

interview

AUTHOR
MARCO SUTTER
PHOTO
COURTESY

Ospitalità e alta ristorazione nel cuore di Milano

PAOLO CATONI



Partiamo da una semplice domanda, ma forse la più complessa: chi è Paolo Catoni in 10 secondi?

Che domandona! È forse la più complessa... comunque, un professionista nel settore alberghiero, ricettivo e ristorativo a 360 gradi.

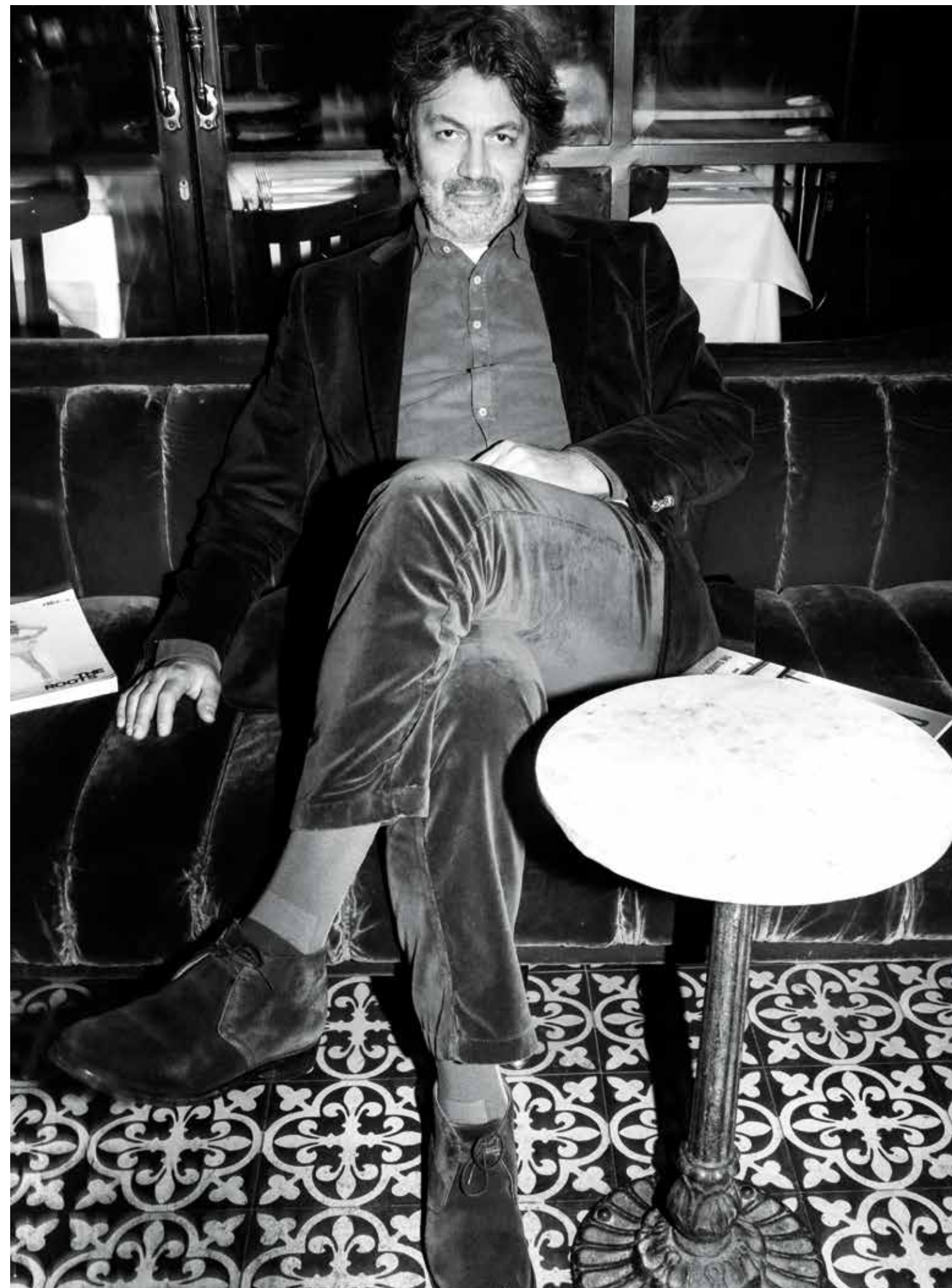
Paolo, dopo anni di esperienza nel settore alberghiero e con Hotel Solutions, cosa ti ha spinto a investire direttamente nell'hospitality con Speronari Suites? Come è nata l'idea

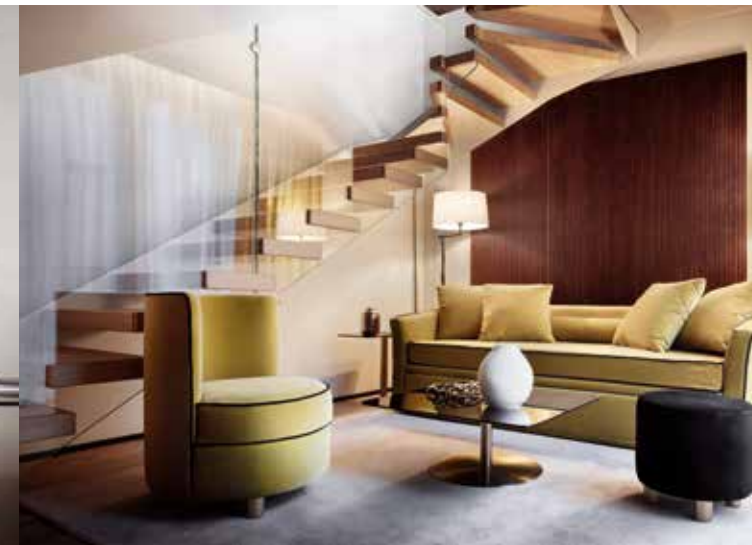
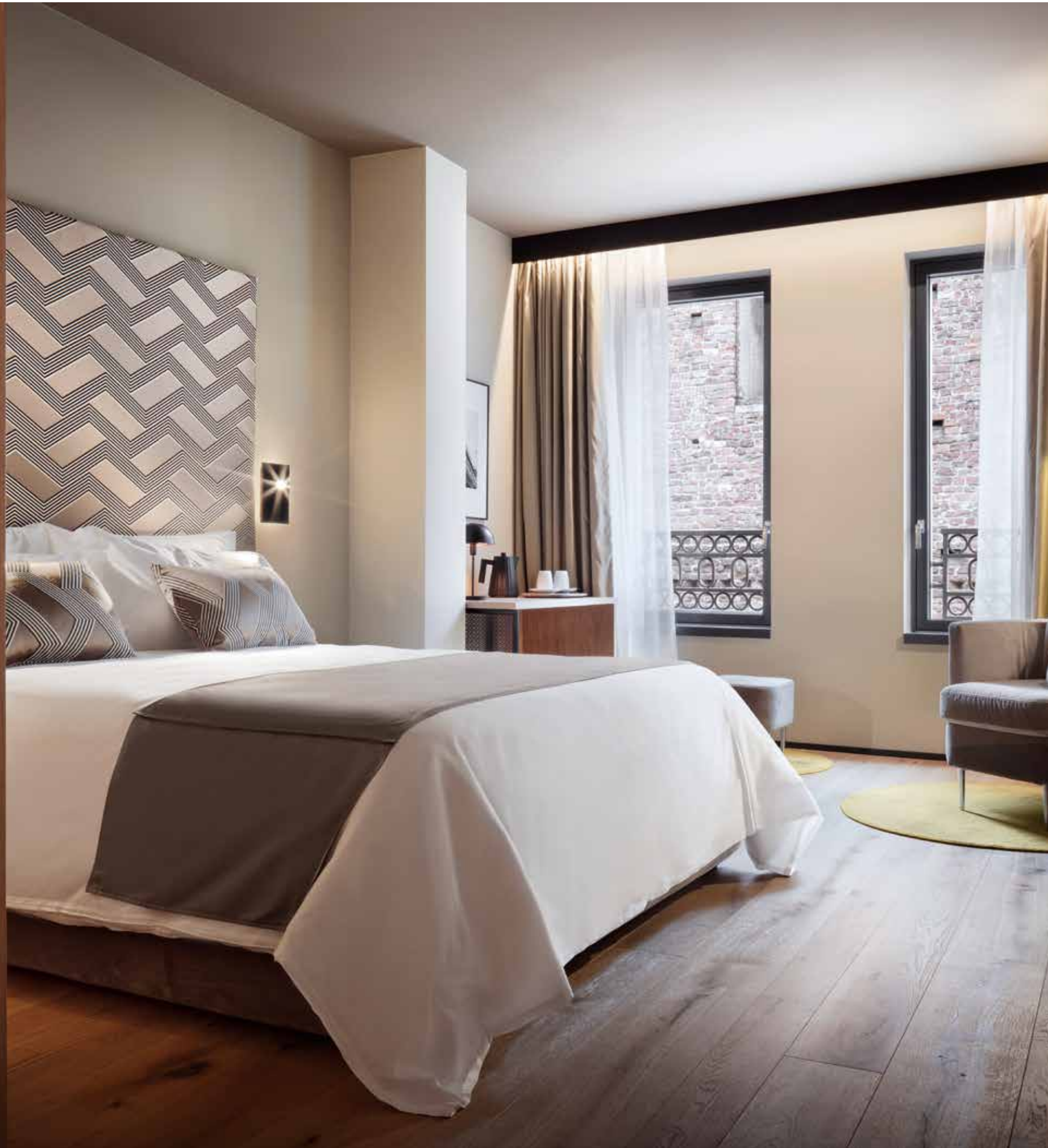
di creare questo progetto nel cuore di Milano?

L'idea è nata per caso. In realtà avevo già un'esperienza di gestione diretta con i Brera Apartments, quindi non era una novità assoluta. L'esperienza dei Brera Apartments mi aveva fatto appassionare, oltre che alla parte consulenziale di revenue management e distribution, anche alla gestione operativa di un'attività ricettiva. Gestire appartamenti, campeggi, hotel di lusso o altre strutture ricettive, dal punto di vista della passione, non cambia secondo

Fondatore di Hotel Solutions e proprietario di Speronari Suites, racconta la sua esperienza imprenditoriale nell'hospitality milanese. Dal revenue management alla gestione diretta di una struttura boutique di 22 suite nel cuore di Milano, a due passi dal Duomo.

me. La gestione degli appartamenti mi aveva appassionato molto anche a livello operativo, per cui è venuta fuori per caso questa opportunità di *Speronari Suites*. Inizialmente doveva nascere con due anime separate: un ristorante e una gestione di appartamenti. Poi la proprietà, che conosceva me per la gestione di appartamenti e i miei soci per la gestione di ristoranti, ci ha convocati insieme dicendo: “*Perché non fate una struttura unica che offre attività ricettiva e ristorativa insieme?*” Così abbiamo unito le forze, mantenendo





IN QUESTE PAGINE:
LA CAMERA DELUXE
E LA SUITE DELLO
SPERONARI

ciascuno la propria competenza nell'ambito di pertinenza.

Come hai applicato le competenze di strategic revenue che hai sviluppato in questi 15 anni di Hotel Solutions alla gestione diretta di Speronari? Quali strategie specifiche hai implementato per massimizzare il fatturato della struttura?

Non cambia nulla, nel senso che Hotel Solutions in questo momento è un fornitore di Speronari, e Speronari è un cliente di Hotel Solutions. Essendo cliente di Hotel Solutions, ha la stessa qualità di servizio di tutti i clienti importanti che Hotel Solutions serve nell'ambito del revenue management in Italia. Quindi non c'è nulla di diverso: Hotel Solutions fa per Speronari quello che fa per gli altri clienti. Per quanto riguarda le strategie specifiche, dovrei andare molto nel dettaglio, però facciamo revenue management e distribution management con la stessa professionalità che applichiamo agli alberghi più prestigiosi, tra cui hotel 5 stelle lusso d'Italia e del mondo.

Con Speronari Suites, che integra 22 suite e il ristorante El Porteno, come funziona questa sinergia tra hospitality e ristorazione? Qual è il peso economico e strategico di ciascun segmento del business

complessivo?

Il ristorante è al servizio delle suites, ma solo parzialmente. Il ristorante ha una sua dimensione autonoma e una clientela indipendente dalle suite. Sui 65 coperti, mediamente sette-otto clienti a sera provengono dalle suite, ma il ristorante vive di vita propria. Per quanto riguarda i risultati economici, pur avendo fatturati simili, la parte ricettiva ha sempre marginalità più ampie rispetto a quella ristorativa.

Quali strategie di marketing e comunicazione adottate?

Parlo più per la parte ricettiva, dato che il ristorante gode di un marchio così forte - El Porteno - che non ha bisogno di strategie specifiche particolari. Per quanto riguarda Speronari, siamo affiliati a molti circuiti del lusso, facciamo PR e ufficio stampa, cercando di comunicare le esperienze uniche che Speronari offre. Ha innanzitutto una bellissima struttura, ma soprattutto il vantaggio di essere situata a 200 metri dal Duomo, il che la fa vendere praticamente da sola.

In un mercato milanese ormai molto competitivo a livello alberghiero, come si posiziona Speronari rispetto alla concorrenza?

Dal 2019 siamo riusciti a posizionare Speronari come una struttura che si colloca subito al di sotto del lusso

tradizionale, andando a colmare il gap che esiste tra i quattro stelle più tradizionali e i grandi alberghi del lusso. Vedo che c'è un grosso vuoto a Milano: ci sono i grandi alberghi di lusso inaccessibili a circa 1.000 euro a notte (spesso anche oltre), e poi c'è una serie di strutture boutique, tra le quali Speronari si posiziona come leader, riuscendo a raggiungere ricavi medi di 500-600 euro. In mezzo non c'è nulla, quindi intercettiamo tutte quelle persone che ritengono eccessivo spendere 1.200-1.600 euro per una notte. La differenza tra una struttura boutique e un grand hotel cinque stelle lusso sta nella fruizione di certi servizi. A livello di ospitalità e dimensioni delle camere, non c'è tutta questa differenza. È chiaro che se prenoto il Mandarin Oriental ho la scelta tra due ristoranti, c'è una SPA, un ristorante stellato, spazi comuni enormi: è un'esperienza diversa. Noi invece siamo necessariamente più concentrati sull'accommodation.

Le suite di Speronari sono caratterizzate da eleganza, calore e comfort, con un design che coniuga suggestioni folk ed eleganza contemporanea. Come hai sviluppato questo concept?

Il concept di Speronari è stato sviluppato da due architetti. Dal punto di vista strutturale dall'architetto *Angustiori*, che ha pensato le dimensioni e la struttura



delle suite. Per l'interior design abbiamo seguito l'idea dell'architetto *Ottolini*, coordinandoci con lei. È un'idea che ci piace, ma è più sua che nostra.

Nella presentazione di Hotel Solutions si parla di competenze e tecnologie all'avanguardia per migliorare la competitività. Quali tecnologie avete implementato in Speronari e come supportano sia l'operatività che l'esperienza dell'ospite?

Le tecnologie all'avanguardia sono interne a Hotel Solutions, che le mette a disposizione dei suoi clienti, tra cui Speronari. All'interno di Speronari stiamo lavorando molto sulla sostenibilità, ma anche a livello tecnologico. In questo momento stiamo studiando un sistema di interattività tramite QR code e televisione in camera per migliorare l'esperienza dell'ospite e rendere più veloce il dialogo con il ricevimento. È un progetto in

divenire. Speronari, essendo un building completamente nuovo, gode di tecnologia avanzata come il controllo completo della domotica: gestione della temperatura non solo nelle camere ma anche nel ricevimento, permettendoci di capire in tempo reale se c'è qualche problema. Tecnicamente è una struttura nuova, quindi ha grossi vantaggi.

Considerando il successo di questo modello integrato hospitality-ristorazione, hai in programma di replicare l'esperienza Speronari Suites in altre location?

L'idea, visto il successo, è quella. Bisogna vedere se riusciremo a trovare un immobile che si presti a un'esperienza del genere. Non nascondo che stiamo cercando di replicare l'esperienza in altre destinazioni importanti - *city destination* che possono essere italiane, europee o anche intercontinentali. Non abbiamo limiti: se ci convince la location e l'immobile, andremo

sicuramente a replicare l'esperienza.

Secondo te, di che colore è l'ospitalità?

Non lo so, non ho idea. Se voglio strizzare l'occhio alla tendenza attuale, direi green perché è tutto incentrato sulla sostenibilità. In realtà ognuno ci vede il colore che vuole: se mi piace il blu è blu, se mi piace il giallo è giallo. Il green fa molta scena perché in questo momento tutti guardano alla sostenibilità. Per carità, anche noi ci crediamo e ci stiamo certificando proprio sulla sostenibilità. Da una parte è anche marketing nei confronti di chi è sensibile al tema, dall'altra, se riusciamo a contribuire all'ambiente del pianeta con una struttura più sostenibile, *perché no?* Lo stiamo facendo molto volentieri e ci crediamo.

IN QUESTA PAGINA DALL'ALTO IL RISTORANTE EL PORTEÑO, LA RECEPTION E L'INGRESSO DELL'HOTEL SPERONARI SUITE.

