

PUBBLICI ESERCIZI

I ristoranti aprono ai soci di capitale

La ristorazione italiana soffre per la crisi, ma si sta ammodernando e i nuovi locali di tendenza assomigliano sempre più a vere e proprie imprese piuttosto che alla vecchia trattoria familiare. Infatti le nuove aperture (e anche gli esercizi già esistenti che vogliono intraprendere una strategia di sviluppo) sempre più si attrezzano come società di capitali per avere risorse da investire per la crescita.

► pagina 14

PUBBLICI ESERCIZI

Gli investitori privati fanno business con i ristoranti

Alberto Ronchetti a pagina 14

Publici esercizi. Molti locali chiudono a causa della crisi ma c'è chi reagisce trasformandosi in società di capitale

Al ristorante menù da investitori

L'ingresso di soci finanziari è legato a strategie di crescita o allo sbarco in Borsa

ESEMPI ILLUSTRI

Obiettivo quotazione per Eataly e BlueNote, mentre Lattughino e God Save the Food puntano a nuove aperture

Alberto Ronchetti

■ La ristorazione italiana soffre per la crisi, ma si sta ammodernando e i nuovi locali di tendenza assomigliano sempre più a vere e proprie imprese piuttosto che alla vecchia trattoria familiare. Solo lo scorso anno in Italia il saldo fra aperture e chiusure di ristoranti e take away è stato negativo - confermando una tendenza in atto da anni - per oltre 3.600 unità, secondo i dati pubblicati nell'ultimo rapporto Movimprese della Federazione italiana dei pubblici esercizi, l'organizzazione più rappresentativa del settore, su oltre 164.500 ristoranti esistenti.

Le nuove aperture però (e anche gli esercizi già esistenti che vogliono intraprendere una strategia di sviluppo) sempre più si attrezzano come società di capi-

tali, in modo da avere risorse da investire per la crescita.

Fra il 2009, anno d'inizio della crisi, e il 2013 le imprese di ristorazione con servizio - dati ufficio studi **Fipe** - hanno visto crescere il numero delle società di capitale (quasi il 4%) a scapito sia delle società di persone (-3%) che, più marginalmente (-1%), delle ditte individuali, la cui tenuta dipende in larga misura dall'avviamento di aziende di ristorazione da parte di imprenditori stranieri. Si assiste, quindi, a «un lento ma progressivo consolidamento di forme imprenditoriali più strutturate dettato da una molteplicità di ragioni di carattere gestionale e finanziario».

La società di capitali è non solo garanzia di maggior ordine dal punto di vista gestionale, ma anche garanzia per le banche e gli investitori finanziari che potrebbero finanziare lo sviluppo o entrare nel capitale. Certo, la formula societaria da sola non basta, sono necessari la credibilità del business plan e la capacità dell'imprenditore. Ma resta comunque indispensabile se si vuole uscire

dalla logica dell'impresa familiare per entrare in una logica più imprenditoriale.

All'estero, dove la società per azioni (o equivalente) è una struttura societaria più comune che da noi nel settore della ristorazione, il ricorso agli investitori istituzionali o alla quotazione borsistica per finanziare i progetti di crescita è ben più diffuso. In Italia - conosciuta per la qualità della sua cucina - siamo invece ancora agli inizi. E la strada resta lunga.

Anche da noi, però, qualcosa si sta muovendo. La concorrenza dei ristoranti etnici familiari low cost costringe gli imprenditori italiani a crescere, per non soccombere. Così negli ultimi mesi sono state annunciate importan-



ti quotazioni borsistiche come, per esempio, quella di Eataly e di Blue Note. La catena del "mangiare italiano" creata da Oscar Farinetti ha ormai ben chiaro l'obiettivo dell'approdo in Borsa entro il 2016-2017, specialmente dopo l'ingresso nell'azionariato di Tamburi Investment Partners con il 20% del capitale. Blue Note, locale jazz e ristorante di Milano, conferma invece «la volontà di quotarsi a Piazza Affari entro maggio-giugno - spiega Paolo Colucci, l'avvocato a capo della cordata di soci del Blue Note - per raccogliere le risorse necessarie per aprire nuovi locali, a partire da quello previsto a Roma».

L'ingresso di soci finanziari nel capitale dei ristoranti non è però immediatamente legato alla prospettiva di quotazione anche se questa, ovviamente, resta sempre un'ipotesi sullo sfondo. Prendiamo il caso di due locali trendy di Milano, entrambi con una maggioranza di soci finanziatori nel capitale: il Lattughino e il God Save The Food. Il loro obiettivo immediato non è la quotazione (anche perché non ne hanno ancora le dimensioni adatte), ma la crescita.

«Il nostro interesse per Lattughino è nato dall'esperienza di alcune catene internazionali, che si sono quotate negli anni passati - afferma Marco Dello Siesto, presidente e ceo di ZCapital Srl, società di venture capital che ha una quota di circa il 70% in Lattughino, il ristorante internazionale di via Vigevano a Milano che fa anche delivery e take away -. Il

trend, guardando anche all'esperienza di Stati Uniti e Inghilterra, è quella di una ristorazione sempre più organizzata da un punto di vista aziendale. La nostra idea è aiutare lo sviluppo di Lattughino, sia dal punto di vista organizzativo che territoriale. Anche all'estero, perché in Italia ci sono molte problematiche nel business della ristorazione - dall'elevato costo del lavoro ai vincoli normativi - che invece non troviamo a Londra o a New York. Tutto ciò da noi ha favorito lo sviluppo dell'impresa familiare, che per definizione ha costi del lavoro sostanzialmente pari a zero. Ma per crescere devi investire e quindi, per trovare le risorse necessarie, è indispensabile aprire il capitale e darsi una struttura organizzativa imprenditoriale».

Le difficoltà burocratiche e il costo del lavoro sono elementi "contro" lo sviluppo anche per Federico Bollito, amministratore di God Save The Food, il locale di ispirazione newyorchese e ambiente cosmopolita che si trova nel quartiere milanese del design, in via Tortona. «Abbiamo - spiega Bollito - anche alcuni soci di capitale che controllano la maggioranza delle quote. Sono persone fisiche che hanno deciso di investire nella nostra iniziativa e che ci hanno dato capitali da utilizzare per una crescita che, nelle nostre intenzioni, dovrebbe portarci ad aprire altri locali, a Milano e altrove, per arrivare a un fatturato di 8-10 milioni all'anno».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I ristoranti in Italia...

Attività di ristorazione al dicembre 2013

Regione	Numero	Valori %
Abruzzo	4.605	2,8
Basilicata	1.223	0,7
Calabria	5.562	3,4
Campania	15.396	9,4
Emilia Romagna	12.507	7,6
Friuli Venezia Giulia	3.464	2,1
Lazio	18.294	11,1
Liguria	6.251	3,8
Lombardia	22.507	13,7
Marche	4.725	2,9
Molise	988	0,6
Piemonte	11.971	7,3
Puglia	10.150	6,2
Sardegna	5.200	3,2
Sicilia	11.327	6,9
Toscana	11.942	7,3
Trentino Alto Adige	2.926	1,8
Umbria	2.404	1,5
Valle d'Aosta	606	0,4
Veneto	12.471	7,6
Italia	164.519	100,0

...e il loro assetto proprietario

Variazioni % nel periodo 2009-2013 su scala nazionale

