

Marco Giuliani, vincitore del sondaggio di Vq: “Lo Zio Barrett un miracolo a Bussi!”. “Io? Un caso anomalo, mai fatto un richiamo a un dipendente”

15 Gennaio 2024



BUSSI SUL TIRINO – “Anche il risultato del sondaggio di *Virtù Quotidiane* conferma la validità del nostro progetto, abbiamo clienti affezionati in tutta la regione, ci siamo fatti da soli e ci siamo fatti apprezzare pur essendo nuovi nel settore ristorazione scommettendo su un posto sperduto tra le montagne al centro dell’Abruzzo. Un miracolo o quanto meno un caso studio che temo di non riuscire a replicare altrove”.

Concretezza, ambizione e grande istinto per le strategie di marketing, **Marco Giuliani** (nella foto di *Andrea Straccini*), classe 1982, nato a Bussi sul Tirino (Pescara) sotto il segno dell’Ariete, è amministratore del Gruppo Barrett, ristorante steak house, bistro e sala slot nel piccolo paese cuore dell’Abruzzo interno solcato dal fiume più limpido d’Italia, il Tirino.

Marco è risultato vincitore con oltre 6.300 voti nel popolare sondaggio lanciato dal nostro giornale, **La Meta gastronomica imperdibile 2024**, dopo l'entusiasmante testa a testa con il pizzaiolo teramano **Alessandro Menaguale** (Pizzeria Konvivium, Montorio al Vomano) distanziato in modo decisivo (5.872 voti) solo alle battute finali.

Carattere impetuoso, intraprendente, testardo e coraggioso com'è scritto nella sua stella (segno di fuoco), Marco è un concentrato di pragmatismo, senso del dovere, forza d'animo e scarsa disponibilità ad arrendersi anche dopo una sconfitta. Uno che ama l'azione, "stare in guerra" piuttosto che vivere inquadrato o peggio di ideali "che non portano pane a casa".

Uno che mette l'anima in quello che fa, che deve farcela con le proprie forze e per il quale "il numero è tutto" come ci racconta a caldo mentre apprende, a votazioni appena chiuse (l'intervista è stata realizzata il 21 dicembre), di essere stato **incoronato numero 1 con il suo format "Lo Zio Barrett" dai lettori votanti di Virtù Quotidiane**.

Marco Giuliani, un commento sull'esito del nostro sondaggio.

Non so ancora esattamente quanti voti abbiamo preso ma so che l'anno scorso il Gruppo Barrett ha contato 38.500 coperti disponendo di 100 posti a sedere su 2 locali destinati alla ristorazione, un milione e mezzo di fatturato, siamo candidati a diventare la seconda azienda di Bussi, anche per numero di dipendenti, dopo Società Chimica Bussi.

Studi in scienze della comunicazione e master all'università "Bocconi" di Milano, un metodo di lavoro prima applicato alla sanità e prima ancora nel settore automotive. Come è arrivato alla ristorazione?

Sono partito con l'idea di mettere a frutto il titolo di studio nella sanità di cui tanto ci sarebbe bisogno, ma è già problematico fare una risonanza in tempi accettabili figuriamoci comunicare bene. Ambivo alla direzione amministrativa di una Asl ma i meccanismi interni mi hanno disilluso e sono tornato in zona. Ho applicato la teoria amministrativa-manageriale-gestionale alla ristorazione, che poi è quello che ci ha salvato nella crisi dilagante: abbiamo una struttura organizzata con responsabili del personale, degli acquisti, gestione del magazzino, comunicazione e marketing. Una visione d'insieme fondamentale per una gestione virtuosa dell'azienda tant'è che non mi si trova né al bar né al ristorante, la mia presenza è superflua e non posso materialmente essere ovunque, conto sui miei responsabili di settore.

Quindi dove fa capo nel suo lavoro?

Ho il mio ufficio e il magazzino da gestire vicino casa. Organizzo, controllo la merce personalmente, elaboro stipendi, ferie, bonifici, in buona sostanza faccio controllo di gestione, cioè numeri, marketing e comunicazione, a volte la mia giornata è di 48 ore.

Marcia spedito come un treno insomma.

Devo riuscire per forza, non posso permettermi di fallire o prenderanno la casa di mia madre che abbiamo ipotecato quando, vent'anni fa, sono rientrato in Abruzzo per investire in una situazione fallimentare, il bar di famiglia in paese. "Lo Zio Barrett" si è affermato non soltanto con il tam tam, è esploso anche grazie alla campagna di comunicazione fatta da me senza agenzie, credendoci, e devo dire che ha pagato, abbiamo clienti principalmente da tutto Abruzzo ma anche da fuori regione e in forte aumento dall'estero, godiamo di stima e credibilità conquistate sul posto. Se dovessi aprire a Pescara avrei timore, vista la grande concorrenza, di non replicare lo stesso successo di Bussi, un miracolo o quanto meno un caso studio. Con mio fratello maggiore **Dino** abbiamo fondato una società ed è nato il Gruppo Barrett stabilendo che io mi occupassi della parte amministrativa e manageriale, lui di quella operativa. Tutto è nato da lui, Dino è un tipo genio e sregolatezza, soprannominato "Barrett" per la somiglianza con Syd Barrett dei Pink Floyd. Un nome che ha spaccato per quanto potesse prestarsi a storpiature nella parlata locale, tant'è che lo stiamo registrando come marchio commerciale: Lo Zio Barrett.

Lavorare come dipendente non è neanche nelle sue corde però

È così. Sarà che l'abruzzese è un tipo testardo, sarà il senso del dovere, di fatto la mia irruenza nasce dalle legnate che ho preso in faccia e dalle delusioni da dipendente. Per questo tengo molto in conto i miei collaboratori, cerco di offrire le migliori condizioni lavorative, responsabilizzarli, fargli fare carriera. Cosa che a me è mancata. Penso che chi merita debba crescere, io ci investo, sono il primo a promuovere, di fatto non ho mai licenziato nessuno, chi è andato via ha capito da sé di non essere in target con i nostri obiettivi di crescita, non ho mai scritto una lettera di richiamo, sarò un caso anomalo ma sono sempre a favore dei dipendenti. Pretendo però la stessa correttezza dall'altra parte, devi dare l'anima come se l'azienda fosse tua.

Mentalità manageriale innata, la sua. A quale modello si ispira?

Per quello che ha costruito, per le migliaia di posti di lavoro che ha creato mi è sempre piaciuto Silvio Berlusconi, sia chiaro fuori dalla politica e dai suoi intrecci privati. Per la forma mentis direi anche Flavio Briatore, da imprenditore trovo giusto quello che dice. Mi ritrovo molto in Frank Merenda, Roberto Re, personaggi che incarnano un modo di essere diverso

per conquistare il mercato. Penso che se godono di credibilità vuol dire che quel modello funziona e può essere emulato.

Nella sua visione d'insieme c'è spazio anche per una sala giochi/agenzia scommesse

Ho scorporato la sala giochi dal bistrot in paese facendo di necessità virtù, non era bello mangiare un panino con i figli vicino ad una slot machine. È diventato anche quello un business pur agendo da deterrente il fatto di trovarsi in centro: si gioca meno sia per non dare nell'occhio sia perché essendo l'ingresso vietato ai minori il cliente, se si trova con figli minorenni, non può entrare, cosa che avviene magari in un bar con le slot. Vado anche contro i miei interessi ma l'etica deve guidare l'attività, l'onestà ha sempre pagato.

Crede nel territorio Abruzzo?

Sono grande amante del marketing territoriale e sono rientrato a Bussi perché credo che l'Abruzzo sia sfruttato al 10-20% delle sue potenzialità ed è conosciuto ancora meno. Non riuscirò mai a capire com'è che abbiamo le montagne più belle del centro-sud, la Costa dei Trabocchi, laghi e fiumi navigabili ma non ci conoscono in molti perché siamo troppo autoreferenziali. Per fare turismo ci vogliono i numeri, posti letto occupati, più coperti nei ristoranti per far crescere l'economia del terziario. Allo "Zio Barrett" lo stiamo facendo, raccontando il territorio, dando prodotti che si ricordano per bontà, cerco di dare un'identità al mio menu, non tradisco le aspettative. Inoltre col nostro bistrot vista fiume aperto h12 soddisfiamo le esigenze di quanti arrivano per fare canoa sul Tirino. E aggiungo: ho 25 dipendenti che d'estate diventano 32, offro lavoro in una zona dell'entroterra che soffre dello spopolamento, non capisco perché i fondi risultino sempre irrisori o riservati a grandi imprese. Ci sarebbe da fare un grande lavoro in Regione ma non lo affidano alle persone giuste.

Lei cosa farebbe?

In prima battuta punterei su strade e sanità. Le circa diecimila persone che abitano tra Bussi, Popoli e paesi limitrofi ne hanno diritto e non possono pagare le tasse allo stesso modo dei cittadini del nord per avere servizi basilari. Qui intorno ci sono le montagne e non ci sono strade comode, ovvio che non puoi spianare tutto ma puntare su alcuni centri con strutture più efficienti sì, se declassi l'ospedale di Popoli l'ambulatorio deve funzionare bene, il pronto soccorso deve essere eccellente, tale da non mandarti a Pescara. Per evitare lo spopolamento i piccoli paesi devono funzionare meglio della città altrimenti non diventeranno mai attrattivi. Se valorizziamo tutto quello che abbiamo l'economia torna a girare. Perciò

organizzerei eventi su eventi di richiamo nazionale. Ho studiato in Umbria, regione senza mare e con qualche lago, precisamente a Perugia dove con “Umbria Jazz” muovono il mondo, con “Eurochocolate” si paralizzava il centro città, in migliaia ad affollare bar, hotel e ristoranti che fatturavano per tutto l’anno. Così pure per assaggiare i “Primi d’Italia” in realtà più piccole o le sagre dei paesini umbri, un turismo mordi e fuggi ma che funziona più e meglio del nostro. A Bussi, dove il turismo davvero tira, non c’è un hotel. C’è domanda ma non c’è offerta, è tutta economia che si perde! Non puoi portare artisti e personaggi della cultura solo a Pescara, qualcosa nei borghi forse accade ma se io non lo so è perché la comunicazione non arriva, il marketing territoriale è anche questo, programmazione, la Regione deve spenderci, creare strutture, dare opportunità a fondo perduto agli imprenditori. Da noi esistono cantine vinicole di grande pregio, cantine storiche, aziende innovative: perché non nasce un turismo enogastronomico come a Montalcino o a Montepulciano? Dove sbagliamo? “Lo Zio Barrett” è conosciuto anche perché dopo la canoa tanti vengono a ristorarsi da noi perciò il nostro bistrot è sempre attivo, siamo parte di una rete e se la rete funziona il territorio vive. Ma per creare un indotto ci vogliono i numeri.

Finanziamenti europei o no partirete con la ristrutturazione del Barrett café & restaurant. Cos’altro bolle in pentola?

Nelle mire c’è Pescara. Di più, pensiamo a un asse mare-montagna-collina. Nei nostri sogni c’è Roccaraso (L’Aquila), così come c’è Pescara per l’offerta turistica estiva sebbene qui a Bussi d’estate si lavora tantissimo grazie al fiume e chiunque arrivi trova noi e pochi altri colleghi, mentre a Pescara c’è uno stabilimento ogni dieci metri di spiaggia. È una scommessa che prima o poi ci attende, sono in trattativa con più soggetti, deve capitare l’occasione giusta, replicare questo modello non è facile. Venti anni fa l’idea del bistrot di qualità a Bussi sembrava utopia, siamo stati precursori anche su alcuni locali della nuova movida a Pescara Centro. Ci siamo riusciti, ora vogliamo capire come creare un franchising del nostro marchio, siamo molto richiesti per la verità ma mettersi in società non è così facile, inoltre dal lunedì al venerdì i locali sono vuoti. “Lo Zio Barrett”, però, si difende.

Qualità a prezzi contenuti, etica del lavoro, un progetto in crescita. Consigli ai giovani?

Studiare. Non tutti devono fare l’operaio né lavorare alle poste o in banca, occorre professionalità, un cuoco qualificato o un cameriere preparato devono chiedere la giusta paga. Con l’ingresso in Ati, Associazione temporanea d’impresa, con un ente di formazione offriamo l’opportunità di qualificarsi cuochi, chef, maitre di sala e sommelier. Ai nostri cuochi ventenni ho messo accanto una esperta di cucina del posto, **Eleonora Setta**, di 70 anni, autodidatta, animata da grande passione per la tradizione. Posso contare anche sulla

consulenza di **Stefano Miani**, chef di “ Villa del Barone” a Tocco Casauria. Grazie a lui abbiamo fatto un salto di qualità, non dico cucina gourmet ma da effetto wow, quello sì!