

Lo chef italiano vola negli Emirati

Mimmo Milano piace ai vip. E ora sbarca nel lusso di Dubai

Chi immagina che gestire un'impresa nel settore della ristorazione sia un'operazione semplice, si sbaglia di grosso. Non bastano solo investimenti e buona volontà. È necessaria una capacità imprenditoriale che sappia rispondere con tempestività alle molteplici esigenze quotidiane che richiede la gestione di un punto di ristorazione.

«Avventurarsi in questo settore senza un'adeguata pratica è un azzardo — racconta Domenico Di Vivo, titolare del ristorante Mimmo Milano, che vanta una lunga tradizione familiare nel comparto —. Il momento decisivo? Arriva dopo i primi sei mesi di apertura del locale. Se non hai scelto un'ottima location, un quartiere adeguato, lo chef giusto che sappia cucinare bene le materie prime, il personale adatto, il fallimento è



Ristorazione
Domenico Di Vivo, titolare del ristorante Mimmo Milano, pronto ad aprire a Dubai

dietro l'angolo». Parole dettate dall'esperienza acquisita negli anni grazie a una scuola di formazione davvero particolare: il bar, la trattoria e il ristorante di famiglia. Un know-how che è stato indispensabile per poter aprire da solo, nel 2011, Mimmo Milano, ristorante milanese d'alto target, con cucina a vista, frequentato da imprenditori, manager, professionisti, calciatori e personaggi dello spettacolo. «La proposta — spiega Di Vivo — è arrivata da due imprenditori della moda, Massimo Berloni e Manuela Mariotti, titola-

ri di Dondup. Così oggi occupo il piano superiore dei loro locali con il ristorante in stile provenzale e parte del pian terreno, assieme ai capi d'abbigliamento, con un bar».

Una scelta innovativa che sta dando i suoi buoni frutti. Tanto che l'azienda Mimmo Milano arriva a fatturare 1,6 milioni di euro l'anno. Inoltre nel primo trimestre 2015 ha registrato un incremento del giro d'affari pari al 20% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. Per raggiungere risultati

20%

L'incremento del fatturato nel primo trimestre del 2015 dell'azienda con un giro d'affari di 1,6 milioni di euro. Il locale occupa il piano di sopra della boutique di Dondup

però bisogna seguire certe regole di business imposte dal mercato. «Oggi è quasi impossibile investire per l'acquisto di un immobile per una location di prestigio — continua Di Vivo — servono partner economici. Il ristoratore deve fare il suo mestiere e non rischiare di rimanere strangolato dai debiti per un investimento immobiliare».

Una strategia imprenditoriale che permette anche di guardare alle proposte di partnership che arrivano dall'estero. «La cucina *made in Italy* piace molto nei Paesi mediorientali — continua l'imprenditore milanese — e noi abbiamo ricevuto un'importante proposta dagli Emirati Arabi. Ma anche in quel caso bisogna realizzare una partnership». Una trattativa, durata alcuni mesi e sfociata in un interessante accordo commerciale valido quindici anni. «Entro il 2016 — conclude Domenico Di Vivo — apriremo un ristorante a Dubai. Con cucina, cuoco e direttore di sala italiani».

MICHELE AVITABILE