

L'Economia della Ristorazione il Menù della Ricchezza



dalla giornata del 9 aprile

ECONOMIA DELLA RISTORAZIONE

Scopri i segreti che determineranno il successo della tua attività



L'Italia non è solo il Bel Paese, ma è anche il "Buon Paese": siamo dei buongustai, ci piace la buona cucina e la buona ristorazione. È questo infatti uno dei settori in cui eccelliamo, verso il quale siamo esperti e che ci contraddistingue in tutto il mondo. La continua ricerca di sapori, accostata ad un'osservanza e rispetto delle tradizioni culinarie, ci rendono uno dei Paesi più ambiti e più visitati. Siamo *buoni* nell'accoglienza, quelli del *buon* caffè al bancone, ospitali ed attenti alla cura del dettaglio. Insomma il settore ricettivo è per noi una vera e propria risorsa.

In virtù di ciò, nella giornata del **9 aprile a Senigallia**, presso la spettacolare **Rotonda a Mare** allestita ad hoc per l'occasione, si è svolto l'evento **"L'Economia della Ristorazione – il Menù della Ricchezza"**, convegno formativo gratuito rivolto ai professionisti del settore, riguardante argomenti a tratti spinosi, circa l'economia delle attività ricettive.

L'evento, con all'interno il corso di formazione, è stato gentilmente offerto da undici aziende sponsor (**Pasta della Pesa, Enegan, Tittarellinella, Saccaria Caffè, Gioacchini srl, Kloben, Energy Building, Cològnola, Longino&Cardenal, Naspi e Open Team Solution**), leader del settore Ho.Re.Ca. e dell'imprenditoria marchigiana, che hanno ideato e organizzato un pomeriggio all'insegna del confronto e della condivisione, con l'obiettivo di fare un regalo ai loro clienti e poter creare con questi incontri una miglior cultura imprenditoriale, **da ristoratore ad imprenditore della ristorazione.**



Tale passaggio oggi è obbligatorio: in un mercato in crisi come quello attuale, in cui la disoccupazione ha raggiunto quote importanti, molti si stanno lanciando in questo settore accattivante.

Dall'appassionato di cucina, al laureato in cerca di lavoro, agli amanti dei piatti alternativi, a chi vuole allargare il proprio business; tanti scelgono di investire nella ristorazione, che rispetto all'investimento in un'impresa legata ad esempio alla meccanica, è di gran lunga meno oneroso ed immediatamente redditizio.

Ciò non toglie la grande mole di fatica ed impegno richiesti dagli addetti ai lavori per rimanere presenti sul mercato, senza contare una vasta concorrenza, proprio per via della facilità di accesso.

Gli investimenti in questo business sono aumentati ed il proliferare dei franchising ne è la prova. Di conseguenza il ristoratore tradizionale è sotto assedio ed è fondamentale che migliori continuamente da un punto di vista culinario e di accoglienza. Se non si vuole essere sopraffatti dai nuovi competitor e dal cambiamento in atto, bisogna adeguarsi alla logica imprenditoriale: imparare a fare impresa è quindi una mossa strategica e determinante.

Cosa deve fare allora oggi un imprenditore del settore ricettivo per vincere e distinguersi in un mercato sempre più concorrenziale?

Non deve innanzitutto tralasciare lo studio e la ricerca delle nuove tendenze, che **Roberto Gorini**, intervenuto al convegno “**L’Economia della Ristorazione**”, ha individuato in diverse aree, a partire da quelle legate propriamente al cibo (*monofoodismo, gusto orientale, cucina glocal, cucina green, pizzerie luxury, cucina vegetariana*) a quelle connesse alla struttura e alla modalità di erogazione (*cuochi a domicilio, street food, temporary restaurant, show cooking*), fino a quelle legate a realtà particolari (*ristoranti con un tavolo unico, ristoranti segreti, neurogastronomia, locali con ristoranti e altri prodotti*), per citarne alcuni.

Ciò non significa creare l’attività “*anch’io*”, copia della copia di qualche ristorante noto, ma **capire dove muove il mercato, e dare il proprio valore aggiunto, cogliendo l’unicità della propria attività. “Distinguersi per non estinguersi” è un vantaggio competitivo che fa leva sulla differenza.** Gli esempi a riguardo sono molteplici: a partire da bar vegetariani , ad hotel green, a ristoranti per sole due persone, ad agriturismo in cui riscoprire il piacere della cucina tradizionale o atipica.



Con l’aumentare della concorrenza, sale anche la paura di perdere clienti e quote di mercato. Troppo spesso vediamo abili ristoratori che lasciano incrementare i propri costi a discapito del fatturato, puntando su piatti abbondanti senza considerare il **food-cost**; inevitabile la conseguente diminuzione della comanda che porta a fare un ragionamento del tipo: “facciamo due primi per quattro e un fritto per tre”. La ricevuta media in questo modo non può che ridursi, incidendo sul fatturato e quindi sull’utile. Impensabile anche tentare di ridurre i prezzi cercando di fare la concorrenza a Mc Donald’s.

E quindi?

Devi puntare su altri fattori per vincere ma per farlo nel modo corretto devi avere il controllo dei tuoi *flussi economici e finanziari.*

Come? Devi tenere un “cruscotto” e misurare costantemente tre cose: fatturato, debito e profitto



Lavorare dodici ore di fila, ti fa onore certo, ma di quello che hai incassato a fine giornata devi considerare la porzione destinata al pagamento, sia immediato, ma soprattutto a lungo termine, di fornitori, tasse, e spese di altro tipo.

La nostra attività produce un utile, ma anche una liquidità, ed è sempre un dato differente. Per intenderci: l'utile è dato dalle fatture di vendita meno le fatture di acquisto, anche se non sono state ancora pagate o incassate. Quindi è un risultato ipotetico. La liquidità invece corrisponde ai soldi veri e propri: gli incassi e i pagamenti (dei fornitori, delle tasse, dei costi fissi ecc) non sono mai contestuali alle fatture, quindi utile e liquidità saranno sempre due cose differenti.

Non considerare questi differenziali, può portare a fare affidamento su risorse economiche e disponibilità che di fatto non sussistono, in quanto già destinate ad altri scopi. La vera difficoltà quindi si cela non tanto all'avvio (costi recuperabili a breve termine) ma nella condizione di esistenza: esserci e rimanere presenti sul mercato significa essere bravi soprattutto nella gestione economica, elemento cruciale nella sopravvivenza di un'impresa. Per capire l'andamento della nostra attività ristorativa, è fondamentale tener presente gli indicatori di redditività, mediante un'analisi costante e metodica, ragionando con la marginalità, e quindi il profitto effettivo, e non solo con gli incassi. In questo modo potrai definire le giuste strategie di crescita.



Imparare a gestire in maniera esatta il conto economico, le entrate e le uscite della nostra attività è fondamentale per prosperare con il proprio business. Sei l'imprenditore della tua realtà ricettiva, la tua impresa nel mondo della ristorazione.

E il dovere di un'impresa è quello di produrre ricchezza.

Siamo certi che tu sia un ottimo barista, un bravissimo ristoratore ed un eccellente albergatore. Quello che ti vogliamo dire è che devi imparare ad essere anche un grande imprenditore della ristorazione, perché è nell'imprenditoria che si nascondono i tuoi prossimi competitor.

Per essere primi nella ristorazione ci vuole duro lavoro e spirito di sacrificio, imparare invece le dinamiche d'impresa è certamente più semplice. Tu sei agevolato perché già possiedi un'attività ristorativa.

Inizia allora a prendere consapevolezza di ciò!

Contattaci e riceverai una proposta che contribuirà a renderti più competitivo più sul tuo mercato.

Gioacchini srl

Attrezzature per cucine industriali, registratori di cassa e sistemi gestionali per la ristorazione.



Gioacchini srl

**Via dell'Artigianato 19
60127 Ancona**

www.gioacchinisrl.com

info@gioacchinisrl.com

t. 0712806737

