Start Up: nuovi modelli di business per il settore della ristorazione

schermata-2015-03-09-a-111512-2e8b8c44

Start Up, quando rivoluzione fa rima con innovazione, nuova imprenditoria e tecnologia. Spregiudicatezza, coraggio e visione, soprattutto tra i giovani oggi, è sinonimo di startup, una vera rigenerazione per il settore food and beverage. Di startupper ne è pieno il mondo. L'Italia sta un po' indietro agli altri, in termine di risultati. Mentre i big data ora abbracciano anche la categoria che ci riguarda, nel nostro Paese si parla con naturalezza del nuovo che avanza. ReFood, attraverso l'Associazione 3040 ReGeneration, con il suo annuale evento ricerca nel terreno fertile delle startup italiane di settore idee sorprendenti e redditizie. In questa ottica, modelli di business, forme organizzative, canali distributivi e paradigmi relazionali vengono rimessi inesorabilmente in discussione. Un'altra risposta sul campo alla provocazione di Briatore, che durante il suo intervento alla Bocconi del maggio 2014 sconsigliò ai presenti di dar vita a delle startup (e piuttosto cercare di realizzare progetti concreti come delle pizzerie), è Foodation, startup e attività di ristorazione nata per capitalizzare il meglio di queste due tipologie di progetti: capacità di investimenti, spirito di innovazione, crescita dal basso. Le regole di una buona startup consolidate dall'infinito e inespresso potenziale della ristorazione organizzata tricolore.

Gli startupper Riccardo Cortese e Federico Pinna hanno fondato Foodation con l'obiettivo di dar vita ad una start up specializzata nella realizzazione e gestione di format di "fast casual & casual dining". Il loro progetto nasce dalla passione per il mondo del food ("come utenti") e da attente riflessioni. "La nostra idea è basata sul desiderio di capitalizzare l'appeal dell'italianità sia all'estero che nel nostro paese creando un nuovo livello di ristorazione: organizzata, veloce, dal look molto curato, di qualità e ad un prezzo contenuto", dicono. Da qui sono nate le prime idee che hanno portato alle prime aperture a Milano di hamburgerie Trita e Burbee. "A marzo del 2014 la Food Lovers Invest, che fa capo all'acceleratore di startup WithFounders e ad alcuni business angel, ha investito in noi con l'obiettivo di contribuire alla crescita, in Italia e all'estero, della società. Successivamente sono seguite le nuove aperture, sempre a Milano, di Mariù - Kebabberia Gastronomica e Macinata, e Sarti di

Burger”.

I format sviluppati dal marchio sono totalmente originali, ideati da un team interno. “Prendiamo spunto dai modelli di business sviluppati da realtà internazionali di successo, market leader per il fast casual & casual dining, ma ci differenziamo per la particolare attenzione, tutta italiana, per la qualità delle materie prime e nella cura dei particolari che caratterizza tutti i format stessi. Nello sviluppare concept vincenti, prestiamo particolare attenzione alla scelta dei fornitori (che devono essere in grado di supportare la crescita dei format), al design dei locali e al mix di comunicazione che avviene in store, sul territorio, sulla stampa e sul web. In questa fase non ci occupiamo di progetti esterni ma non escludiamo in futuro di poter essere anche un acceleratore per progetti food retail ad alta potenzialità ideati da altri”.

Diversificare ma con coerenza. Il piano di sviluppo di Foodation prevede la prossima creazione di ulteriori nuove insegne. “Ciascuna con una forte identità ed autonomia organizzativa, che possono essere gestite in proprio, in partnership o in totale affiliazione. Tutti i format di food retail saranno realizzati in spazi commerciali entro i 100 mq, con investimento iniziale contenuto e facilmente gestibili con un numero di risorse limitate, senza mai rinunciare però alla qualità del prodotto e del servizio. Certamente l'aspetto burocratico, prima e dopo l'apertura del locale, rappresenta una delle principali fonti di imprevisti e una sfida quotidiana a migliorare i nostri manuali. L’esperienza accumulata in questi anni, la preparazione dei nostri architetti e tecnici, la conoscenza in prima persona delle potenziali criticità e l'attitudine del nostro team al problem solving sono requisiti indispensabili per la nostra crescita. Il nostro piano di aperture ci porterà infatti entro la metà del 2016 ad alzare 15 serrande tra Italia e Europa”. E per una startup che ha 4 format attivi e altri in incubazione, la parola d'ordine è crescita. “Il fatturato di Mariù nei primi mesi di attività è cresciuto del +50%. Entro due anni ci aspettiamo di raggiungere un fatturato superiore ai quattro milioni”.

Un suggerimento Foodation per i giovani italiani

“Tutto parte dal giusto mix di passione e competenze, senza dimenticare una forte dose di curiosità verso i trend di mercato che permette di essere sempre aggiornati su ciò che accade nel settore non solo a livello locale, ma anche internazionale. Un buon business plan non basta, ma senza non è possibile prevedere i rischi e le criticità del proprio progetto e nemmeno identificare le potenzialità”.

Cos'è una startup

La fase iniziale e il relativo avvio di una nuova impresa è oggi definito startup: in questo istante un'organizzazione cerca di rendere profittevole un'idea con processi studiati. Il piano di una startup

mette sul tavolo i costi canonici dei primi dodici mesi di attività (quelli in cui di norma si affrontano costi certi a fronte di ricavi incerti). Molte startup si autofinanziano con il crowdfunding.

Cos'è il crowdfunding

Chi non ha sentito parlare di Venture Capital, kickstarter o Indiegogo? Sono società che si occupano di finanziamenti collettivi. La parola crowdfunding nasce da una contrazione: dall'inglese crowd, ossia “folla”, e funding, “finanziamento”. Il processo è collaborativo e vede un gruppo di singoli che, nella maggior parte dei casi grazie a internet, utilizza il proprio denaro in comune per sostenere gli sforzi di persone e organizzazioni.

Le consulenze del Disappearing Dining Club

La recente esplosione di food truck, dining club e ristoranti pop-up, temporary e non, mostra che gli affari nella ristorazione sono in piena ascesa e alla portata di tutti. In Inghilterra, a Londra, la startup avviata da Stuart Langley (Disappearing Dining Club) e Jamie Berger (Pitt Cue Co.) offre una consulenza a coloro che vogliono cimentarsi in gestione di ristoranti, acquisizione di licenze, igiene, commercializzazione e vendita del prodotto finito.

Food + Tech Connect e la rivoluzione verde

Nato nel 2010 come blog per ottimizzare i dati nel sistema alimentare, Food + Tech Connect è la startup che punta sulla Rivoluzione Verde. Sensori e software aiutano gli agricoltori a migliorare i margini, le piattaforme di crowdfunding supportano artigiani e i big data e le App consentono ai consumatori di selezionare le proprie scelte. Uno strumento utile per imprenditori, investitori, chef, agricoltori, artigiani del cibo, analisti, giornalisti, avvocati, hacker e creativi.

Start Up: nuovi modelli di business per il settore della ristorazione

Quali sono le migliori Start Up?

Queste, invece, quelle da tenere d'occhio.