



Frullati, spuntini, caffè per fatturare tutto il giorno. Un esempio: *frulez*.

a tutto GAS!

DI Paola Sgobba

La crisi del mercato impone la differenziazione dell'offerta e la sua estensione a tutto l'arco della giornata. Ma se restare aperti tutto il giorno proponendo soluzioni che vadano dalla colazione alla cena significa fatturare di più, quanto incidono le spese di personale ed energie su questo prolungamento dell'orario di lavoro? In buona sostanza, è conveniente investire su una soluzione di questo tipo oppure i margini di guadagno non giustificano gli sforzi? Analizziamo alcuni dei casi più rappresentativi del contesto italiano.

La formula è, in generale, quella della cucina intelligente, declinata a tutte le ore del giorno per uno sfizio consumato al bancone o per strada, uno spuntino sano o un comodo pasto in un ambiente confortevole e con estrema attenzione al crescente interesse salutistico e alla richiesta di prodotti di alta qualità e dalla filiera corta, possibilmente acquistabili per l'uso personale prima di tornare a casa.

Da nord a sud, sono molti i casi degni di nota in Italia. Casi di giovani coraggiosi, imprenditori esperti o semplici appassionati che propongono soluzioni alternative al classico ristorante aperto a pranzo e cena, rispondendo alla crisi con la qualità, la novità delle preparazioni e i prezzi democratici (laddove il prodotto lo consente), e soprattutto... con le serrande sempre aperte! Dalla colazione alla cena.



Come **FRULEZ**, il locale innovativo nel centro di Bari, in Puglia, aperto dalle 7.30 del mattino fino alle 22. Più che un caffè o un fruit bar, una vera e propria filosofia del mangiar sano e del godere dello scorrere tranquillo del tempo. Dalle coccole della prima colazione a base di pane e marmellate fresche, brioche, centrifugati e spremute (vere!) di frutta, alle variegate proposte per l'aperitivo, il pranzo e la cena. E, a corredo di tanta bontà, un emporio dei prodotti nazionali e non che rispecchiano la filosofia del locale: oli, confetture, bevande, cioccolatini, biscotti e tanti prodotti a base di frutta, dalla filiera certificata e rintracciabile, da acquistare e portare a casa.

"Frulez permette di fatturare tutto il giorno - sostiene il proprietario, il giovane e intraprendente Lorenzo Diomede - proprio perché propone un menu molto vario che spazia dalla caffetteria al fruit bar, dalle insalate alle patate farcite. La soluzione di tenere aperta la cucina dalle 11 alle 22 senza pause aiuta ad allungare il servizio". E i costi

del personale? "Sono alti, direi troppo alti - ammette Lorenzo - e questo, ovviamente, non aiuta l'impresa. Penso comunque che i nostri collaboratori siano la vera forza di questo posto e che meritino di essere la voce di costo più importante nel bilancio. Sono loro a gestire l'aspetto più rilevante di questo genere di attività: il rapporto con i clienti." Del resto le prospettive giustificano gli sforzi, e l'intento è quello di far diventare Frulez un marchio affermato e affidabile nell'ambito del *green food*. "Questo impone investimenti importanti, anche sul personale - prosegue deciso il titolare - e ovviamente sulla qualità e sulla freschezza dei prodotti, soprattutto se sono prodotti che vengono proposti crudi. Le tendenze del mercato sono sempre più orientate al consumo sano e green, e non è possibile prescindere dalla ricerca degli alimenti migliori. Senza dimenticare chi ha particolari esigenze o condotte alimentari."

Frulez non è soltanto un posto dove si mangia. È un'oasi di pace, dove gustare i frutti di stagione declinati per tutte le ore del giorno, ma anche un rifugio armonico e accogliente. "Noi rispettiamo i tempi di chi viene a trovarci, rapidi o lenti che siano - assicura Lorenzo - siamo pronti a servire in un attimo un piatto curato e di gusto, ma anche a lasciare lavorare al pc con un solo caffè per tutto il giorno. La nostra forza è soprattutto 'la relazione', il *green* è nel piatto e nelle scelte sostenibili relative alle materie prime e ai prodotti di consumo."

Una realtà il cui cuore pulsante è nei giovani (cui non a caso offre un trattamento tutto particolare anche nei prezzi), maturata non senza difficoltà ma oggi ben salda e proiettata anche verso altre città della penisola.

Pietanze veloci ma gourmet, e soprattutto da asporto, sono invece il vessillo del successo di **VISCONTI STREET FOOD**, a Milano, aperto dalle 7.30 per le colazioni del mattino e poi per pranzo, l'aperitivo delle 18 fino alle 22 con il menu light della cena. Un menu ricco di ingredienti freschi, assemblati a vista nel blocco cottura centrale del locale, e una grande selezione di vini e birre artigianali e, fiore all'occhiello, lo street food da asporto: hamburger, arancini di riso o kebab, confezionati in eco-package totalmente biodegradabile.

"Il nostro format è stato visto dai clienti iniziali in maniera un po' diffidente in quanto i cuochi cucinavano a meno di un metro di distanza dal loro tavolo - spiega il titolare, Nico Carleo - e soprattutto la seduta a sgabello era probabilmente mal vista; ma devo ammettere che adesso la clientela è entusiasta e anzi apprezza proprio l'infor-

Visconti Street Food, offerte dalla mattina alla sera



malità oltre che la qualità degli ingredienti e la trasparenza dei piatti preparati sotto gli occhi di tutti." I margini di guadagno sembrano non essere molto dissimili da quelli di un ristorante dalla formula standard, così come il costo del personale. Ma, avverte il proprietario, si può fatturare tutto il giorno esclusivamente se ci si trova in location adatte: centri commerciali, aeroporti e centri cittadini con un discreto passaggio. Non a caso Visconti Street Food è situato nel cuore pulsante di Milano, proprio in zona tribunale.

Hotelwäsche
Erwin Müller

25
Jahre

JOBELINE

Feiern Sie mit uns 25 Jahre Hotelwäsche!
Freuen Sie sich auf exklusive Jubiläumsangebote!

Fordern Sie gratis unsere aktuellen Kataloge an:
Tel.: 0800 / 628 84 50* - www.hotelwaesche.de - www.jobeline.de
*(Kostenfrei aus dem deutschen Fest- und Mobilfunknetz)

Dalla raffinata Milano alla suggestiva e vibrante Roma, in uno dei quartieri più caratteristici della prima periferia: Pigneto. Ha qui sede **ROSTI**, simpatica e vivace soluzione ristorativa dal carattere decisamente poco formale. Un ampio giardino, fornito peraltro di un orto con insalate e piante aromatiche e di giostrine per bambini, ospita i tavoli cosiddetti "sociali" (sono circa cento i coperti), dove condividere pasti e chiacchiere. Alla guida della cucina, Marco Gallotta, che inoltre si occupa di selezionare prodotti come carni, uova, farine, frutta e verdura da produttori fidati. Il motto è "alta qualità, biologica, a prezzi bassi". Dalle colazioni (all'italiana, americana o spagnola) di primo mattino, allo spuntino delle 11, sino alle grandi grigliate di pranzo e cena, senza dimenticare gli aperitivi e il brunch domenicale, Rosti è aperto dalle 9 del mattino alle 2 di notte, quando diventa un cocktail bar.

"Abbiamo realizzato un sogno e dato vita a una passione, assecondando l'indole alla socialità, al palato, alla ricerca di prodotti ancora esistenti sul territorio", affermano orgogliosi gli ideatori del progetto gastronomico, Marco Gallotta e Massimo Terzulli.

"La scommessa è stata enorme visto che abbiamo scelto una zona periferica." E i guadagni? "Una formula del genere permette di vedere girare più pubblico ma non di guadagnare di più. Soprattutto per quanto riguarda noi, che per scelta applichiamo prezzi democratici."



Ristorante Macelleria Motta, un vero tempio dedicato alla carne



Scommessa vinta anche per la famiglia Motta, da generazioni nel commercio delle carni nella zona di Inzago, nel milanese. È stato Sergio Motta ad associare all'attività di macelleria un ristorante, il **RISTORANTE MACELLERIA MOTTA** per l'appunto, in un'elegante casa d'epoca presso Bellinzago Lombardo.

Un vero tempio dedicato a sua maestà la carne, con tanto di cella-vetrina, camino con spiedi a vista e, dulcis in fundo, le opere dello scultore Giuseppe Lorenzi.

"Gestendo un'attività quasi esclusivamente dedicata alla carne, il vantaggio principale è quello di poter seguire in prima persona l'intera filiera di produzione, che va dall'allevamento dei bovini piemontesi alla macellazione svolta nel macello di nostra proprietà", spiega il titolare. Uno dei vantaggi? Quello di rivalutare tagli meno nobili come le frattaglie, spesso snobbati, sfruttandone l'estrema freschezza data dalle macellazioni settimanali. Altro punto di forza: le preparazioni che richiedono lunghe cotture, sempre meno svolte in ambito casalingo. Nessuna particolare difficoltà per l'apertura di questo esercizio che, pur essendo situato in un piccolo comune (sebbene molto ben raggiungibile sia da Milano sia da Bergamo) vanta un discreto successo. Gli unici contro? L'impegno fisico e psicologico.

Quanto al fatturato, ci spiega Sergio Motta: "Il maggior vantaggio economico per il ristorante è dato dal fatto di avere come principale fornitore la macelleria, riuscendo così a ottenere un prezzo privo di ricarichi, e che allo stesso tempo porti benefici a entrambe le attività. Indubbiamente questo è stato uno dei motivi principali che ci hanno spinto a intraprendere l'attività di ristoratori."

Ma, se lo scopo è "fatturare tutto il giorno", in sostanza ci si riesce?

"Sostanzialmente, grazie alla doppia attività, riusciamo a fatturare per quasi tutto l'arco della giornata - spiegano - ovviamente la mattina e il pomeriggio l'attività di cassa è data dalla macelleria, mentre durante il pranzo e alla sera le operazioni si spostano sul ristorante. Spesso accade anche di avere entrambi gli esercizi aperti contemporaneamente, come ad esempio il sabato, giornata di grande afflusso commerciale." Non a caso, il sogno è quello di creare un unico esercizio che possa accorpate macelleria, ristorante e anche una caffetteria, che possa accogliere i clienti durante tutto l'arco della giornata. "In questo modo potremmo affermare di fatturare davvero tutto il giorno" dicono convinti i Motta.



Damini macelleria & affini offre un laboratorio per la carne, una bottega di prodotti e un ristorante



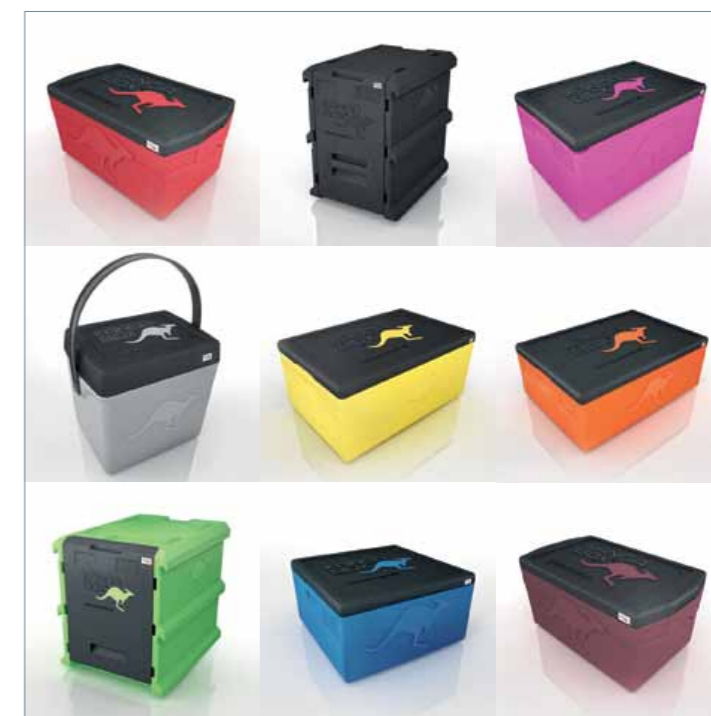
Gian Pietro e Giorgio Damini, quarta generazione di una famiglia di macellai, sono i titolari della **DAMINI MACELLERIA & AFFINI**, ad Arzignano, in provincia di Vicenza.

Anche in questo caso qualcosa di particolare. Non una semplice macelleria bensì 'un luogo con una personalità', con un laboratorio per la carne (regno di Gian Pietro), una bottega di prodotti selezionatissimi (dalla pasta alle farine, dagli oli extravergini di oliva alle spezie e alle erbe aromatiche, dagli aceti alle confetture e molte altre delizie che soddisfano i palati più esigenti) e un ristorante annesso, con dieci tavoli, dove Giorgio seguendo la filosofia del 'buono e sano' delizia gli ospiti con creazioni gourmand sempre diverse. Senza dimenticare naturalmente l'enoteca con oltre 900 etichette e l'angolo delle birre artigianali. Il passo dallo scaffale alla tavola è immediato: gran parte degli ingredienti utilizzati da Giorgio si ritrovano infatti nel negozio o nel banco di gastronomia. Il ristorante si presta inoltre per eventi, feste private, colazioni e cene di lavoro, per i quali lo chef può creare, insieme al cliente, una proposta su misura sia in loco sia a domicilio.

Un progetto davvero ambizioso che pare riscuotere grande successo, anche in una piccola cittadina di provincia (di circa 20 mila abitanti). Certamente però con un impegno costante e continuativo. "Siamo in negozio dalle 8 del mattino alle 24 - ammettono i titolari - In base alle mansioni di ciascuno, il personale ha un preciso turno da rispettare che varia da ristorante, bottega e macelleria. Ovviamente noi dobbiamo esser presenti dall'apertura alla chiusura del negozio."

E il fatturato? "Avendo un orario di apertura così ampio fatturiamo tutto il giorno. C'è da sottolineare che la complementarietà tra bottega, macelleria e ristorante implica però che si lavori con fasce orarie diverse rispetto a quelle convenzionali." Un consiglio? "Siamo convinti che la formula del nostro locale possa funzionare nelle città dove si trovano uffici e distretti industriali, quindi consigliamo di provare in una location del genere." ■

© Macelleria Motta, Damini macelleria & affini



Ihr Erfolgsgarant im Partyservice und Home Delivery

Damit Ihre Speisen richtig temperiert (kalt oder heiß) und sicher bei Ihren Gästen ankommen, nutzen Sie die Thermoboxen von FEURER. Die KÄNGABOX®, die neueste Produktgeneration des erfahrenen Markenherstellers, ist temperaturbeständig, ultraleicht, extrem stabil - und ein echtes Designerstück. Das Beste unter den Besten: Die KÄNGABOX® Professional mit absolut undurchlässiger, glatt verhauteeter Innenfläche.

Weitere Infos und einfach direkt zu bestellen unter www.kangabox.de oder Hotline +49 (0)7135-176170



RICETTE

PIRAMIDE DI TARTARE DI BUE AI TRE SAPORI: AL NATURALE - OLIO E SALE - CON CREMA DI ACCIUGHE, CAPPERI E TUORLO D'UOVO INTERO



Ristorante Macelleria Motta

Ingredienti

150 gr di polpa scelta di bue piemontese

1 uovo

olio extra vergine di oliva

sale

Per la salsa

1 mazzo di prezzemolo

1 cucchiaino di capperi

1 cucchiaino di cetriolini sottaceto

1 cipolla rossa

5 acciughe

olio extra vergine di oliva

Preparazione

Frullate nel mixer tutti gli ingredienti per la salsa con due cubetti di ghiaccio e aggiungete l'olio fino a ottenere un composto omogeneo.

Battete la polpa di bue al coltello fino a ottenere la dimensione di trita desiderata. Conservate un cucchiaino di polpa per il primo strato della piramide, che sarà servito al naturale per assaporare il gusto pieno della carne.

Condite il resto con olio e sale e formate due dischi con il coppapasta, possibilmente di due dimensioni leggermente differenti. Disponete il disco più piccolo di tartare nel secondo strato della piramide.

Disponete un cucchiaino di salsa verde nel terzo strato, l'altro disco di tartare condita e concludete con il tuorlo d'uovo. Rimontate la piramide e servite.

DUE INSALATE ESTIVE E CENTRIFUGATI



Frulez

Pane carasau con burratina e cialda alla "pugliese"

Pane carasau, pomodori, cetrioli, peperoni, cipolla rossa, olive Leccine e sedano, burratina di Andria condito con olio extravergine d'oliva al profumo di basilico e origano selvatico.

Pollo, fichi e chorizo

Tagliata di petto di pollo al vapore, chorizo iberico, fichi, mix green, coriandolo, pepe e condimento alla confettura di fichi piccante.



Juiliet

Pomodoro, sale, pepe e limone

Brucia grassi

Ananas, limone, mela, zenzero e finocchio

Green day

Cetriolo, sedano e mela verde

CROCCHETTE DI PATATE E BACCALÀ



Rosti

Ingredienti per 4 persone

500 gr di baccalà

200 gr panna liquida

200 gr patate bollite schiacciate

65 gr di burro

37 gr di olio

1 spicchio aglio

50 gr di mesticanza

1 cipolla di Tropea in agrodolce

5 gr di capperi

1 limone

pane coreano grattugiato q.b. (oppure pangrattato)

albumi q.b.

Per la cipolla in agrodolce:

400 gr di acqua

300 gr di aceto

20 gr di zucchero

Preparazione

Mettete sul fuoco la cipolla nell'acqua con l'aceto e lo zucchero e fate bollire per 25 minuti.

Nel frattempo mettete l'olio in un tegame con lo spicchio d'aglio. Preparate il baccalà, già pulito, tagliandolo a cubetti. Quando l'aglio sarà rosolato (meglio se cucinato), aggiungete il baccalà e subito dopo il burro girando costantemente per circa un minuto. A questo punto eliminate l'aglio e lasciate cuocere per altri due minuti.

Aggiungete la panna e la scorza del limone grattugiata. Fate bollire il tutto e quando il composto è ben asciutto incorporate la patata schiacciata. Assaggiate per sentire se è giusto di sale (attenzione il baccalà è già molto saporito!). Amalgamate per bene e spegnete il fuoco. Fate raffreddare il tutto allargandolo su di una teglia per velocizzare i tempi. Pesate circa 100 gr di composto e dategli la forma cilindrica tipica della crocchetta. Passatela nel pangrattato, poi nell'albume precedentemente frustato e di nuovo nel pangrattato. Cuocetela nell'olio bollente fino a farle prendere il giusto colore dorato. Ripetete il procedimento fino a ottenere 4 crocchette. Nel frattempo la cipolla sarà pronta: tagliatela a julienne, aggiungetela su di un letto di mesticanza e guarnite con qualche capperi. Infine adagiate le crocchette sul piatto.

BATTUTA DI DAMINI-LIMOUSINE NATURALE E CON INSALATA DI FAGIOLI RISINA

Damini macelleria & affini

Ingredienti per 4 persone

400 g fesa di coscia di Damini-Limousine tagliata al coltello

150 g fagioli risina, 2 pomodori confit, 1/4 cipolla rossa

1/2 cucchiaino di capperi sottolio, 1 acciuga

olio q.b., sale e pepe

Preparazione

Mettete a bagno i fagioli per una notte, scolateli e cuoceteli per 15 minuti con poca acqua salata. Quando i fagioli avranno raggiunto una consistenza croccante, scolateli in modo che si raffreddino. Tagliate la cipolla, i pomodori, i capperi e l'acciuga a brunoise piccola, della stessa dimensione dei fagioli risina. Quando i fagioli saranno freddi, componete l'insalata aggiungendo tutti gli ingredienti; aggiustate di sale e pepe.



Dividete la carne in due parti: una lasciatela naturale, l'altra conditela leggermente. Con l'aiuto di un cucchiaino formate una quenelle con quella naturale. Sistematele in un lato del piatto. Mettete la carne condita in un ring e adagiatelo sull'altra metà del piatto insieme all'insalata di fagioli.

A SCUOLA DA PAPERON DE' PAPERONI

Un'offerta continua durante tutta la giornata può creare anche nei locali tradizionali margini interessanti di guadagno?

DI Nicoletta De Rossi

È possibile monetizzare tutto il giorno? Il sogno di un fatturato 24 ore su 24 è realizzabile anche per locali non appartenenti a grandi gruppi e catene? Queste domande tormentano da sempre anche i gestori dei locali in Germania, di ogni ordine e grado. I grandi gruppi organizzati nell'ambito della ristorazione hanno evidentemente trovato le formule giuste e i giusti presupposti per guadagnare, visti gli enormi fatturati che raggiungono annualmente: in alcuni casi si tratta di vere e proprie "fabbriche" del cibo, e del guadagno. La cucina mediterranea in Germania fa proprio la parte del leone, da anni la lingua ufficiale della ristorazione, si sa, è l'italiano: dal cappuccino, passando per il caffè e il latte macchiato per arrivare alla pizza, pasta, pesto e panini – un altro vocabolario in terra tedesca pare non esistere. E questo non vale soltanto per i gruppi italiani, basta passare davanti a uno Starbucks o a un Vapiano per accertarsene di persona. Anche senza poter aspirare ai giri d'affari di questi "colossi", quali sono le formule vincenti perché un normale locale riesca a fatturare più possibile durante l'intero arco della giornata? Con quale tipo di offerta si possono allettare gli avventori anche al di fuori del tradizionale orario dei pasti? Premesso che il vero fatturato è concentrato in Germania ancora nella fascia serale, si riesce con snack, aperitivi, spuntini & Co. a guadagnare veramente? Realtà come Edna che produce e distribuisce con successo oltre mille diversi prodotti surgelati tra baguette, panini imbottiti, sandwich e simili, parrebbe confermare questa strada. Nei locali delle grandi catene, per esempio di caffè, la scelta di accompagnare le bevande con veloci spuntini dolci e salati – fette di torta, muffin, panini e cornetti – è indubbiamente vincente, come



anche quella del coffee to go. L'offerta di un solo piatto a mezzogiorno o di uno spuntino per spezzare la giornata potrebbe valere la pena anche per i classici ristoranti e le pizzerie? Se così fosse, allora già da qualche tempo in Germania sarebbero dovute fiorire paninoteche e spaghetterie all'italiana, ma così – almeno finora – non è stato. In certe zone della Germania, come per esempio in Baviera, espugnare le roccaforti della Bratwurst – o negli ultimi tempi anche della Currywurst – mangiata al volo a pranzo è ancora un'impresa! Oppure i costi di gestione di una tale offerta sono insostenibili per piccole realtà, per quanto localmente ben conosciute? Forse è consigliabile ampliare l'offerta del gusto, per esempio con vino e cultura, pasta e design: sono queste le strade corrette per incassare tutto il giorno?

Ne abbiamo parlato con i titolari di un ristorante, di un partyservice e di un bar letterario: ecco le loro idee al proposito.

Lo chef **SANTE DE SANTIS** gestisce la "Trotteria San Pietro" di Stoccarda, oltre a tenere anche corsi di cucina www.santedesantis.de

"Con paninoteche e aperitivi, cioè con il classico bar all'italiana, dove mangiare anche a pranzo, non si fanno soldi in Germania. Qui la gente preferisce ancora spendere 2,50 € per una salsiccia invece di andare a pranzo: i Tedeschi non risparmiano sulla casa, sull'automobile,

sulle vacanze, ma sulla qualità del cibo sì – una vera cultura dell'alimentazione, purtroppo, ancora non esiste. Quelle che si possono definire delle vere 'fabbriche della cucina', e che hanno oggi un grande successo, riescono a guadagnare perché si sono 'germanizzate'. Per tutti vige comunque la regola che il locale deve trovarsi al posto giusto, in una zona centrale e di grande passaggio.

I titolari di ristoranti gourmet lo sanno bene: con la cucina di alta qualità non si guadagna, il ristorante gourmet è – come dico sempre – una missione. Per questo la soluzione, anche la mia, è quella di un ristorante più leggero, più snello, più veloce, a buon prezzo, ovviamente offrendo un prodotto di qualità.

Si può fatturare tutto il giorno – e guadagnare veramente? Secondo me, sì, ma con un locale più piccolo possibile, con meno personale possibile e in una zona centrale con più passaggio possibile. In altre parole una specie di Imbiss, aperto 24 ore su 24, dove offrire piatti su cui poter guadagnare fino al 500%, ciò significa, per quanto riguarda la cultura gastronomica italiana, con pasta e pizza."

KARIN WITTENSTEIN ha fondato quasi 20 anni fa il partyservice e catering Wittenstein, die Agentur für kulinarische Events www.wittenstein-tafelfreuden.de

"Alla Sua domanda se si possa fare fatturato tutto il giorno, rispondo di sì. Secondo me sì, anche se la maggior parte del fatturato si fa con i pasti, per la precisione con il pasto serale. Il potenziale e i margini ci sono ancora: in una città come Norimberga, per esempio, non ci sono, nemmeno in pieno centro, locali in cui si offrono piatti continuamente dalle 11 alle 23. Io personalmente, soprattutto durante il week-end, mangerei molto volentieri alle 15. Certamente si tratta di una questione di costi e utili, per questo immagino in concreto un locale in centro città, con molto passaggio in cui anche una sola persona (anche lo stesso titolare) possa gestire il locale fuori dell'orario dei pasti e offrire piatti come antipasti o affettato misto (che non necessitano quindi della presenza di un cuoco), a qualsiasi ora del giorno: con questi presupposti, secondo me, ce la si può fare. Per questo abbiamo aperto a fine febbraio a Norimberga il *Tagescafé Riz*, con orario invernale dalle 11 alle 19 ed estivo fino alle 22, dove offriamo insalate e piccoli pasti, secondo il concetto dell'enoteca italiana."



Sante de Santis,
Karin Wittenstein
e Tom Deuerlein

TOM DEUERLEIN è titolare da oltre un decennio del locale "Deuerlein Buch & Wein & Caffè" di Norimberga www.deuerlein.com

"Fatturato tutto il giorno senza far parte di un grande gruppo o una grande catena di fast food? Indubbiamente non è un'impresa facile, ma se c'è la passione, si segue il locale in prima persona e si lega il prodotto a un'esperienza personale e a una storia vissuta, allora può funzionare. Libri e vino, libri e caffè sono connubi vincenti se si spiega ai clienti il prodotto. Certo bisogna averlo provato di persona il vino e presentarlo con passione: allora i clienti ritornano, lo degustano e con molta probabilità comprano anche una bottiglia. Questo però implica un grande investimento in termini di tempo e di energie. Bisogna anche distinguersi nettamente dall'enorme offerta culinaria con cui vengono bombardati a ogni angolo i potenziali clienti, per questo offro prodotti ricercati che non si ritrovano in altri locali della città. Nelle mie vetrine tutto il giorno ci sono in bella vista oltre ad altrettanti fette di torta, anche pezzi di focaccia che rimangono fragranti fino a sera e affettati italiani freschi, come prosciutto crudo e salame. Per venire incontro alla clientela abbiamo prolungato anche i nostri orari di apertura: dalle 7 alle 19, e con la bella stagione chiuderemo anche più tardi."

Posizione centrale e di grande passaggio, gestibile con pochissimo personale, questi i presupposti di un locale per fatturare tutto il giorno. E ancora la qualità dei prodotti, legata alla passione e alla dedizione: con questi ingredienti, a detta degli interessati, si può entusiasmare la clientela, conquistarla e forse vincere la sfida con i Paperon de' Paperoni di turno. ■