

Ristorazione e qualità

Sulle tracce delle etichette introvabili

Un itinerario tra splendide cantine di ristoranti non sempre noti

Un lavoro itinerante, legato alla passione del vino e del buon cibo, oltre a un'inesauribile curiosità, porta inevitabilmente a frequentare e sperimentare osterie e ristoranti, secondo un criterio di scelta legato ad alcuni riferimenti consolidati e ad altre soste selezionate sulla base di segnalazioni fidate.

Il fattore vino, inteso come offerta da parte del locale in questione, riveste, secondo il mio personale metro di valutazione, un'importanza non secondaria.

Dopo parecchi anni da «enogastroviaggiatore», vorrei sottolineare alcune grandi emozioni, vissute e consumate a prezzi ragionevoli e sensati (quindi con ricarichi da applausi) in luoghi magari non troppo conosciuti o non particolarmente evidenziati dalle guide di settore.

Iniziamo dal **Lido di Deiva Marina** (La Spezia), www.hotelristorantelido.com, inaspettato ristorante d'hotel a due passi dal mare che, oltre a una buona cucina casalinga di pesce, offre, non solo ai villeggianti in mezza pensione, una straordinaria carta vini, tra le più incredibili d'Italia e d'Europa, con una grande

carte di vino presenti nei ristoranti dell'area parmense. Di tre esempi sintomatici, che peraltro offrono proposte culinarie molto diverse tra loro, citiamo su tutti la **Locanda Mariella** di Fragnolo di Calestano (Parma), www.locandamariella.com, a pochi chilometri dalla città: un'offerta enologica sterminata e intelligente, divisa in capitoli secondo tipologie. In centro città, ecco poi

Parizzi, telefono 0521.285952, e

Al Tramezzo,

www.altramezzo.it, ambedue con liste vino di spessore e interesse. Ora un salto verso l'estremo nord del paese:

l'Alto Adige, terra di confine in cui, oltre all'immaginabile ampia reperibilità di etichette locali, vi sono alcuni tra i più mirabili esempi di carte vino d'Italia. All'interno di una ristorazione d'eccellenza, presente in più locali giustamente celebri, mi piace evidenziare due esempi di diversa impostazione, ma accomunati da una grande passione del vino al femminile: due donne titolari e addette alla selezione enologica). Allo **Zur Rose** di Appiano (Bolzano),

“Alto Adige, terra di confine con mirabili esempi di carte di vino”



Qui a fianco, la sala de La Ciau del Tornavento; al centro lo Zur Rose

L'offerta di vini al bicchiere e alla carta è di notevole interesse: da una scelta poco comune di *Riesling* austriaci e tedeschi si approda a valide etichette italiane ed estere. Il tutto anche visibile ed esportabile da una delle più scenografiche esposizioni di vino a scaffale che vi potrà capitare di incontrare. Passiamo a due validi e affidabili esempi di locali piemontesi, in cui il calibro delle cantine a disposizione, nonché il valore gastronomico, seppur interpretato secondo filosofie dissimili, vale assolutamente la visita. A Torino il **Gatto Nero**, 011.590414, ha costruito nel corso del tempo una carta vino molto personalizzata, che spazia dall'Italia all'estero proponendo etichette mai casuali e spesso di difficilissima reperibilità. In terra di Langa, eccoci infine a **La Ciau del Tornavento** di Treiso (Cuneo), www.laciaudeltornavento.it, sicuro approdo culinario con uno dei più incredibili giacimenti enologici d'Italia: la cantina è strutturalmente meravigliosa, una sorta di paese dei balocchi per tutti gli appassionati, con un'impressionante

Curare la ristorazione



L'ingresso del ristorante "Le Maschere" via Cesio Sabino, 33 Sarsina (Fc). Per informazioni tel. 0547 95079, mail: info@lemaschere.it



Una delle numerose maschere che colorano il locale



Da sinistra, Federico Tonetti e Giordana Cattani, proprietari del locale. Angelo, il sommelier del locale

Federico Tonetti: l'arte del servizio contrasta la crisi.

La generale stagnazione economica ha ricadute pesanti anche sul settore della ristorazione. Cenare fuori è diventato un lusso per pochi. La ricetta giusta per rilanciare il settore potrebbe essere proprio quella di Federico Tonetti titolare, insieme a Giordana Cattani, del ristorante *Le Maschere* a Sarsina che ci ha coinvolti in una chiacchierata di gusto, pur lontana da portate e pietanze.

Signor Tonetti come vede la ristorazione in questo ennesimo anno di difficoltà?

È un momento carico di stanchezza per il settore. I soliti cibi non divertono più, i soliti piatti e i conti stellari fanno latitare i clienti, mentre i ristoratori non riescono a coprire i costi sempre più alti. Dare una soluzione che possa valere per tutti è difficile in un settore così segmentato e cadere nella tenaglia della rassegnazione non serve. Paura e incertezze sul domani si contrastano con la consapevolezza del nostro valore e con l'impegno quotidiano.

E i vini, protagonisti indiscussi della sua cantina, come reggono la crisi?

In questo momento non poteva non calare anche il consumo di vino e tutti gli addetti del settore sono responsabili di aver contribuito alla creazione di questa situazione di regresso. Ci si è lasciati abbagliare dal generale interesse che la crescita finanziaria e dell'occupazione, nel settore, avevano suscitato, lasciando le maglie della filiera allentata e subendo passivamente la tracotanza di soggetti estranei al vino che hanno impoverito il settore per poi abbandonarlo. L'esempio individuale non va dimenticato, ma trasformato in sistema per proteggere i produttori-distributori. Se ristoratore e consumatore finale, parlassero la stessa lingua, potrebbero risorgere e trainare l'intero paese.

“Ogni giorno, o quasi, si va in scena. Il nostro menù è il nostro copione... l'improvvisazione ne accentua le virtù, facendone risaltare il carattere e il cuore.”

Le Maschere, teatro dei grandi crus di tutto il mondo, come reagisce?

e approfondimenti. Ecco, in breve, come ho conosciuto questo "campione di champagne". Abbonato a una nota rivista americana vedo, all'interno, una fotografia del marchese Antinori con altre persone che sorseggiano delle bollicine, che non sono quelle di uno degli champagne più esclusivi del mondo che lui stesso importa e distribuisce in Italia, bensì un altro champagne, che non riusciamo a individuare. Scanner e ingrandimento della foto fanno il resto: Drappier il nome che prende vita dall'immagine. Il caso vuole che un amico architetto andasse, poi, in ferie nelle zone di Champagne e Bretagna. Compito, portare a casa un po' di quelle bottiglie. Così ho scoperto uno degli champagne più intriganti che abbia mai conosciuto, creato quasi nella sua totalità da uno dei vitigni più affascinanti del mondo: il Pinot Nero.

La formula adottata da Partesa, secondo lei, serve per fronteggiare la crisi? E cosa pensa della distribuzione tradizionale?

Penso che la filosofia di Partesa sia quella giusta. Studiata prima di tutto da grandi gruppi come Meregalli, ma rielaborata, migliorata e ora molto efficiente. Partesa ha l'opportunità di sconvolgere la distribuzione classica, ormai abbastanza obsoleta. L'aver in cantina anche le singole bottiglie oltre al

Una foto, dunque, per tornare a lavorare al meglio in questi momenti?

Onestà di fondo, cortesia e rispetto sono le uniche strade percorribili. Saperi, sapori, l'unicità del connubio cibo-vino, territorio-agricoltura e cultura-patrimonio artistico sono gli elementi da far conoscere ai clienti, visto che le istituzioni non sono di supporto. Per quanto riguarda il mio locale, cerco di comunicare le mie convinzioni. Ritengo che un buon cliente sia quello ben informato e che questi "buoni clienti" possano far fallire la ristorazione arrogante e velleitaria, fatta dagli "incapaci improvvisati" e dai "furbi nati".

I grandi non continuano a esistere nella mia patria, anche se, forse, in maniera minore rispetto al passato. La parte del leone la fanno i vini e i produttori che riescono a sorprendere ed entusiasmare.

Le bollicine italiane ed estere, invece, sono sempre la sua punta di diamante?

Le Maschere, in questo, sono il naturale sfogo della mia curiosità. Singolare per me è stata la conoscenza, ad esempio, dello Champagne Drappier che Partesa importa direttamente e che ci ha regalato nottate indimenticabili, fatte di conversazioni,



Ma il mio rapporto con il vino è legato a un altro uomo, Alessandro Rossi, amico carissimo che si è sempre battuto, passando nottate alle Maschere a confrontarsi apertamente con me. Partesa sta lavorando con esclusive nazionali o di zona. Questa è la formula giusta per il nuovo mondo della distribuzione del vino. Alessandro, ha sempre cercato di nascondere l'anima commerciale con la passione che deve essere trasmessa ai suoi uomini con la formazione. Tanto tempo dedicato a loro e la forza distributiva fanno sì che questo progetto sia diventato realtà.

Per un giorno... di nuovo sui banchi.

8 Giugno 2005 a Canale, presso la sede di Monchiero Carbone, parte "Partesa e il vino", un nuovo modulo formativo dedicato ai venditori Partesa. Niente di nuovo sotto il sole, diranno in tanti. Corsi sul vino se ne fanno molti, splendidi, di tutti i tipi, ma questo è comunque un altro passetto in avanti per Partesa, un'azienda da sempre impegnata a dimostrare che nel vino, come nella birra, non è seconda a nessuno. È un modulo sul vino a livello nazionale, itinerante e destinato a tutti i venditori Partesa che vogliono aumentare la loro efficacia commerciale nella vendita di questo prodotto meraviglioso che è il vino. Nessuna ambizione enciclopedica, il mondo vino è uno splendido dedalo di gusti e passioni, ma una piccola goccia che speriamo contribuisca, insieme al prezioso lavoro quotidiano dei nostri responsabili vino di tutta Italia, a vendere meglio i nostri prodotti e, perché no, a gustarli di più. Troppo ambizioso? Vedremo, per ora siamo partiti, grazie a Luca, Marco, Stefano, Massimo, Marcello, Alessandro, Roberto e Maurizio, che in momenti diversi hanno costruito ed erogato il modulo. Dove arriveremo? Si vedrà. Prosit.

