Trasformiamo l'aperitivo!

buffet1-3f58803b

La Milano da bere non c’è più, l’happy hour ha stancato? Meglio: l’happy hour non è più quello di una volta. IlCorriere della Sera: drink cari e cibo in versione ridotta rispetto al passato e di pessima qualità. L’aperitivo milanese delle sei di sera non ha quasi più nulla per invogliare il pubblico.
Ma i titolari e gestori dei locali non si sono persi d’animo e, per non perdere il pubblico numeroso della fascia preserale, hanno lanciato l’apericena, un appuntamento che si svolge nelle stesse ore dell’happy hour, ma con cibo di qualità a un prezzo fisso piuttosto ragionevole.
Dove prima c’erano banconi pieni di pizza e quantità di pasta e riso ‘anonimi’, adesso per accompagnare i cocktail si servono antipasti, primi, insalate e piatti unici caldi o freddi, nonché dolci dalla qualità ineccepibile. «Sono ormai parecchi anni che, a Milano, in particolare, l’ora dell’aperitivo (ora apericena) è diventata materia di studio in università - dice Fabio Acampora, imprenditore milanese (Exploit, Living, Circle, Refeel, Marc Jacobs, El Porteño) - Questo rito si svolge solitamente dalle 18.00 alle 21.00 e ha le sue radici in un’abitudine diffusa negli States dove paghi uno e bevi due. Nella nostra città è stata rivista e corretta scontando il costo del drink di un 30-40% e aggiungendo un accompagnamento di scelte di food che ad oggi arrivano a essere effettivamente menu da ristorante a tutti gli effetti». Ribadisce Giuseppe Grasso del Jazz Cafè di Corso Sempione (sempre a Milano). «Proponiamo un’apericena con buffet ricchissimo: piatti e cibo generoso, fresco, fatto al momento direttamente nella nostra cucina. Molte persone da tempo sostituiscono la cena con l’apericena a un costo, nel nostro caso, davvero ragionevole: 9 euro e mangi tutto ciò che vuoi insieme a una bevanda».

Occhio all’offerta



L’austerity cancella l’happy hour perché costa troppo e rende poco, evviva

l’apericena quindi! Acampora: «Secondo me è uno dei pochi momenti per il locale, in questi periodi di forte calo dei consumi, dove si possono incrementare e realizzare profitti rispetto ad altri segmenti della giornata tipo il pranzo, poco redditizio per il gestore, o il dopo cena che va sempre più diradandosi e concentrandosi sempre più nei fine settimana». Ovviamente, dobbiamo considerare i costi per imbandire un serio buffet che, se di qualità, non sarà certo basso. Acampora: «Esiste un vero e proprio break even point per considerare redditizio il momento dell’aperitivo per il gestore. Bisogna tener conto che si somministra a un prezzo più basso del normale e che si hanno costi per la preparazione e per il food che non hanno un reale ritorno. È una sorta di investimento che l’imprenditore deve fare tenendo conto appunto che è solo il numero dei clienti che il locale riesce ad avere a fare la differenza in positivo. Riprende Grasso: “Per quanto riguarda il costo del buffet, diciamo che non è assolutamente economico, considerando che i piatti, se di qualità, sono costosi sia in termini d’ingredienti che di personale. Noi abbiamo nell’orario dell’aperitivo due persone che si occupano solo di questo”. A questo punto scatta la domanda, chi usualmente adotta l’apericena? Acampora: “Sicuramente locali che hanno a disposizione spazi per poter somministrare con molti tavoli o zone lounge. Il locale molto piccolo e senza spazi esterni è più penalizzato”.

Ricarichi contenuti



“La mia opinione è che l’apericena sia come un pranzo del mezzogiorno, dove paghi 8-10 euro e hai tutto compreso - dice Lele Borsari, Palo Alto Corso di Porta Romana - Una formula commerciale che a qualcuno permette di aumentare di qualche euro il prezzo di vendita del drink. Anche noi abbiamo aumentato l’offerta di cibo da più di un anno. Il buffet dell’apericena costa al gestore circa il 30/40% in più, ma è un costo ben ripagato dalle presenze.”
Interviene Remo Briziarelli chef e patron de ‘Il Vicolo’ di Corsico. “Per come la intendo personamente, l’apericena è un momento di aggregazione dove chi partecipa non si sente impegnato per una cena vera e propria. Per noi è un modo per far conoscere Il Vicolo, e avvicinare il pubblico a un locale considerato di fascia medio alta, senza dover affrontare una spesa troppo elevata. L’esperienza assolutamente positiva è partita a inizio estate nella nostra corte interna, dove davanti a un royal buffet, che comprende oltre a tanti stuzzichini un primo, un secondo, un contorno, frutta e un dolce, si possono consumare drink a un prezzo contenuto. L’apericena continua, sempre con la stessa formula, all’interno delle aree ristorante o al primo piano dove ha sede il Bogart, il nostro lounge bar. Secondo il mio punto di vista è una formula che si addice a chi come noi ha una cucina, che produce tutto

direttamente, senza dover acquistare da terzi o da un catering. La spesa è chiaramente maggiore rispetto a un classico buffet da happy hour, data la qualità degli ingredienti, ma è un modo per ampliare l'orizzonte e avere una maggiore visibilità». Per finire ecco il pensiero di Pietro Paolo Lamantea, titolare del Mood live&food di Trani (BT) vincitore dell 2Night Award 2012: «L'happy hour è ancora di moda nelle località turistiche, ma ormai il consumatore ha bisogno di un cambiamento! L'apericena viene adottata usualmente da una clientela che è stanca degli standard imposti dai ristoranti e che ama frequentare locali alla moda».