Maggiori, La Filetteria: "Energia a +500%, il personale non si trova"

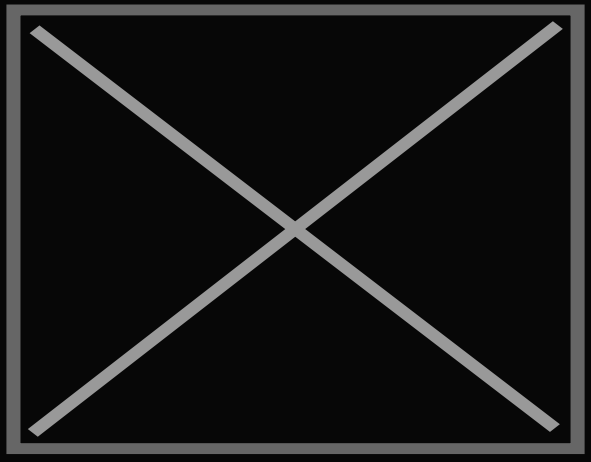
fil-repubblica-02-ada64e36

Aumenti di energia e materie prime, carenza del personale, crisi ambientale, inflazione e incertezza sul futuro: sono tante le sfide che il fuori casa questo autunno si trova ad affrontare. Come stanno reagendo i protagonisti?

Dopo Giovanni Porcu, **creatore del marchio Doppio malto**, ne parliamo con **Edoardo Maggiori**, secondo Forbes tra i cinque Under 30 da tenere d'occhio nel Food, Ceo e founder di **Sun Tzu Consulting**, società che offre servizi di consulenza ad aziende del mondo della ristorazione nonché holding proprietaria dei ristoranti La Filetteria Italiana, Magnaki ed El Tacomaki.

Cosa vi aspettate dall'autunno?
"*Noi lavoriamo tantissimo nei mesi autunnali, per noi sono i migliori. Dall'altra parte c'è il caro dell'energia. Io sono un realista, non possiamo che affrontare questo problema come qualsiasi altro precedente*".

Quantificazione del danno?
"*Abbiamo un incremento del 4-500% del costo dell'energia, sul nostro bilancio incideva circa lo 0,8% sul fatturato abbiamo una moltiplicazione che può cubare un 3,2% che è molto importante. Inoltre aumentano i mangimi, la macellazione, la refrigerazione, i trasporti, così io pago di più la carne*".



Strategie messe in atto?

"*Oltre a espandere i volumi bisogna incrementare la capacità di marginare. Si può fare in due modi: aumentando i prezzi o diminuendo la qualità delle materie prime. Noi non facciamo nessuna delle due cose: sto inserendo referenze merceologiche differenti che possano avere un margine corretto, in modo da bilanciare il costo dell'energia*".

Ovvero?

"*Siccome ci stavamo già affacciando a un periodo recessivo a prescindere dall'energia, avevo già programmato la costituzione del reparto bistrot, cioè la* ***creazione di alcuni pezzi di menù che avessero un margine superiore****, ad esempio primi e pizze gourmet. Che sembrano al di fuori del concetto della Filetteria dove lavoriamo con carne di zebra, struzzo, canguro, ma in realtà sono declinate in un altro ambito. Se io avevo un prodotto con un prezzo medio sui 30 euro caratterizzato da un alto scontrino medio ma un basso margine, perché ha un alto costo prodotto, questo continua ad aumentare ma io non aumento il prezzo: inserisco un altro prodotto con marginalità più alta per bilanciare il mio margine operativo*".

Quindi non alzerete i prezzi ...

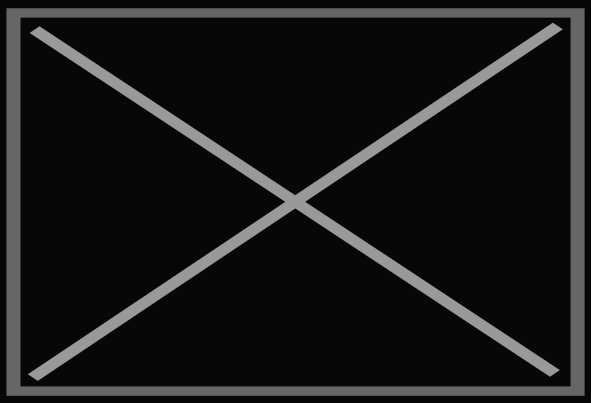
"*Finché riusciremo ad assorbire gli aumenti no, del resto non li abbiamo mai aumentati neanche durante la pandemia, anzi rispetto al 2019 li abbiamo diminuiti*".

Altro problema, il reperimento del personale ...

"*Io penso che esista un problema di cultura del lavoro, in questo settore in particolare c'è un problema di disprezzo della professione, che è sempre stata vista come transitoria e sottovalutata. Io sono orgogliosamente un cameriere di natura nel senso che sono al servizio, lo sono anche come manager, tre quatto volte a settimana vado a portare i piatti nei ristoranti perché amo lavorare a contatto con la gente. Detto questo noi abbiamo l'ambizione di creare, qui nella nostra sede in via Monte Rosa a Milano, un'****accademia per il personale di sala*** *insieme a Gabriele Bianchi [anche lui come Maggiori inserito da Forbes tra i 5 migliori under 30 italiani del food, ndr] che secondo me è il miglior dei maître.*

Dopo Master Chef tutti vogliono fare lo chef, il personale di sala è dequalificato ma come professionalità è addirittura superiore. Un buon piatto eccellente nelle mani di un pessimo personale di sala diventa un pessimo piatto, un buon servizio può salvare un pessimo piatto. Io trovo facilmente personale di cucina ma faccio fatica a trovare personale di sala, per fortuna ci sono gli stranieri che però spesso non parlano italiano. Formo facilmente una persona di cucina perché gli insegno dei processi che si svolgono dietro le quinte, ma sul palco deve salire qualcuno che sa interpretare il ruolo e che è veramente l'anima pulsante dell'esperienza che sta vivendo il cliente: noi vendiamo esperienze, non cibo".

Forse si pretende troppo dal personale con salari così bassi?



"*Io vorrei pagarli di più, è possibile, la mia logica è: per fare un lavoro che oggi richiede sei risorse ne bastano tre, formate. Ma manca la formazione, la capacità tecnica, un cameriere può dirsi tale quando sa farlo, è un automatismo fisico e mentale, non si può improvvisare. Se io pago otto persone oggi 1300-1400 euro ne vorrei avere quattro formate da pagare 2500 euro al mese. Ma al momento sul mercato non ci sono. Una persona che sa lavorare in sala, oltre ad avere questo stipendio più che dignitoso guadagnerebbe non solo le mance ma la soddisfazione di avere un cliente che gli sorride*".

Esiste un problema di orari?

"*Uno lavora quando il lavoro c'è, la gente se vuole fare questo mestiere lavora nelle ore in cui è richiesto. Non servono milioni di persone, solo quelle necessarie*".

Che al momento sembrano non esserci ...

"*Se passasse l'idea che, fatta bene, la sala è una professione di altissima dignità professionale che fa guadagnare bene l'approccio sarebbe diverso. Se io faccio un lavoro che non capisco, con superficialità, pagato 1300 euro al mese per 40 ore che diventano 55, è chiaro che non lo voglio fare*".

Proponete carne, per lo più proveniente da tutto il mondo: come pensate di migliorare la vostra Carbon Footprint?

"*Stiamo studiando una piantumazione per il bilanciamento di CO2 in Guatemala ed Ecuador e voglio*

rendere tutti i nostri dehors a impatto positivo, costruendo una struttura di assorbimento di CO2 direttamente nelle piante del dehors. Quindi in loco e fuori loco. Non usiamo plastica e per il delivery di Magnaki e Takomaki solo carta".