

# Riapre Horeca UK: le priorità dei ristoratori

written by Emanuele Fiorio | 9 Luglio 2020



**L'on-trade in Inghilterra ha riaperto i battenti lo scorso fine settimana.**

Si sono già verificati episodi poco rassicuranti, molti non hanno rispettato le regole di distanziamento sociale soprattutto nei pressi dei pub delle grandi città, innescando l'intervento delle forze di polizia.

Per quanto riguarda i ristoranti è lapalissiano che, durante il lockdown, la capacità produttiva si sia drasticamente ridotta, in molti casi del 50% o più. "Possiamo gestire solo 26 coperti invece di 70, e questo con un metro di distanza sociale" è stato uno dei commenti dei ristoratori sulle nuove restrizioni di spazio. Sono due le **sfide post-lockdown che riguardano il vino: come servirlo, e come iniziare ad esaurire il magazzino** che è rimasto fermo a causa del lockdown.

Molti ristoratori, come testimoniato da Wine Intelligence, riapriranno con offerte di cibo adattate o ridotte, mantenendo le liste di vini già presenti prima del

lockdown. Per quanto riguarda il vino, la maggior parte degli operatori manterrà lo stesso mix di opzioni di servizio - dal bicchiere, dalla bottiglia e, per alcuni, dalla caraffa. Per le bottiglie consegnate al tavolo, è necessario valutare le specifiche circostanze fisiche del ristorante per poter rispettare i protocolli di distanziamento sociale.

**I livelli di spesa** previsti per il vino sono stati generalmente **incoraggianti**, l'aspettativa è che i clienti vogliano godere appieno dell'esperienza dell'uscita. Non ci si aspetta che i clienti riducano la spesa per bottiglia ma neppure che si concedano una spesa troppo alta. Alcuni consumatori, per quanto riguarda il vino, potrebbero aver azzerato le loro coordinate di valore durante gli ultimi mesi e quindi i prezzi dei ristoranti potrebbero risultare sgraditi e ricordare alla clientela una dimensione pre-Covid che risulterebbe inappropriata in questo momento.

**Gli interrogativi più pressanti per i ristoratori riguarderanno le scorte ed i pagamenti.** Tutte le aziende dell'on-trade riapriranno le loro attività attingendo alle scorte consegnate già a marzo o prima, alcune delle quali potrebbero non essere state ancora pagate.

**La priorità numero uno sarà quella di vendere questo stock, generando liquidità e consentendo il riavvio dei pagamenti ai fornitori.** Nessuno si aspetta di effettuare grandi ordini di vino nelle prime due settimane di apertura, ma tutti avranno costantemente bisogno di nuove scorte.

**L'elenco delle ulteriori necessità è lungo e complesso:** occuparsi di riallestire fisicamente i propri locali, reintegrare e formare il personale sui nuovi protocolli Covid, smistare le cucine e le scorte di cibo, massimizzare la spinta delle attività di marketing rivolte ai clienti esistenti e potenziali, ordinare e garantire la consegna puntuale delle forniture essenziali per il riavvio.

I proprietari dei ristoranti sono perfettamente consci che il ripristino di attività redditizie con vincoli operativi così severi è una sfida profonda dal punto di vista organizzativo e finanziario.

I fornitori di vino possono dare il loro apporto cercando di andare incontro ai bisogni dei ristoratori, comprendendo le dinamiche e le peculiarità specifiche delle aziende clienti. **Sostenere in modo proattivo il ritorno alla nuova normalità e alla redditività a lungo termine sono gli obiettivi a cui i fornitori di vino possono sicuramente contribuire.**

Riportare i clienti nei ristoranti e nelle strutture ricettive e garantire il futuro finanziario sono le sfide individuali che ogni azienda on-trade del Regno Unito dovrà porsi nei prossimi fatidici mesi.