

# Ristoranti cambiano ristoranti continuano

## 5 ristoranti di pesce

*Uliassi* di Senigallia  
*Lamberti* di Alassio  
*Cacciatori* di Imperia  
*La muraglia* di Varigotti  
*L'enoteca Lord Nelson* di Chiavari

## 5 ristoranti di campagna

*Violetta* di Calamandrana  
*Da Giovanni* di Alseno  
*Le due lanterne* di Nizza Monferrato  
*Il fiorile* di Borghetto Borbera  
*Bardon* di San Marzano Oliveto

Il taccuino di viaggio d'autunno registra cinque ristoranti di pesce: *Uliassi* a Senigallia, *Lamberti* ad Alassio, *Cacciatori* a Imperia, *La muraglia* a Varigotti, *L'enoteca Lord Nelson* a Chiavari e cinque ristoranti di campagna: *Violetta* a Calamandrana, *Da Giovanni* ad Alseno, *Le due lanterne* a Nizza Monferrato, *Il fiorile* di Borghetto Borbera, *Bardon* a San Marzano Oliveto. Il tema che si voleva analizzare in queste visite è il cambiamento o la continuazione negli indirizzi operativi.

Lo scenario di riferimento è quello noto: crisi finanziaria mondiale e paura nostrana di crisi economica; scenari territoriali diversi tra le riviere turistiche e le colline interne della valle Padana. Che cosa cambia e che cosa continua?

## Grande pesce prezzi vari

I cinque ristoranti di mare danno riscontri diversi, anche per il diverso livello di indirizzo. *Uliassi* non ha problemi ad avere buoni risultati e ci mancherebbe che accadesse il contrario, ma cambia e si rinnova costantemente nelle pro-

poste. Il piccolo *Muraglia*, ligure, in una nicchia di buon gusto turistico (Varigotti) non appare subire riduzioni forti dalla congiuntura; l'altro ligure collocato in una città mitica del turismo nel Novecento non ha spazi disponibili in tutti i weekend ma è molto libero negli altri giorni, registrando quindi una netta riduzione di clientela come tutta la riviera di ponente, uguale al *Lord Nelson*. Un discorso a parte si può fare per lo storico *Cacciatori* di Imperia: la città e il suo giro di affari conserva, sia pure in sordina, una vitalità quotidiana, ma molti cambiamenti si sono resi necessari per confermare l'interesse della clientela abitudinaria.

Prima di tutto, l'ambiente è stato rinfrescato, creando spazi più riservati; inoltre il titolare Enrico Calvi ha investito sul vino: una grande cella refrigerata di cristallo espone bottiglie importanti alle temperature più opportune. Infine il miglior investimento è sulla personalizzazione del trattamento dell'ospite: è proprio il titolare ad accogliere e a guidare la comanda; piacevole è sentirsi trattato da persona di famiglia, con la costruzione di una sequenza misurata e ca-

maleontica di piatti, in cui il pesce (ma anche le carni) sono in disponibilità limitata e aggiornata sugli arrivi del momento. Un rapporto umano che garantisce al *Cacciatori* il mio periodico ritorno, col piacere di sentirsi rammentare un gusto o un calice già provato, da alternare ad altre proposte. Buon vino e buon olio, bocconcini di focaccia saporita e valide conclusioni a dessert.

Sull'olio non c'è continuità costante in Liguria: non è ancora percepita in modo generalizzato la necessità di avere nella qualità dell'olio una bandiera di immagine ma anche un sostanziale apporto di gusto al pranzo. È così che scivola (ma anche le salse sono senz'anima) sulla proposta di tre oli di diverse regioni, ma tutti e tre banali, un ottimo ristorante di Alassio, il *Lamberti*. Non si trova l'insegna, perché è annesso all'hotel omonimo, ma è una bella sala di recente ristrutturazione, con ampio giardino; il servizio è accurato e adeguata la carta dei vini. Da premio l'idea di un gran piatto di pesci cotti a vapore, piatto specialissimo per la varietà (sette) e la qualità delle speci ittiche, equili-

brato nel prezzo (60 euro per una portata porzionata per 3-4 persone). Si interpreta che la cucina voglia fornire un'alta immagine della propria competenza territoriale e che innovi al giusto per caratterizzarsi.

Più tradizionale il servizio nel ristorante di Chiavari, che conserva l'ambiente con arredo navale, spazioso, in vista mare. Il *Lord Nelson* non delude e offre buon pesce, con antipasti ricchi attorno ai 25 euro, primi da 15 e secondi tra 20 e 25 euro.

## Decoro e pregio delle offerte

Appare più frequentato la *Muraglia* di Varigotti, organizzato in modo assai più personale, con esposizione del pesce in ceste sul banco, con buona offerta di pani e focacce e con maggiori effetti speciali. Ad esempio un antipasto di mare arriva in tre piatti e tempi diversificati (20 euro), la frittura (32 euro) è grande, curata e ricca di 7 speci. Soprattutto è il carrello dei dolci a colpire l'immaginazione, con un decoro floreale raffinato, ispirato alla canditura: una ventina di dolci, tra cui tre torte da porzionare, a scelta del commensale per soli 12 euro a persona.

Una sola visita non è sufficiente per una valutazione complessiva, ma appare evidente che tra i ristoranti citati, il *Muraglia* vince nettamente per qualità e varietà di offerta, per creatività di presentazione, e due persone escono sazie e soddisfatte con meno di 140 euro, vino compreso. Al *Lord Nelson* con la stessa spesa si mangia bene e ben serviti, ma l'offerta è complessivamente inferiore. Al *Lamberti* si mangia pesce eccellente, ben servito ma non accompagnato al meglio nel contorno, e in due si spendono 175 euro.

Sarà un caso, ma gli ultimi due ristoranti in quel giorno non avevano praticamente clienti, mentre il primo era quasi al completo e altrettanto accade abitualmente al

## Un ritorno alla grande



Per una sera (1 ottobre), all'*Ostu dij Baloss*, uno dei pilastri della cucina piemontese è tornato alla grande ai fornelli del ristorante saluzzese, che lo ha ospitato nella sua cucina. Parliamo del re de *La Carmagnole*, l'eccentrico e geniale Renato Dominici, già patron del noto ristorante carmagnolese.

Nonostante qualche acciaccio, Dominici ha saputo ancora una volta stupire con accostamenti tradizionali e innovativi – tutti dedicati alla Gallina Bianca di Saluzzo e al Coniglio Grigio di Carmagnola, temi della serata – che hanno emozionato i circa 70 commensali presenti alla cena organizzata dalla Condotta Slow Food di Saluzzo.

Il menu e gli abbinamenti hanno dato la misura di una cucina estremamente personale che, nonostante il passare del tempo, mantiene tutta la sua spontaneità e che è, come poche volte accade, autentico specchio del proprio artefice. Assaggiare la paella di carni bianche, gamberi e pagello, con i suoi sapori marcati e la sapidità della carne, era come sentire l'oratoria profusa, grintosa e a volte un po' stizzita di Renato Dominici. Allo stesso modo, l'antipasto di gallina e peperoni, appena saltati, croccanti e leggermente agri, ricordavano il suo carattere fiero, oppure la sella di coniglio al cioccolato, vero capolavoro di equilibrio tra dolce e salato, esprimeva una personalità tesa tra eccentricità e tradizione.

Renato Dominici si conferma così un vero professionista che, al di là dei gusti personali di ognuno per i suoi abbinamenti, stupisce per la prorompente impronta personale in grado di comunicare un intimo rapporto con il cibo e con la propria terra.

*Cacciatori* di Imperia. È il caso di sottolineare che il prezzo più conveniente si accompagna nei due casi positivi ad una netta volontà di innovazione e di arricchimento del modo di proporsi. Si direbbe che per crescere, anzi per mantenersi su livelli soddisfacenti di sala, è indispensabile un mix di equilibrio nel prezzo e di qualificazione dell'offerta.

Tanto più che lo stesso *Ulias-*

*si*, ristorante di grande successo, ogni anno (almeno questa è la frequenza delle nostre visite), innova e sparglia l'offerta, senza mai denunciare la minima caduta di livello. Così se il 15 settembre 2007 c'era ancora il menu degustazione da 100 euro (38 portate di pesce con uno strepitoso crescendo, capace di mettere alla prova la resistenza del gastronomo) e un piatto di crostacei (ufficialmente un an-

tipasto, in realtà piatto unico, da 36 euro), il 6 settembre 2008 la carta è meno organizzata su menus programmati, gli antipasti sono a 30 euro, una pasta con pesce è a 25, i secondi di pesce sono sui 35 euro, i dolci a 15. Sono gli stessi prezzi e due grandi piatti più un dolce costano 80 euro e stiamo parlando di Uliassi, col suo servizio e le sue sorprese.

Forse siamo noiosi, ma va ribadito: il prezzo è uno strumento, non l'obiettivo e neppure una gratificazione dell'immagine aziendale; col prezzo si paga quanto in un determinato momento un gastronomo è disposto a riconoscere per un servizio alimentare, in cui entra la qualità e la quantità del cibo, uno stile e un ambiente. In buona sostanza: se i clienti tornano (e non soltanto per il rito del sabato sera) hanno ritenuto valido il rapporto qualità/prezzo.

## Cinque diversi modi di essere in campagna

Nei ristoranti citati ci sono anche tre mense abituali di *Barolo & Co.*, perché vicini alla redazione, perché condotti da amici, perché li si frequenta una decina di volte l'anno ciascuno..., perché sono così abituali e familiari che corrono il rischio di non essere citati mai. Per intenderci sono quei ristoranti che quando la maturità sarà esaurita e non ci saranno più pretesti per visitarli con gli ospiti della rivista, saranno i posti dove il pensionato andrà ancora, per sedersi sempre allo stesso tavolo per riassaggiare la pasta e fagioli (con la zuppiera e il mestolo accanto) e poi versarci un mezzo bicchiere di Barbera d'Asti o un altro piatto, di quelli ormai memorizzati e codificati, sempre uguali. Sono *Bardon* a San Marzano Oliveto, *Violetta* a Calamandrana, *Le due lanterne* a Nizza Monferrato, tutti e tre compresi in un fazzoletto, tre chilometri la massima distanza tra loro. Le cucine del cuore.

Da *Bardon* si sono fatte feste

memorabili, anzi non è possibile entrare in quel cortile e poi in casa senza sentire spirito di festa, è lo stesso sorriso degli osti a certificare che è iniziato un momento buono della giornata. Le cose buone sono tante, già a vista sul carrello degli antipasti, dove la predilezione va alle acciughe di Spagna e ai loro amici peperoni, ai subric di patate, all'invenzione recente del bollito in carpione (compresa la testina). Ma l'esclusiva di *Bardon* sono gli animali arrosto, il coniglio al vino, il pollo e il capretto o la gallina bollita, tutti interi, da porzionare a scelta del commensale, senza tralasciare il carrello dei bolliti. La cantina è da premio, con la competente gestione di Gino, conoscitore di ogni più recondito tipo di Barbera del territorio. In cucina una coppia di cuochi maturi, in sala i due figli.

Analoga competenza di cantina c'è in Luca alle *Due Lanterne*; ad un'indagine conoscitiva sui Barolo era risultato proprio lui più informato rispetto a tanti colleghi delle Langhe. La cucina è affidabile e costante, con piccoli agnolotti del plin e una bella capacità sulle carni tradizionali. Locale aperto sulla piazza del mercato di Nizza, presenta il carattere di trattoria, con qualità di cucina.

È anche un ritrovo abituale, frequentato da molte persone dell'ambiente del vino e allora ci si va con semplicità; non che sia necessario incontrare la stessa gente, ma non dispiace essere in clima. La mano in cucina è maschile, il padre di Luca.

La finezza della cucina è il richiamo di *Violetta*, memorabili il vitello tonnato, la finanziaria, gli agnolotti in brodo, l'anatra, il fritto misto alla piemontese. Chi volesse degustare la bagna cauda con tutti i crismi tradizionali e la fornitura delle grandi verdure crude e cotte, questo è l'indirizzo giusto. Due sono le categorie di persone che si incontrano spesso da *Violetta*: turisti stranieri o stranieri residenti in zona e poi parecchi ri-

storatori, anche questi più volte, a ripassare certi sapori. La mano in cucina è femminile, una grande cuoca, che è stata più volte chiamata ad esibirsi in altre cucine, a testimonianza di uno stile antico, senza tempo.

Tutti e tre questi locali sono conservatori e tradizionali, in tutti e tre si può non trovare posto a cena, ma anche per pranzo è bene verificare. Così nella buona e nella cattiva sorte. Eppure lì si trovano sempre gli stessi piatti, da anni, qualcuno ritmato sulle stagioni, qualcuno sui giorni della settimana. La gente non si annoia mai ed è un gran buon segno per questi ristoratori e per il buon gusto degli stranieri.

## Un esempio di campagna più nascosta

Una situazione completamente diversa e molto gradevole è offerta dal *Fiorile* di Massimo Martina a Borghetto Borbera (Alessandria). Coraggiosa è stata l'idea di questo giovane, che ha puntato alla campagna estrema, all'interno di una valletta di montagna. È zona di frutta, di vino e di formaggi (Montebore), è soprattutto luogo da meditazione, da passeggiate, da riposo, con 6 camere in piccole case della borgata, senza disturbo di zanzare.

Salumi, formaggi, verdure sui taglieri; la cucina privilegia le erbe, gli ingredienti biologici e propone menus speciali per i bambini e per chi soffre di intolleranze alimentari. Notevole il vitello tonnato all'antica, numerosi i piatti elaborati col Montebore, buone carni bianche di allevamento proprio, vari dolci gradevoli. Il tutto, in abbondanza, per 30 euro a testa.

Campagna profonda, stile europeo, per una efficace convivialità in atmosfera naturalistica difficile da incontrare altrove. Molto frequentato, è locale adatto anche alla merenda o ad uno spuntino in-

formale. I titolari non diventeranno ricchi ma avranno certamente molti amici, in zona e tra i turisti stranieri. È la classica situazione di novità nelle proposte, più vicina al gusto vineria e alla semplificazione dell'offerta, ma che si rifa alla tradizione e alla cucina identificabile col territorio.

Altrettanto legata alla storia locale è la conduzione del ristorante *Da Giovanni* a Cortina vecchia di Alseno (Piacenza). All'esterno è un locale modesto, che in qualche modo richiama i saloon del west; l'interno rivela ambienti fortemente vissuti e partecipati da generazioni diverse che tutte hanno lasciato tracce e testimonianze. Ampi tappeti, tovagliato ricco e stovi-

glie d'epoca rendono calda l'accoglienza in questo salotto familiare della cara vecchia pianura padana. Con un inconsueta comunicazione spontanea tra sala e porticato esterno: non c'è un confine preciso all'edificio.

La via Emilia è lì dietro l'angolo, con le sue storie e il ricordo di un vita che è cambiata tanto, ma si è confermata sempre, almeno su due temi: i motori e la cucina. Piatti robusti e glorificati dai miti territoriali: culatello, coppa, parmigiano, tortelli, lesso. Anche qui prezzi nella norma e presenze forti tutti i giorni, a pranzo e a cena. Forse perché venire a mangiare qui non è una scelta complicata, non è "uscire".

Questa riflessione introduce un altro tema di carattere generale. Nel momento in cui calano le prenotazioni e i coperti, molti ristoratori si sono posti il problema se andare a cena nel loro locale è una scelta facile? Attenzione, è anche un problema economico, rapportato alla spesa, ma è anche qualcosa di più e di diverso, un problema di ambiente, di sentirsi a proprio agio oppure no. Fateci caso, può essere discriminante.

Importante è mangiare bene, ma sono più frequentati i locali in cui si mangia bene anche se non benissimo, certamente ci si va più volentieri...