Classeditori

DENARO
TEMPO LIBERO
ECONOMIA
COSTUME

NUMERO 395-396
(NUOVA SERIE)

GENNAIO-FEBBRAIO 2013
€ 4

Capital

IN REGALO
BUDGET FAMILIARE 2013

Arte & Collezionismo
SU CHI PUNTARE OGGI PER MOLTIPLICARE L'INVESTIMENTO

Paradisi fiscali
FUORI DAI LUOGHI COMUNI, PERCHÉ NO, PERCHÉ SÌ

Barche
FORMATO MINI, STILE E PRESTAZIONI MAXI

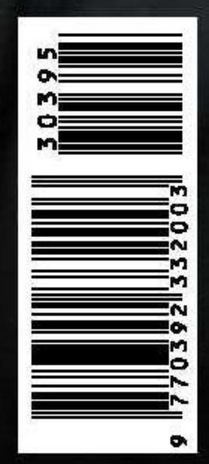
Alessandro Borghese, social-chef, autore di programmi cult di cucina in tv

Punta il tuo smartphone e scopri gli artisti emergenti

I 50 migliori giovani chef

VINCERE SENZA STELLE BATTENDO LA CRISI

Hanno anche meno di 30 anni e sono pronti a scalzare i grandi della ristorazione italiana. Perché per loro non conta l'età, ma il merito, il genio, l'impegno e la capacità di fare impresa



Da sinistra, i tre soci fondatori della catena ligure di ristoranti **Damare**, **Piero Ghietti**, **Beppe Vena**, **Giò Barbera**.

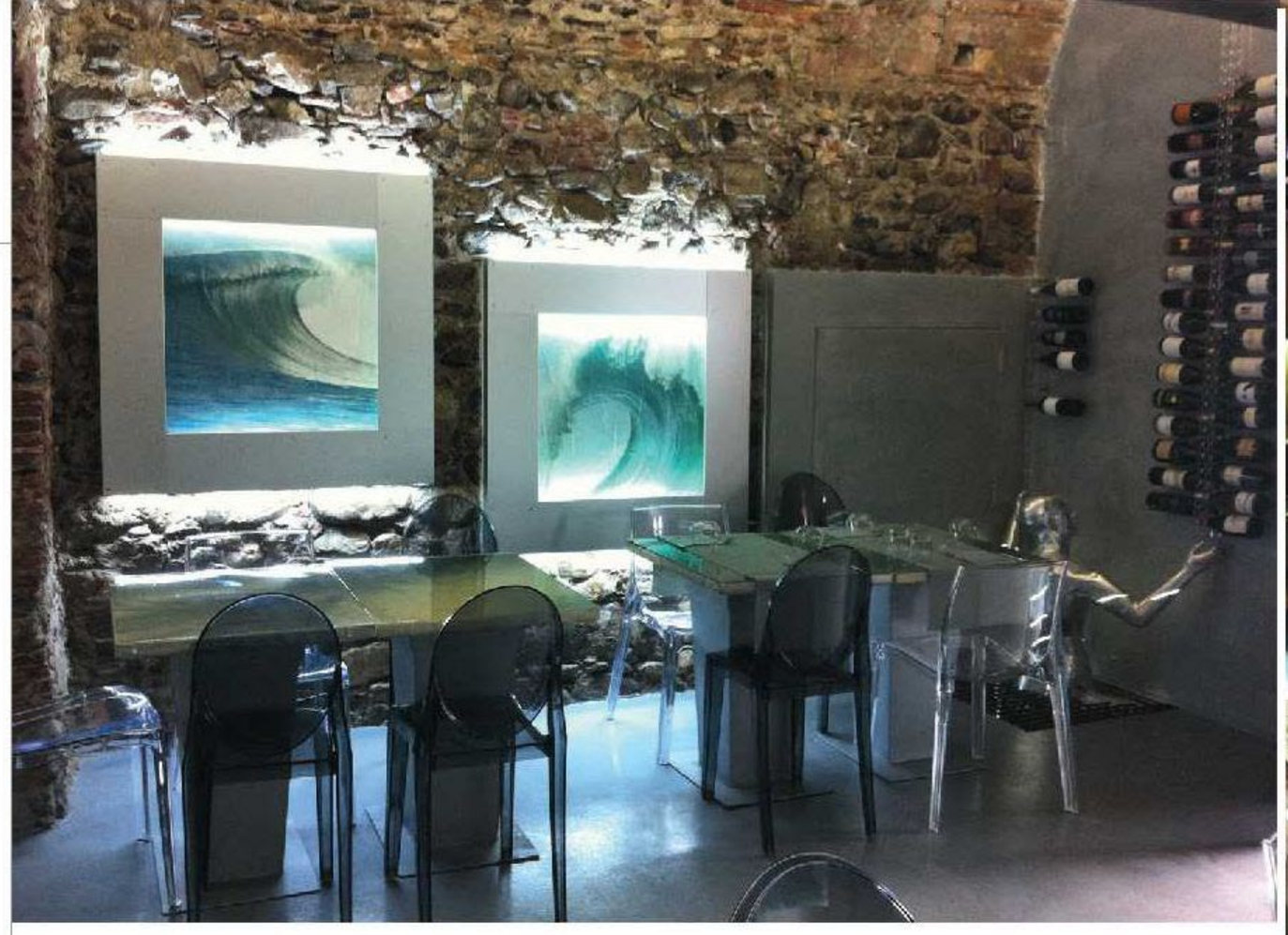
Scelte molto conviviali

Per chi non è del settore, investire e fare squadra nel campo della **ristorazione** è un modo per esprimere passione e creatività. Un'inedita **condivisione** delle opportunità, che spesso finisce per fare emergere **nuovi territori** per il business, con il contributo di tutti | **Enrico Dal Buono**

Il ristorante giapponese Nobu, a Milano, appartiene a una società che ha per membri, tra gli altri, **Giorgio Armani** e **Robert De Niro**. Un altro ristorante giapponese, Finger's, è di proprietà di una stella del calcio come **Clarence Seedorf** e dello chef nippo-brasiliano **Roberto Okabe**. Fin qui niente di nuovo. Ma la ristorazione non è necessariamente un'attività collaterale riservata a star e stilisti, anche professionisti e imprenditori vi si dedicano sempre più spesso, aggregandosi e facendo squadra, senza rinunciare alla propria occupazione principale.

«Anche se non posso definirlo un vero e proprio hobby», afferma **Piero Ghietti**, uno dei tre soci dei ristoranti liguri **Damare**, «è meno stressante della mia attività principale di immobiliarista e costruttore. Anzi, mi fornisce stimoli nuovi perfino per la quotidianità lavorativa, che ormai tende ad annoiarmi». L'architetto **Beppe Vena**, fondatore di Damare, sottolinea lo spirito imprenditoriale del progetto: «La ristorazione è uno dei pochi ambiti in cui si può ancora esprimere creatività, così siamo partiti con l'idea di associare strutture architettoniche dal forte impatto emozionale a un buon livello enogastronomico. Il primo ristorante è stato quello di Alassio, ad agosto abbiamo inaugurato un suo gemello a Imperia e ne avvieremo un terzo accanto al municipio di Genova. Il desiderio che accomuna un immobiliarista come Piero, un giornalista come **Giò Barbera** e un architetto come me è quello che il marchio registrato Damare si espanda in Italia e, in un futuro, all'estero». Conferma Ghietti: «Damare è un progetto pilota per testare l'efficacia della nostra collaborazione, così da sviluppare altre idee di largo respiro». Giò Barbera, corrispondente Ansa per la provincia d'Imperia e terzo socio, rilancia: «Perché limitarsi? In un prossimo futuro, questo marchio potrebbe diventare anche un brand d'abbigliamento e, data l'atmosfera che l'estro architettonico di Beppe Vena ha conferito ai locali, non escludo che si possa pensare a una compilation Damare, sullo stile di quella del Buddha Bar».

Da un'identica volontà di aggregazione imprenditoriale nasce un altro progetto dello stesso architetto, che spera in breve tempo di attuare un restyling delle due gru dei Camalli nel porto oglienese, perché al loro interno possano sorgere ristoranti di charme: «In questo caso, oltre a me sono coinvolti nell'iniziativa un ingegnere e un imprenditore esperto di questioni burocratiche perché, anche se l'idea è consegnare alla città di Imperia qualcosa di bello, che funga da volano per tutto il porto, le resistenze non sono poche. Immagino che il progetto possa essere



Sopra, i tavoli di **Damare** a Imperia e l'angolo di un altro locale della catena ad Alassio. Accanto, i soci di **Pisacco** a Milano: da sinistra, lo chef Andrea Berton, l'architetto Tiziano Vudafieri, l'avvocato Diego Rigatti, l'esperto di gestione dell'ospitalità Giovanni Fiorin. In basso, **Mario Peserico** (in auto), ad di Eberhard Italia; il bancone del gourmet-bar **OttimoMassimo** a Milano; **Filippo Gallizia**, imprenditore.

un giorno portato avanti da un consorzio di imprenditori e commercianti locali».

Fanno parte della squadra appassionata di food.different, la società che gestisce il ristorante & bar **Pisacco**, a Milano, a due passi dal *Corriere della Sera*, un gruppo di partner tra cui spiccano manager, collezionisti d'arte, avvocati, architetti e lo chef stellato **Andrea Berton**. Nel locale in via Solferino, due piani di armoniche suggestioni, s'incontrano gli ormai fedelissimi Beppe Severgnini e Sabina Ciuffini, oltre a una schiera di clienti che sanno riconoscere il giusto rapporto prezzo-qualità. **Diego Rigatti**, avvocato esperto di proprietà intellettuale, l'architetto del lusso **Tiziano Vudafieri** e **Giovanni Fiorin**, manager dalla pluriennale esperienza nella gestione dell'ospitalità, stanno già pensando al nuovo wine club, il Sarment, a Shanghai, declinato per la borghesia cinese.

Milano capofila di questa nuova tendenza.

Il motivo? «Essere impegnato in un'attività in cui trovi al contempo sfogo una grande passione», dichiara **Mario Peserico**, ad di Eberhard Italia e uno dei 15 soci del bar gourmet **OttimoMassimo**. «Poi è chiaro che anche ciò che nasce come passione, presto o tardi scatena la bestia imprenditoriale che è in noi. Per questo, vogliamo far diventare OttimoMassimo una piccola catena di qualità». Il locale di via Spadari, che propone piatti creati in collaborazione con lo chef stellato **Felice Lo Basso**, annovera tra i suoi soci professionisti dei settori più disparati: dal manager della finanza all'imprenditore impegnato nella grande distribuzione, al dentista, all'editore. «In questo modo, si crea una condivisione delle opportunità, si tesse un network tra i soci, anche tra quelli di solo capitale», commenta uno dei soci, **Filippo Gallizia**, imprenditore nella componentistica meccanica di precisione. «Cinque o sei di noi, infatti, hanno già collaborato per sviluppare iniziative imprenditoriali diversissime tra loro. Abbiamo acquisito Geomag, un marchio di giocattoli svizzero di cui adesso l'amministratore delegato sono io, nonché fondato un'azienda che opera nel mondo della promozione, New Projet Italia. In quest'ultimo caso, il valore di una squadra poliedrica è fondamentale, si può attingere alle competenze specifiche di tutti: se si compra e vende cibo, si sfruttano soprattutto le conoscenze dell'operatore del food and beverage, se si tratta di sport, diventa prioritario l'apporto dell'imprenditore abitualmente coinvolto in quel settore, e così via». Peserico e Gallizia concordano anche su un altro punto: poche cose danno entusiasmo quanto unire nuove opportunità di business alla condivisione di una grande passione con gli amici. C