

GELATO ARTIGIANALE publishes KAKAOTHÈ, signed by IFI.



The September issue of Gelato Artigianale reviews **KAKAOTHÈ**, a popular venue in central Aosta set up by the IFI dealer Q.F. A. S.r.l.

Happy reading!

Cover "Gelato Artigianale".



Gelato, cioccolato e thè: ecco un mix di alta qualità creato da Giovanni Girardini e Marco Amodeo, un locale di tendenza appositamente studiato per lavorare un intero anno

di Laura Barbasio

Il nostro interlocutore Giovanni Girardini, 44 anni è prima di tutto un imprenditore, una persona che ha fatto della sua capacità di accogliere il suo core business. Ha recentemente creato insieme a Marco Amodeo il marchio Kakaò, destinato ad avere notorietà ben al di là dei confini di Aosta, la città in cui è stato ideato. Stanno infatti per approdare a Buenos Aires con l'inaugurazione di quattro gelaterie di proprietà a cui ne seguiranno altre 14 in franchising. L'obiettivo principale di questa importante azione commerciale? **"Rilanciare in Argentina i sapori e i gusti del gelato di qualità italiano"** – sostiene deciso Girardini. A produrlo, ha iniziato soltanto poco più di due anni fa con un duplice obiettivo: destagionalizzare gli incassi di Kakaò, la sua cioccolateria artigianale localizzata ai numeri 5 e 7 di viale Conte Crotti, nel centro di



74 - gelato artigianale

alta classifica



Aosta, e dare ai suoi clienti la gioia di consumare nel suo locale un prodotto diverso dal gusto inconfondibile. L'avventura di Girardini nel settore alimentare è iniziata circa 3 anni fa quando, dopo aver avuto successo come immobiliare e titolare di altre attività commerciali, ha deciso per passione di dare appunto avvio alla sua cioccolateria artigianale. **“La nostra produzione di cioccolato è costante - afferma - attualmente si aggira su una tonnellata di cioccolatini all'anno. Li proponiamo sfusi in raffinate confezioni poiché non abbiamo i macchinari che consentono di confezionarli ad uno ad uno. Considerato il loro costo, infatti, con la nostra produzione artigianale non saremo in grado di ammortizzarli, così, per proporre anche a chi vuole acquistare prodotti confezionati proponiamo quelli della Venchi”.**

Nel frattempo, facendo i conti della iniziativa e dovendo pagare i suoi otto dipendenti assunti con contratto a tempo indeterminato per 12 mesi all'anno, Giovanni si è reso conto del grave limite del cioccolato.



Per problemi dovuti alla stagionalità, come avviene all'opposto per il gelato, il cioccolato si vende solo da a novembre a Pasqua, motivo per cui ha dovuto trovare altri prodotti capaci di garantire alla sua attività entrate certe tutto l'anno. La prima forma di differenziazione è arrivata con i confetti che ha scelto fra i migliori in commercio: quelli di Pelino, selezionati perché non contengono amido ma solo mandorle pelate e zucchero. **“Con questo prodotto e con il confezionamento delle bomboniere per matrimoni, battesimi e comunioni, però, riesco a far lavorare i miei dipendenti anche nei mesi primaverili - prosegue Girardini - e non sempre con costanza durante la settimana. Così, per garantire loro la copertura dello stipendio, pensando a un'altra mia grande passione, quella per il tè, ho escogitato Ka-**

Non solo *gelato*

kaothe, un locale annesso alla cioccolateria nel quale, come seduti nel salotto di casa, i miei clienti possono degustare fino a 150 tipi di thè, 50 infusi e tisane, vini e liquori che ben si accostano alle nostre torte artigianali.

Il tutto mentre leggono libri d'arte, teologia e filosofia che metto a disposizione appositamente per loro". La particolarità dell'offerta di Girardini non consiste tanto nell'assortimento dei prodotti e del comfort del locale quanto nel modo in cui ciascuno viene servito con un grande rispetto per la tradizione del luogo di origine.

Così, il thè marocchino alla menta, per esempio, viene proposto con i pinoli e, se è degustato nel dehor, è accompagnato anche da una fumata con il narghilè.

Allo stesso modo, il thè gallese viene proposto con fette di torta e servito in una teiera coperta con i tradizionali "cappotti" in lana.

Perfezionata la sala da thè rimanevano "scoperti" i mesi estivi e l'idea per risolvere anche questo problema è arrivata proprio dalla Venchi che, insieme al cioccolato di qualità, propone anche semilavorati e basi per gelateria.

"Per curiosità e quasi per gioco, ho iniziato a frequentare i corsi specializzati - ricorda Giovanni - e ho scoperto che mi piaceva moltissimo produrre anche il gelato".

È nata così Kakaòglace, la gelateria artigianale che, unita a Kakaòthè e a Kakaò porta Girardini a disporre di un locale della superficie di 300 mq complessivi compresi i due déhors. In stagione la produzione si attesta sui cento chili al giorno benché la stagione nel capoluogo della Valle d'Aosta sia davvero breve



Non solo gelato

considerato che, nelle abitazioni, il riscaldamento viene chiuso nel mese di maggio e aperto a metà settembre. I gusti realizzati da Giovanni che, spesso, alle cinque del mattino è in laboratorio, sono 24 di cui oltre una decina a produzione giornaliera mentre i rimanenti vengono proposti a rotazione.

Quelli che non mancano mai sono il cioccolato al latte e l'extrafondente, il gianduia, la crema con uova fresche, la crema alla vaniglia, il fior di panna, il variegato alla vaniglia e al caramello, la stracciatella, la nocciola e il pistacchio.

Gli altri gusti sono quelli di frutta (fragola, melone, anguria, lampone e mirtillo) e le altre creme come, per esempio, la liquirizia che è sempre molto apprezzata dai residenti.

Un sapore particolare che non manca nella vetrina di Giovanni, soprattutto da quando ha deciso di proporre il suo gelato anche in Argentina, è il gusto al dulce de leche, o latte meringato, che, come molti lettori già sapranno, si ottiene con latte cotto per 5/6 ore.

I prezzi sono in linea con quelli delle altre gelaterie artigianali presenti sul territorio. Sedici euro al chilo per il prodotto da asporto, da 1,50 a 3 euro coni e coppette, 3,50 euro frappé, granite, frullati e sorbetto.

Le coppe, circa una decina compresa la brioche con il gelato, vengono vendute a partire da euro 4,50.

Le più richieste? Quella alla frutta (gelato di frutta con panna montata e frutta di stagione), la coppa ai marroni (gelato al fior di panna e alla crema Venchi ricoperti di crema di marroni, panna e marroni in pezzi) e la banana split (gelato al gianduia, pistacchio, nocciola e



fior di panna su un letto di cioccolato calda e panna montata spolverata con cacao).

“Sono molto soddisfatto della scelta di proporre il gelato - afferma Girardini - è un prodotto che i clienti apprezzano perché ne riconoscono la qualità. È data dalla scelta oculata degli ingredienti (solo latte Granarolo Alta Qualità) e soprattutto dalla produzione giornaliera.

Ho imparato a calibrarla alla perfezione nel giro di qualche mese, grazie ad un'attenzione quasi ossessiva al controllo delle vendite.

Il mio gelato, così, è sempre fresco e sono il primo a proporre ai clienti il gusto appena uscito dal mantecatore: hanno imparato a conoscere la differenza di freschezza fra quello prodotto la mattina e quello appena mantecato.

In quanto a me, noto che il gelato ha un'attrattiva molto simile a quella che hanno thè e cioccolato: sono tutti prodotti che ho il piacere di far assaggiare ai miei clienti con il gusto di fare apprezzare loro le cose buone che piacciono a me in prima persona.

GELATO artigianale
ARTE E TECNICA - PROFESSIONALITÀ
E TECNICHE DEL GELATIERI ITALIANO

6
NUMERI

Una rivista realizzata da qualificati professionisti dell'informazione specializzata per i professionisti della gelateria artigianale. Una rivista al servizio della specificità e della piena autonomia del settore, per garantire la massima circolazione di esperienze e tecniche, per approfondire i problemi e proporre soluzioni. Uno strumento indispensabile per lanciare la professione di Gelatiere ai massimi livelli di conoscenza produttiva e di prestigio commerciale.

ABBONAMENTO ANNUALE

Italia	anno	14,00
Paesi UE	anno	16,00
Paesi europei e extraeuropei	anno	18,00
Resto mondo (20/25)	anno	20,00

Verosolda su c/c postale n. 12483264
intestato a:

ETABETA GRUPPO EDITORIALE SRI
20040 Sarcidano/Bergamo

Non solo gelato



Certo non risparmio sulle materie prime e i clienti se ne accorgono ricambiandomi con la loro fedeltà.

D'altra parte, se non avessi la gioia di fare il gelato e quella di vedere quanto è apprezzato non mi dedicerei a questa attività; penso che farei dell'altro".

I consigli che Giovanni darebbe, da buon imprenditore, ad un collega non proprio soddisfatto dell'andamento della propria attività?

"Capire che cosa c'è che non va - suggerisce - forse il prodotto che si propone non è apprezzato come si vorrebbe credere.

Ma potrebbe trattarsi anche del locale e della sua immagine: a questo proposito è fondamentale affidarsi a seri professionisti durante tutte le fasi che precedono e seguono l'apertura, nel nostro caso siamo stati affiancati dalla Quattrer Arreda-

menti di Collegno, che ha svolto un lavoro a dir poco egregio, come tutti possono vedere.

Un problema può anche essere rappresentato dalla durata della stagione, ma non penso che Aosta sia la sola città d'Italia in cui questa dura solo 4 mesi.

In questo caso, per coprire i costi di gestione che una gelateria comporta è necessario sfruttare la propria creatività per comprendere che cosa può suscitare l'attrazione e l'interesse dei potenziali clienti.

Qui da noi, per esempio, con tè e cioccolato sono stato in grado di proporre qualcosa di davvero unico. Diversa la situazione con il gelato, qui l'unicità rispetto ai concorrenti è data dalla scelta degli ingredienti e dalla freschezza dei prodotti".

□

NOT JUST GELATO

Gelato, chocolate and tea: that's the high quality mix created by Giovanni Girardini and Marco Amodeo, a trend-leading location designed to work the whole year round.

By Laura Barbisio

Our interlocutor, Giovanni Girardini, aged 44, and above all an entrepreneur, someone who has turned his ability to welcome people into a core business. With Marco Amodeo, he has just created the trade mark Kakaò, destined to become exceedingly well known far beyond the Aosta borders, where it was created. In fact, they're just about to inaugurate four gelato parlours in Buenos Aires and will then be opening another 14 in franchising. What's the main target of this important commercial action?

"Re-launching the taste of quality Italian gelato in Argentina"

Girardini says decidedly. He began to produce the idea just over two years ago with a double goal: deseasonise revenue from Kakaò, his artisan chocolate parlour located at numbers 5 and 7 of viale Conte Crotti in the centre of Aosta and give customers the joy of being able to consume something different with an unmistakable taste. Girardini's adventure in the food world began about 3 years ago when, after a certain success as a real estate agent and the owner of other businesses, he decided to follow his passion and start up his artisan chocolate business.

"Our chocolate production is ongoing - he says - about a ton of chocolates per annum at present. We offer them bulk in refined boxes as we have no machines to pack them one by one. Considering how much they cost, we wouldn't be able to write them off with our crafts production, so we offer Venchi to those wanting packaged products."

In the meantime, doing the accounts and having to pay his eight employees on an indefinite period contract for 12 months a year, Giovanni realised that chocolate has considerable limits.

For seasonal reasons, as with gelato but for the opposite part, chocolate sells well from November to Easter which is why he had to find other products to guarantee his business year-round revenue. The first addition came with sugared almonds from amongst the best available: Pelino, chosen because they contain no starch, just peeled almonds and sugar.

"With this product and creating keep-sakes for weddings, baptisms and communions, I had my staff working in the Spring months too - Girardini goes on - and not always all week long. So, to guarantee their salaries and considering another of my passions, tea, I invented Kakaòthe, a tearoom next to the chocolate parlour in which, as if they were sitting at home, my customers can taste up to 150 kinds of tea, 50 types of herb teas and infusions, wines and liquor which go well with our homemade cakes. All while reading books on art, theology and philosophy made available especially for them".

What's so special about what Girardini offers is not just product assortment and comfortable premises, but the way in which each item is served with great respect for its place of origin.

So Moroccan mint tea, for example, is offered with pine nuts and, if drunk outside, accompanied by a smoke from the narghilè.

In the same way, Welsh tea is offered with slices of cake and served in a teapot covered with a traditional woollen tea cosy.

Having perfected the tearoom he still had to cover the summer months and how that could be solved came from Venchi which, together with quality chocolate, offers gelato-making semi finished products and bases.

"Out of curiosity and almost for fun, I started attending specialised courses - Giovanni remembers - and discovered how much I liked producing gelato too".

That led to Kakaòglace, the handmade gelato parlour which, together with Kakaòthe and Kakaò, gave Girardini premises measuring 300 sq m including the two outside areas. During the season, production is about one hundred kilos a day even though the season in Valle d'Aosta's main town is really short as central heating is only turned off in homes in May and starts up again mid September. Giovanni, who is often in his laboratory at 5 in the morning, makes 24 different tastes, 10 every day while the others rotate. Tastes that are always available are milk and extra-bitter chocolate, gianduia, custard cream with fresh eggs, vanilla custard cream, superfine cream, variegated with vanilla and caramel, stracciatella, hazelnut and pistachio. The other tastes are fruit (strawberry, melon, water melon, raspberry and bilberry) and other creams like liquorice, always much appreciated by residents. A special taste, always right there in Giovanni's display cabinet, especially since he has decided to take his gelato to Argentina, is dulce de lèche, or meringue milk obtained, as many readers know, by cooking milk for 5/6 hours.

Prices are in line with other artisan gelato parlours in the area. Sixteen euro a kilo for takeaway products, from 1.50 to 3 euro for cones or small tubs, 3.50 for frappés, crushed ice drinks, frullato (fruit drink with milk and crushed ice) and sorbets. Tub, about ten sizes available, including croissant with gelato, start from 4.50 euro. The most popular? Fruit tastes (fruit gelato with whipped cream and seasonal fruit), the chestnut cup (superfine cream gelato and Venchi custard cream covered with chestnut cream, cream and chestnut pieces) and banana split (gianduia, pistachio, hazelnut and superfine cream gelato on a bed of hot chocolate and whipped cream dusted with chocolate).

“I'm really pleased I chose to offer gelato - says Girardini - it's a product customers appreciate because they recognise its quality. This comes from carefully selected ingredients (only Granarolo High Quality milk) and, above all, daily production.

I learnt to balance that to perfection in just a few months thanks to careful, almost obsessive, control of sales. That way my gelato is always fresh and I'm the first to offer customers a taste just out of the creamer: they've learnt to recognise the difference in freshness between a product made during the morning and one just creamed. As for me, I've seen that gelato has a similar kind of attraction to tea and chocolate: they're all products it gives me great pleasure to have my customers taste as I enjoy watching them appreciate those good things I'm the first to love.

I definitely don't save on raw materials and customers realise that so are loyal. On the other hand, if I didn't enjoy making gelato and watching how much people appreciate it I wouldn't be doing this job; I think I'd be doing something else.”

What advice would Giovanni give to a good entrepreneur, a colleague not really satisfied with how business is going?

“ To try and realise what's wrong - he suggests - perhaps the product offered is not as appreciated as you think.

But it could also be the premises and their image: it's fundamental to assign the task to professionals during all stages before and after opening; we were flanked by Quattrer Arredamenti (Q.F.A. Srl) of Collegno who did an excellent job, as everyone can see.

A problem can also be how long the season lasts, though I can't believe Aosta is the only town in Italy where the season only lasts 4 months. In that case, to cover operating costs involved in running a gelato parlour you need to exploit your creativity to understand what could attract and be of interest to potential customers.

Here in Aosta for example, with tea and chocolate I was able to offer them something really unique. The gelato situation is different; what makes us unique here compared to competitors is choice of ingredients and product freshness.

□