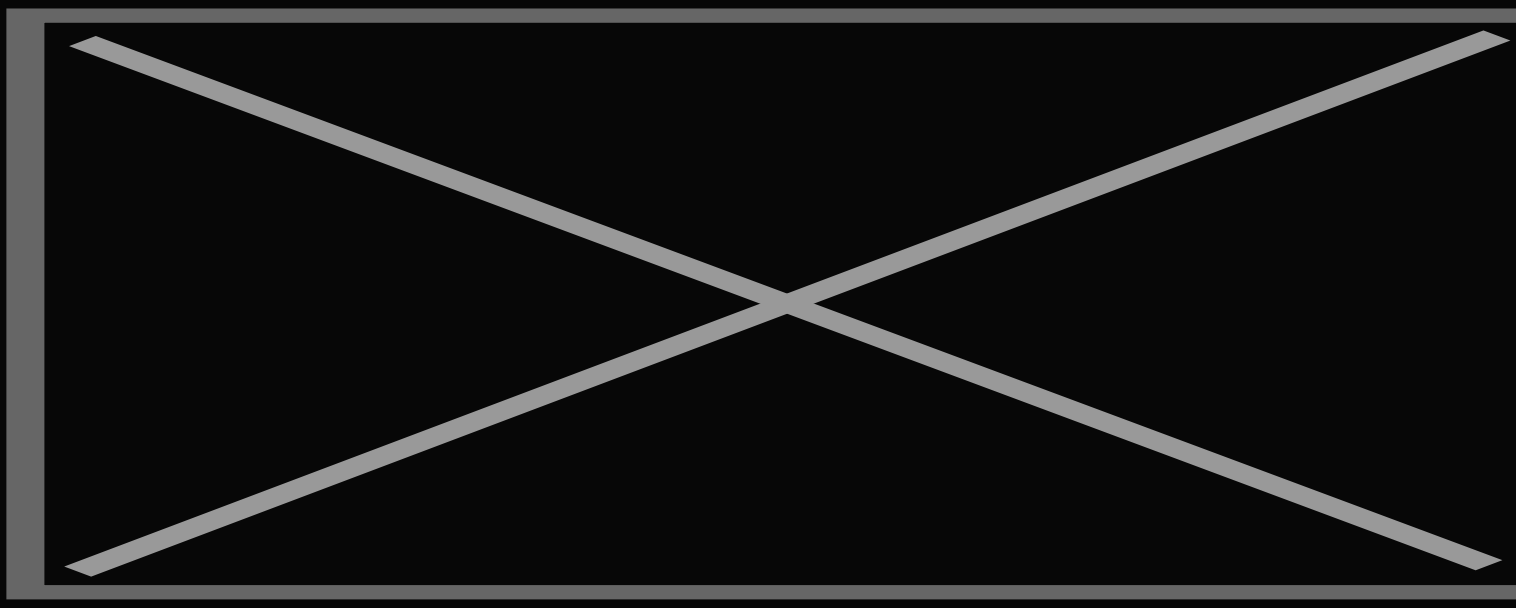
riccardo-de-giorgi-innovazione-green-1-6bebc1c0

Riccardo De Giorgi, classe 1976, vive a Genova pur essendo nato in Puglia e fa il ristoratore praticamente da sempre. Una carriera iniziata quando aveva 14 anni. Dal 2009 assume il timone de La Goletta Seaside, al porto antico di Genova, proprio sulla banchina del molo vecchio vicino ai magazzini del cotone, un luogo ricco di storia portuale e scambi commerciali.

Partiamo dal principio. Da anni ormai sei un innovatore e segui da vicino le tendenze, ma cosa ti ha portato a intraprendere questo cammino?
La passione non è stata travolgente all'inizio. Avevo 14 anni, ero ancora un ragazzo, e mi ritrovai catapultato in questo mondo, dato che i miei genitori all'epoca avevano diversi locali e avevano desiderio, 39 Dicembre/Gennaio 2021 ma soprattutto necessità, di avere tutti e 4 i figli all'interno delle attività. Col tempo, ho cominciato ad apprezzare la possibilità di vedere un cliente contento che, dopo aver pagato, ti ringrazia e va via soddisfatto. Mi ha sempre affascinato quello che io amo definire lo "scambio in abbondanza", che è diventato poi il mantra della mia carriera.

La Goletta è un locale storico a Genova. Com'è nata l'idea di trasformarlo nel primo 'botanic bar' della zona?
Appena preso in gestione, La Goletta era un irish pub stile anni '90. Io da subito l'ho trasformato in cocktail bar con focus sull'aperitivo e sulla cucina mediterranea. Nel 2018 ho deciso di ristrutturarlo da cima a fondo dandogli un taglio contemporaneo e internazionale grazie al supporto di Costagroup. Negli ultimi tempi ho invece raccolto la proposta/sfida lanciata da Marco Ranocchia coniugando l'idea di distillare infusi con i 2 alambicchi del Botanikit, andando così a creare un locale nuovo che anche nell'arredo desse l'idea di 'green'. Ormai i cocktail tradizionali non danno più l'opportunità di farti uscire dalla massa, e quindi ci ho creduto.

[caption id="attachment_182355" align="aligncenter" width="811"]

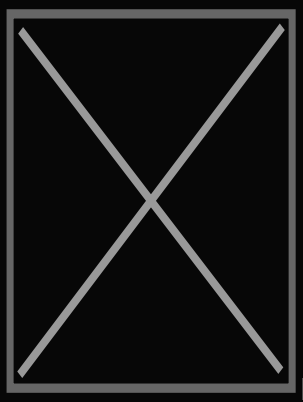


La Goletta da irish pub anni ’90 è mutato in cocktail bar ed infine è evoluto in botanic bar con attrezzature dedicate.[/caption]

Quali sono secondo te le difficoltà che si incontrano per mantenere sempre alto l’interesse dei clienti in una realtà come quella di Genova?
Non vedo particolari difficoltà in questo a patto che tu per primo sia sempre sul focus, ovvero mai sedersi e sentirsi arrivato. Io, per esempio, un anno fa ho scelto di cambiare compagnia birraria (La Goletta Seaside fa volumi importanti di birra) per inserire un impianto nuovo “cellar”, offrendo un prodotto realizzato da una multinazionale che ha creato per i locali altovendenti una birra artigianale con un impianto a caduta con 2 fusti da 500 litri cadauno…

Parlaci della tua idea di miscelazione, dove trai ispirazione per i tuoi cocktail?
La nostra lista drink cambia ogni anno ed è studiata – ed elaborata – dai nostri bartender Luca Locci e Fabio Ottolini. L’ispirazione viene strada facendo a seconda dei gusti dei clienti, che ci hanno dimostrato di apprezzare sapori decisi, anche inusuali, tipo drink torbati e affumicati. Indubbiamente, usare i 2 alambicchi, ci permette di creare materie prime che altrimenti non troveresti sul mercato.

Hai un cocktail a cui sei particolarmente legato?
Ce ne sono diversi... ma uno in particolare ammetto che ha avuto un riscontro incredibile: il nostro Messenia Negroni, una rivisitazione del classico Negroni fatto con un gin alle olive greche kalamata che ridistilliamo noi (ricetta: 3/4 oz gin alle olive home made, 3/4 oz Montenegro, 3/4 oz Carpano). In questa epoca di grande interesse sul gin, essere riusciti a riscontrare il gradimento per il nostro “reverse” gin alle olive, ci rende orgogliosi.



Il 2020 è stato un anno molto difficile per tutti. Come stai affrontando questo cambiamento?

Ammetto che nel primo lockdown le mie energie si sono concentrate esclusivamente sulla ripartenza e su come impostare lo storico schema de La Goletta Seaside, che è sempre stato un diurno lungo, immaginandolo con un servizio solo serale per evitare perdite nella fascia colazioni e lunch. Questo ci ha permesso di ridurre i costi del 35%, ma allo stesso tempo crescere nei ricavi (+5/10%) lavorando su un turno solo e creando un'offerta a cui abbiamo dato il nome "drink & dinner"; ovvero, 4 portate ogni 2 persone e un drink a testa a 30€ a coppia. La risposta della clientela è andata oltre le aspettative!!!

Parlando del futuro, pensi che il mondo della mixology cambierà in qualche modo? Hai già in mente qualche progetto per il futuro?

A mio avviso negli ultimi anni la mixology è andata anche troppo veloce... ora come ora credo che la linea green sia l'unica che abbia margini di crescita significativa per qualche anno almeno. Già l'idea di avere sul banco degli alambicchi credo sia il must dei prossimi anni, con la possibilità quindi di creare all'infinito nuovi gusti e abbinamenti. Per quanto riguarda i miei progetti per il futuro, c'è il desiderio di coinvolgere il mio gruppo di lavoro in un altro locale dove mettere in pratica la mia volontà di premiare lo staff dividendo con loro gli utili; cosa che crea valore aggiunto e rafforza la mia idea dello 'scambio in abbondanza' verso il cliente, che è il nostro datore di lavoro reale.

Le ricette cocktail di Riccardo De Giorgi