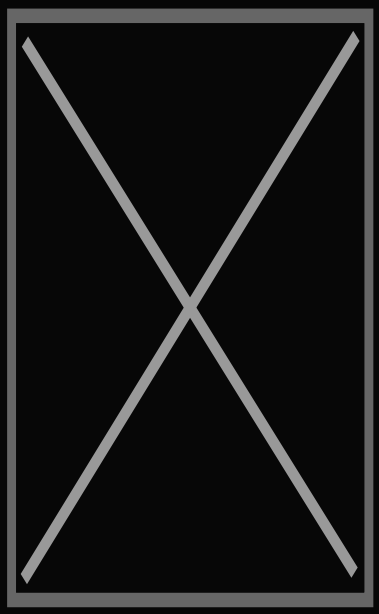
Porcu, Doppio Malto: “Pesa la mancanza di personale”

7vi04807-20f27c95

Aumenti di energia e materie prime, carenza di personale, cambiamenti climatici, inflazione e incertezza sul futuro: sono tante le sfide che il fuori casa si troverà ad affrontare nel prossimo autunno caldo. Per sapere come l'affronteranno abbiamo intervistato Giovanni Porcu, fondatore e CEO di Doppio Malto, progetto che sta prendo un nuovo locale a due passi da Piazza Duomo a Milano, il 34esima in Europa e il 30esimo in Italia.

Non vi siete fermati negli investimenti, come vi state confrontando con gli aumenti in atto?
"*Vedo una dinamica di mercato fluida, il conto economico è composto da una serie di righe e questi fluttuano, e purtroppo alcuni di questi aumenti li subiamo. A favore c’è il fatto che i fatturati stanno andando bene, da febbraio abbiamo ripreso molto bene, sopra i budget e sopra il 2019. Siamo stati agevolati dal fatto di avere costruito format esperienziali, dove la gente aveva voglia di venire per bersi una birra e rilassarsi*".

Pensate di aumentare i prezzi?
"*No, farò di tutto per evitarlo. Dal 2019 ad oggi li abbiamo aumentati del 4%, pochissimo. Abbiamo il coperto a 1,50 euro, unica catena rimasta. Non sarà facile perché devi essere bravissimo a gestire il conto economico, a trattare e modulare i fornitori e via dicendo, però mettiamo come primo obiettivo il cliente al centro e il non aumento dei prezzi*".



Tra tutti gli aumenti quale preoccupa di più?

"*Non ce n'è uno in particolare, impattano tutti sul conto economico. E non li domini. Ci sono aumenti importantissimi sulle materie prime, il malto è un cereale che arriva da Germania, Ucraina e Russia, a seconda della referenza le materie prime sono aumentate da pochi punti percentuali al 20%. Vetro, cereali ed energia elettrica sono gli aumenti che hanno impattato di più sulla fabbrica. Nel retail impattano energia, materie prime, panificati, carne, l'olio è fuori controllo. Dire che è facile sarebbe non raccontare la realtà, però siamo una squadra attenta, giriamo il mondo, guardiamo cosa stanno facendo gli altri. Siamo avvantaggiati da essere anche in altri Paesi [due locali in UK e due in Francia, ndr] il che ci permette di avere una visione prospettica un filino più avanti, alcune cose accadono prima in alcuni Paesi e poi arrivano in Italia*".

C'è poi la questione del reperimento del personale ...

"*In realtà il vero ostacolo alla crescita in questo momento, più ancora dell'impazzimento delle linee del conto economico, è il personale. Oggi non c'è personale ed è un problema sistemico. Non credo vada solamente ricondotto al famoso reddito di cittadinanza, che mi pare un fattore di inasprimento di un fenomeno che già c'era e si è accentuato. Va affrontato cambiando totalmente il paradigma del mercato: qualche anno fa eri tu che sceglievi le persone, oggi sono le persone che scelgono le aziende. Se non hai un approccio di questo tipo, di chi lavora per essere scelto dagli altri hai perso in partenza*".

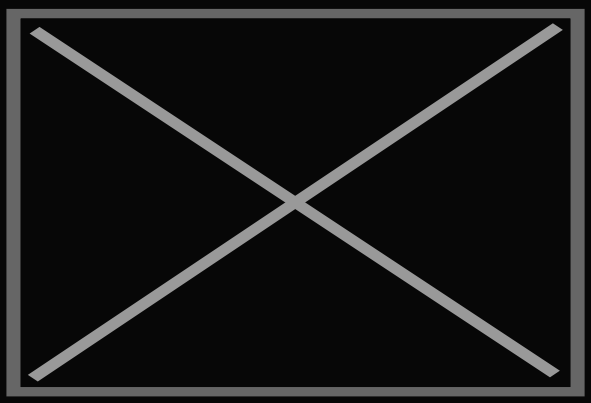
Quindi?

"*Devi lavorare per fare in modo che scelgano te al posto di altre catene, o addirittura scelgano questo comparto piuttosto che altri. Le leve sono tante, palare solo di retribuzione è riduttivo, bisogna parlare*

di coinvolgimento, raccontare i progetti e avere le persone coinvolte, lavorare sul work life balance".

Sugli orari come siete organizzati?

"*Siamo aperti più o meno sempre a seconda dei locali, qualche anno fa abbiamo avuto un approccio diverso che è quello di impostare i turni singoli cinque giorni su sette, questo implica uno sforzo importantissimo in termini organizzativi ma se non fai così non ti scelgono*".



Avete dovuto rallentare l'espansione per mancanza di personale?

"*No, ma sicuramente potremmo sviluppare più fatturato a perimetro costante se avessimo più forza lavoro, oggi come gruppo siamo sotto organico di un centinaio di persone, il 10% del totale dei dipendenti*".

Passi futuri?

"*Continueremo lo sviluppo in Italia ma la sfida vera è l'estero, Francia e Uk: qui si concederanno gli sforzi nei prossimi due anni. E la Gdo, dove siamo entrati con posizionamento premium due settimane fa*".