

Novembre 2015

HOTEL-RESTAURANT MANEL, cuina de prestigi i servei de qualitat generacional a Martorell



Empresa: BARTÉS I COSTA RESTAURACIÓ · HOTEL MANEL

Fundador/a: Manel Bartés

Any creació: 1932

Producte o servei: Restauració

Ubicació: Carrer Pere Puig, 74 3 08760 Martorell

Web: www.hotelmanel.net

Entrevista a: Xavier Bartés Costa

EMPRESA DEL MES

HOTEL-RESTAURANT MANEL, cuina de prestigi i servei de qualitat generacional a Martorell



Empresa: BARTÉS I COSTA RESTAURACIÓ · HOTEL MANEL

Any fundació: 1932

Adreça: c/ Pere Puig, 74
08760 Martorell

Telèfon: 93 775 23 87

Fundador: Manel Bartés

Producte: Restauració

Web: www.hotelmanel.net

L'empresa

L'hotel Restaurant Manel va començar al 1932 com a petit establiment de restauració i en l'actualitat és un dels locals d'hostaleria més emblemàtics de la zona, tan per la qualitat del servei d'allotjament com pel prestigi de la seva cuina. Especialitzats en la cuina de mercat elaborada i amb la presència dels millors productes, l'Hotel - Restaurant Manel ofereix una cuina de caràcter mediterrani amb **gran importància en el peix i el marisc i els productes de temporada**. La base del negoci és el restaurant, però també s'ofereix els serveis de càtering i de l'hotel, actualment en procés de reconversió per a oferir allotjament d'apartaments i no només d'habitacions.

Entrevista a Xavier Bartés Costa, gerent Bartés i Costa Restauració



Xavier Bartés Costa i Cristina Bartés, gerència i direcció del negoci

1. L'hotel Restaurant Manel va començar al 1932 com a un petit establiment de restauració i en l'actualitat és un dels locals d'hostaleria més emblemàtics de la zona, ens pot explicar breument la seva història i com es va introduir en el negoci de la restauració?

Els fundadors de Bartés i Costa Restauració van ser els meus avis, l'avi Manel i l'àvia Dolores, es tracta d'un negoci familiar que ha anat passant de generació en generació i actualment són els meus fills Hilari i Cristina Bartés els que porten la direcció del restaurant i de l'hotel. Ells representen la quarta generació.

Els meus avis l'any 1932 van comprar la casa on hi havia una mena de bar, bodega i botiga de comestibles i on es venia bacallà, cigrons... etc, així van començar amb el negoci. L'àvia Dolores i l'avi Manel de mica en mica van anar ampliant el bar-restaurant i després van ampliar el negoci incorporant habitacions, pensant en la gent que venia a sopar i es pogués quedar a dormir també.

El negoci va anar canviant i modernitzant-se de mica en mica adaptant-nos sempre a les necessitats dels nostres clients, la casa era prou gran per anar ampliant el restaurant i crear un hotel. Martorell va créixer molt, i això ens va permetre donar una empenta i créixer nosaltres també fins al dia d'avui.

2. Quin tipus de serveis oferiu, oferta gastronòmica? I Quin és el servei més destacat que oferiu o el més sol·licitat?

Actualment la nostra base és el restaurant, però també oferim els serveis de l'hotel i càtering. L'Hotel Manel és un dels locals d'hostaleria més emblemàtics de la zona, tant per la qualitat del servei al client com pel prestigi de la seva cuina. La clau està a cuidar al mil·límetre el detall.

El servei de **restaurant** és la base del nostre negoci on mirem amb molta cura la matèria primera i realitzem coccions molt senzilles per oferir als nostres clients una cuina diària casolana i sana perquè es trobin com a casa. A més de la matèria primera, hi ha la resta d'elements que ajuden a oferir un servei de qualitat: el servei, la presentació dels plats, prestar atenció a les especialitats de cada client...

Estem especialitzats en la cuina de mercat elaborada i amb la presència dels millors productes. L'Hotel - Restaurant Manel ofereix una cuina de caràcter mediterrani amb **gran importància en el peix i el marisc i els productes de temporada**. Sempre seguint mètodes propis d'elaboració productes d'alta qualitat i màxima exigència. Oferim diàriament una cuidada varietat de plats, peixos i carns amb coccions per a tots els gustos: a la planxa, en salsa (de cava, de bolets, de pebre, al Cabernet Sauvignon, etc.). Un altre dels nostres punts forts i que cada vegada som menys restauradors els que conservem la tradició són els famosos esmorzars de forquilla, que consten de plats típics elaborats com la tripa de vedella (callos) i el cap-i-pota, la botifarra esparracada amb bolets de temporada o el bacallà amb samfaina, especialitats que sempre tenim a la carta.

A banda del restaurant oferim l'opció de **càtering** que ens dona certa categoria, ja que la manipulació dels aliments es fa tota a les nostres cuines, són elaboracions pròpies. **Càtering Manel** és la nostra proposta duta on els clients demanin. Un servei de restauració per a empreses i particulars amb una relació qualitat-preu immillorable, una altra de les nostres senyes d'identitat. Treballem a mida de cada client, tenint la capacitat de captar el concepte de cada esdeveniment i fer-lo realitat amb els millors professionals utilitzant les millors matèries primeres per oferir el millor als nostres clients.

Finalment oferim els nostres clients els serveis de **l'hotel**, actualment en procés de reconversió per a oferir allotjament d'apartaments i no només d'habitacions. És un projecte que els meus fills estan liderant i que és el nostre objectiu de cara a l'any vinent 2016. Actualment l'hotel disposa de 29 confortables habitacions individuals, dobles o de matrimoni. Totes les habitacions disposen de bany complet, televisió de plasma, wifii gratuït, fil musical, aire condicionat i calefacció.

3. Quin és el perfil de clients que us visita?

Centre de Promoció Econòmica · Camí del Riu s/n · 08760 Martorell · Telf.: 93 775 31 01 · Fax: 93 774 18 86 · www.moliempresa.cat

Els nostres clients són bàsicament treballadors d'empreses de Martorell i rodalies que treballen a torn partit i que mengen cada dia al nostre restaurant. A l'hotel les visites que rebem són majoritàriament persones de nacionalitat europea que venen a Martorell per realitzar durant temporades llargues (entre 15 dies i 3 mesos) treballs específics a empreses del sector industrial que tenim al voltant, com per exemple la SEAT. La nostra clientela és molt assídua gràcies al bon servei que oferim (a ningú li agrada esperar 20 minuts entre plat i plat, ni uns altres 20 minuts perquè et portin el compte). No només oferim un bon servei, també treballem amb carn i verdura de proximitat i amb una selecció de fruites, verdures, hortalisses, embotits, formatges, vins, peix i marisc de temporada que quasi a diari comprem nosaltres mateixos. L'experiència m'ha donat tota una vida davant del negoci i que transmetem sempre als meus fills és que el mercat s'ha de conèixer; el producte s'ha de veure amb els teus propis ulls i, sobretot, no conformar-se. Sempre buscar i comparar i moure's.

4. En què us diferencieu de les empreses del vostre sector, quin és el vostre valor afegit, la vostra diferència?

El negoci aquest any ha complert 83 anys de vida. Saps que a Europa només hi ha un 5% de negocis que hagin superat els 50 anys d'existència? No tot és sort en aquesta vida. Hi ha hores de feina, esforç, dedicació, i sobretot, passió per la feina ben feta. Molts errors, però també molt d'entusiasme per corregir-los. Així que el primer valor afegit que et destaco és l'experiència, el "saber fer", que han palpat els meus fills des de que van néixer. El segon valor afegit del nostre negoci és la qualitat i varietat de la matèria primera que oferim i sempre seguint mètodes propis d'elaboració de productes d'alta qualitat i màxima exigència. Oferim qualitat única en els nostres productes i menús adaptats a les necessitats dietètiques dels nostres clients. Per últim, ens diferencia el servei al client. "Si vols quedar bé, vés al Manel".

A banda d'això, disposem també de vinyes pròpies a Sant Joan de Samora i elaborem els nostres vins amb el celler Ca n'Estruc DO Catalunya, per oferir al client un producte únic de qualitat. El client també pot escollir entre una àmplia varietat de 125 vins selectes de la nostra carta de cellers, amb especialitat en vins catalans.

5. Com us ha afectat la baixada del consum amb la crisi? A dia d'avui heu notat recuperació el sector?

La crisi generalitzada a tots els sectors ha tingut, evidentment, un impacte en el nostre negoci. El més valuós d'aquesta experiència és que ens hem replantejat de dalt a baix la gestió i la conducció del negoci, i en això estic molt agraït als meus fills. Ha estat, als meus 67 anys, un punt d'inflexió que m'ha servit per a seguir aprenent i posant mesures que fa 20 anys no m'hauria plantejat mai: en relació al personal, als costos de consum de subministraments, etc.

Ara podem dir que el consum, s'ha estabilitzat i potser comença a repuntar molt lleugerament, la qual cosa ens permet tirar endavant el projecte de reconversió de l'hotel en aparthotel.

6. En els últims anys quines millores heu incorporat a la vostra empresa o quines inversions heu realitzat?

Bartés i Costa sempre s'adapta a les necessitats dels clients i des de fa temps tenim demandes de les empreses i particulars per llogar apartaments turístics i petits estudis, no habitacions d'hotel, així que estem transformant les habitacions de l'hotel en apartaments. Disposem de diferents blocs d'edificis que ens permeten realitzar aquesta reconversió. Els apartaments es llogaran per dies, setmanes o temporades llargues, d'aquesta manera oferirem més comoditat i intimitat als clients que fins ara amb les habitacions de l'hotel.

Aquestes millores que incorporem en el nostre negoci són sempre per satisfer la demanda dels nostres clients, ens adaptem al llarg del temps amb les diferents demandes que van sorgint.

7. Us considereu una empresa innovadora?

És precisament el caràcter de tradicional el que ens fa diferents. Per a nosaltres, la millor recompensa és quan el client ens diu que es sent "com a casa". En quants llocs públics et pots sentir realment com a casa? Per altra banda, l'aparthotel és una millora de continuïtat molt innovadora pel municipi, no trobem altre establiment que doni aquests serveis.

8. En els darrers anys, Hotel Manel ha generat ocupació? Actualment, quants empleats té l'empresa? Hi ha previsió d'ampliar més la plantilla? Que és el que més valora a l'hora de buscar personal?

El perfil d'empresa del Restaurant-Hotel Manel és de petita empresa, és a dir, es tracta d'una pyme. Actualment comptem amb una plantilla de 12 persones, en diferents torns per cobrir la franja de les 24 hores dels 7 dies de la setmana, i en els diferents departaments: cuina, servei de neteja, servei al client, recepció, administració, etc.

Tenir el personal adequat, en número d'empleats (ni més ni menys dels que calgui cosa que no és fàcil de predir en restauració) i en habilitats/competències, és una gestió que hem afinat molt amb l'entrada dels meus fills a la gestió de l'empresa. El criteri de selecció pel que optem va vinculat amb el valor de la honestedat. Preferim a una persona honesta i lleial, amb la qual es pugui treballar de forma oberta i tranquil·la, que una persona sobradament experimentada però amb mancances personals que al final impedeixen formar un equip cohesionat i que treballi amb motivació.

9. Coneixeu altres empreses del municipi? En teniu relació?

Tenim molta relació amb les empreses del municipi, ja que la majoria són clients diaris nostres. També ens agrada treballar amb proveïdors que tenen els productes més fins, sigui a Catalunya o a la resta d'Espanya. Per exemple, portem els embotits ibèrics directament de Guijuelo (Castella i Lleó).

10. Si hagués de muntar una empresa en aquests moments, ho faria?

Per descomptat. És el meu ofici i el de la meua família, tornaria a muntar una empresa de restauració perquè és el sector que dominem.

11. Què li recomanaria a algú que està pensant començar a emprendre?

En primer lloc, molta perseverança, si s'ha de tractar un negoci amb matèria primera, hem de mirar molt bé que oferim, a través de la matèria primera podem obtenir uns resultats o uns altres. La matèria primera és la base, si no és l'adequada, arribarà un moment que no funcionarà el negoci, si és la millor, el negoci sempre tindrà èxit. Per altra banda, molta precaució. Darrere d'una correcta gestió del negoci, hi ha tota una estructura, una gran maquinària que el fa caminar. Des del compliment absolutament rigorós de les normatives de sanitat, exàmens alimentaris de productes dels productes frescos i elaborats, fins a aspectes igual d'importants com el personal.