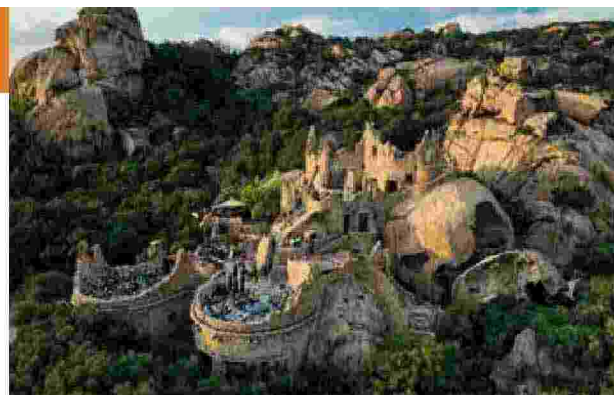




LA PROPRIETARIA FRANCESCA FIORE CON I MANAGER MARCO POLTRONIERI (A DESTRA) E TIZIANO ROSSI



## RITUAL CLUB, LA SARDEGNA CHE BALLA TUTTO L'ANNO

Non solo nightlife: dietro il successo di uno dei locali più iconici e frequentati della Costa Smeralda, dodici mesi di lavoro e una gestione manageriale virtuosa che lo rendono un modello di redditività e innovazione

di Vincenzo Petraglia

**BEI LOCALI E RISTORANTI DI CHARME NEL BELPAESE CE NE SONO TANTI, MA NON SEMPRE SONO GESTITI IN MODO MANAGERIALE E SONO IN GRADO DI PRODURRE RICAVI.**

Infatti, il tasso di mortalità nel settore è piuttosto alto. Non per il **Ritual Club - Le Terrazze** di Baja Sardinia, uno dei locali più iconici della Costa Smeralda. **Economy** ha incontrato **Francesca Fiore e Marco Poltronieri**, rispettivamente owner e general manager, che raccontano come si allestisce una stagione di successo, come si sceglie il personale e come si gestisce il rapporto con i fornitori, fondamentali affinché una complessa macchina come il Ritual, che ogni sera richiama tra 500 e 900 visitatori, funzioni alla perfezione e, soprattutto, produca utili.

**Come si mette su una stagione come quella del Ritual, fra i locali più iconici della Sardegna?**

**Francesca Fiore:** Quando si pensa a una realtà stagionale, nell'immaginario della maggior parte delle persone c'è il fatto di collocare il periodo lavorativo in uno spazio temporale definito: apertura del locale e chiusura del locale. La realtà è molto diversa: noi siamo operativi tutto l'anno, siamo in ufficio tutti i giorni con una squadra di circa dieci persone che si occupa di imbastire quella che sarà la stagione successiva. È proprio in questo periodo che la parte creativa ha spazio per diventare poi realtà: trovare un filo conduttore, non solo per quanto riguarda la grafica, la comunicazione, la scelta musicale, ma anche tra noi. È qui che le menti fondono le idee affinché diventino concrete: un colore, un pezzo musicale, un'immagine che ci

ha colpiti. Da qui nasce quello che poi sarà la nuova stagione.

**Marco Poltronieri:** Non dimentichiamo la parte pratica, quindi la ricerca del personale, degli alloggi, delle collaborazioni con nuovi sponsor, i rapporti con i fornitori. Solitamente chiudiamo il locale a metà settembre e a ottobre stiamo già seminando i primi germogli della nuova stagione.

**Anche la gestione economica di una macchina così non è semplice...**

**Francesca Fiore:** Soprattutto all'inizio non è stato semplice. Ho dovuto interrompere i miei studi universitari (facoltà di Lingue e Letterature straniere) per dedicarmi completamente alla gestione del locale. Venendo da studi prettamente letterari (mi sono diplomata al Liceo Classico), è stato difficile barcamenarmi tra banche, commercialista e consulente del lavoro a soli 21 anni. Diciamo che il *know-how* per gestire quella che ora è un'azienda a tutti gli effetti l'ho acquisito sul campo, soprattutto imparando dai miei errori. Ora gestisco interamente il comparto amministrativo da sola, anche se sto imparando a delegare almeno in parte qualche incombenza gestionale e burocratica.

**Oltre al mercato consumer, puntate a diventare un punto di riferimento anche per gli eventi aziendali. In che modo?**

**Marco Poltronieri:** La location si presta in maniera ottimale all'organizzazione di eventi, aziendali e non. Abbiamo clienti che scelgono il Ritual per celebrare i loro momenti speciali, dai matrimoni, ai compleanni, alle proposte di no-

ze, ma anche per eventi di team building o di presentazione di nuovi prodotti. Ci occupiamo del progetto di creazione dell'evento a 360 gradi, accompagnando il cliente dalla prima mail, dal primo sopralluogo, proponendo le migliori alternative che possano aiutarlo a concretizzare quello che è nella sua testa. Abbiamo collaborato con brand emergenti, fino ad arrivare a realtà come Porche e Chopard, sempre con la medesima attenzione e cura che ci caratterizza.

**Per concludere, cos'è che rende unico il Ritual?**

**Francesca Fiore:** La location, unica al mondo, che è a tutti gli effetti casa mia. Tra queste rocce sono nata e cresciuta, e questo senso di familiarità è quello che voglio trasmettere alle persone che lavorano con me (dipendenti, ma anche fornitori e sponsor) e di conseguenza a tutti i nostri clienti. La differenza rispetto a un qualsiasi altro locale, stagionale e non, è proprio questa: nonostante il Ritual sia una realtà conosciuta a livello internazionale, la gestione familiare è il fulcro di tutta l'azienda, e diciamo che nel mondo della notte è una caratteristica abbastanza peculiare. Oltre a mio figlio Samuele quest'anno allo staff si aggiungerà anche mia figlia Matilda. Con loro arriviamo alla terza generazione che lavorerà nel locale. E fra noi è sempre viva la voglia di innovare e migliorare la nostra offerta. Per questa nuova stagione, per esempio, abbiamo creato una nuova zona *privée* nella parte del Garden e implementato la zona ristorante con una nuova terrazza esclusiva: non vediamo l'ora di vederle attive e sono certa che ci daranno grandi soddisfazioni.