

CORRIERE DELLA SERA.it

AGRODOLCE DI LUIGI VERONELLI

Prezzi giusti e buoni vini

Al ristorante il conto dovrebbe essere sdoppiato: il primo per i cibi, il secondo per le bottiglie

Ottima maturità classica. Padre: «Meriti il premio. Cosa desideri?». Si sarebbe atteso la richiesta, che so, di una Jaguar. Quel figlio - detto «Gola Profonda» - rispose lapidario: «Una settimana al Savoy di Londra». Una settimana dopo, seduto, solo, ad uno dei tavoli del Savoy, ricevette la più salutare delle lezioni. Al Maître che raccoglieva, ieratico e formale, la comanda, chiese: «il piatto più caro». Il Maître non potè celare un attimo di scandalizzata sorpresa e sconcerto. «Il piatto più caro?». «Sì, il piatto più caro». Venti minuti dopo, portato con ogni cerimonia da un Commis, affiancato dal Signor Maître e dal Grande Direttore, veniva posto dinnanzi al giovane, un piatto di preziosa porcellana, coperto da una argentea campana al sollevamento della quale apparvero nella loro assoluta semplicità e perfezione, 2 uova al burro. «Due uova al burro!». Il Grande Direttore (Luigi Carnacina): «Sì, signore, due uova nella cui preparazione il nostro Chef Giuseppe Balestreri ha posto tutta la sua scienza e la volontà di perfezione». L' episodio m' è tornato alla mente per il dibattito, al Leoncavallo, sul «Prezzo Sorgente». Secondo quei giovani - ed io sono d' accordo con loro - dovrebbe essere segnato nell' etichetta di ogni bottiglia, il costo esatto e documentato del vino, così che i consumatori sappiano i ricarichi dell' intermediazione. Esempio. Fossi il patron di un ristorante presenterei, al termine di un pasto, due conti separati e «graffati». Il primo relativo ai cibi, con una totale libertà nella formulazione del prezzo, basata sull' importanza e sulla freschezza degli ingredienti, utilizzati e ancor più sull' eccellenza del cuoco nel prepararli. Il secondo con un ricarico sulle bottiglie, nullo o pressoché nullo. Il cliente avrebbe una duplice ammirazione: dall' eccellenza dei piatti e dal costo minimo dei vini, se rapportato a quello dei ristoranti concorrenti. Luigi Carnacina mi dimostrava al termine, penna in mano, che il reddito non mutava per la sua Casa. Immenso, di contro, il successo. Se i patrons d' oggi non lo fanno è per mancanza di professionalità.

Veronelli Luigi

Pagina 23

(7 dicembre 2003) - Corriere della Sera

Ogni diritto di legge sulle informazioni fornite da RCS attraverso la sezione archivi, spetta in via esclusiva a RCS e sono pertanto vietate la rivendita e la riproduzione, anche parziale, con qualsiasi modalità e forma, dei dati reperibili attraverso questo Servizio. È altresì vietata ogni forma di riutilizzo e riproduzione dei marchi e/o di ogni altro segno distintivo di titolarità di RCS. Chi intendesse utilizzare il Servizio deve limitarsi a farlo per esigenze personali e/o interne alla propria organizzazione.