accolgo il cliente

Progetto cucina, le linee guida

SPENS Pasta... e basta!

PRIMO PIANO

Ridurre gli sprechi è doveroso e possibile





Eccellenza Italiana

I prodotti **Le 5 Stagioni** propongono agli specialisti del settore le migliori soluzioni per ogni tipo di lavorazione: dalle farine per le lavorazioni con lievitazioni lunghissime a quelle macinate a pietra, dai semilavorati con cereali diversi dal grano alla farina senza glutine, dal lievito di birra al famosissimo lievito madre Naturkraft.

Farine e semilavorati per pizze leader in italia

Dal 1831 l'azienda è costantemente impegnata ad ottenere il meglio, con l'utilizzo delle migliori materie prime, di una macinazione lunga per non danneggiare gli amidi e con l'impegno del più importante centro di ricerca e sviluppo del settore.



main sponsor





EVITIAMO GLI SPRECHI



Francesca Pulitanò direttore responsabile Qualitaly Magazine

no dei temi trattati in questo numero può essere considerato come un filo conduttore. Addirittura, mi spingerei a dire che esso individua uno stile, un credo trasversale, che può attraversare ogni settore della vita di ciascuno; oserei aggiungere che corrisponde ad un'inclinazione irrinunciabile, contrapposta a quella che predilige il qui e subito... Di cosa di parla? Dello spreco e dei modi per evitarlo. Nel caso della ristorazione questo punto di vista è particolarmente interessante. Se vogliamo metterla sul filosofico spiccio possiamo definire lo spreco come l'anima nera dell'opulenza, o anche, in tempi come quelli che viviamo, il lato deteriore della crisi. Anche se d'impatto la parola crisi dovrebbe essere associata all'idea della scarsità di risorse, diremmo che l'altra faccia della stessa medaglia è proprio l'atteggiamento di chi non sa gestire al meglio l'abbondanza.

Entrando nello specifico, basta riflettere un momento per rendersi conto di come lo spreco si possa annidare in diverse fasi della catena della ristorazione. Per non partire da più indietro, viene alla mente l'approvvigionamento esagerato, dovuto magari ad un errore di valutazione relativo al numero dei clienti attesi.

Altro aspetto a mio parere da non sottovalutare è quello dell'equilibrio nelle porzioni. Personalmente, preferisco una porzione contenuta, che sia idonea a soddisfare il palato ma non sia tanto abbondante da determinare uno sforzo per finire il piatto. Sul versante opposto, una quantità troppo scarsa, soprattutto a fronte di un prezzo sproporzionato, crea un'impressione talmente negativa da condizionare certamente una eventuale futura reiterazione della scelta di quel ristorante.

Quanto al personale, anche su questo fronte bisogna essere realisti e saper collegare l'efficienza con le risorse disponibili. Troppe persone che si avvicinano al tavolo per chiedere la stessa cosa possono rivelarsi fastidiose e confusionarie, oltre che costose. Allo stesso tempo, e all'opposto, un'eccessiva riduzione del personale può creare attese insopportabili anche per gli avventori più pazienti.

Non so se abbia a che vedere con lo spreco, ma tra i diversi argomenti trattati in questo numero, mi piace ricordare anche quello dei formati della pasta secca. Il formato, infatti, può talvolta essere l'elemento che determina la scelta di un piatto dal menù. Il tempo di cottura può fungere da deterrente o, viceversa, da incentivo all'ordine, qualora vi sia necessità di ottimizzare le risorse temporali e, soprattutto, di non... sprecare (!) l'occasione di abbinare il condimento giusto al tipo giusto di pasta.

Per quanto riguarda gli aspetti legati al comfort nell'esecuzione dei piatti, è a vostra disposizione il servizio sulle attrezzature di base che servono in cucina. Non solo estro, non solo ricette giuste, non solo ingredienti genuini e di qualità: anche la dotazione del luogo in cui si preparano i piatti ha una sua rilevanza importante. La nostra guida si propone di rendervi efficienti da tutti i punti di vista, individuando quanto sia veramente necessario, ancora una volta, per non ... sprecare (!) energie inutili.

Un ultimo accenno al punto dell'accoglienza del cliente: ne abbiamo già parlato in più di un'occasione, ma non credo che sarà uno... spreco (!) ricordare quanto essa possa fare la differenza. Ma non voglio... sprecare altro tempo: buona lettura e un ringraziamento speciale a tutti voi!



FRIDÒR OLITALIA: **FRITTO PERFETTO CHE FA EFFETTO!**

Olitalia è un'azienda italiana, dinamica, innovativa ed affidabile, in grado di offrire un forte contenuto di servizio e di qualità al settore della ristorazione.

Fridòr è l'innovativa miscela per friggere di Olitalia, caratterizzata da performance eccezionali, che assicura fritture profumate, dorate e sempre impeccabili.

- ✓ minore presenza di schiuma
- ✓ minore sviluppo di cattivi odori
- ✓ minore presenza di fumo
- minore imbrunimento
- ✓ minore sviluppo di composti polari
- ✓ maggiore numero di cicli in frittura

Fridòr, il fritto semplicemente perfetto.

















importante.

TURNOVER VS SERVIZIO. LA NOSTRA IDEA DI LOTTA AGLI SPRECHI



Italo Nebiolo presidente Cooperativa Italiana Catering

Fornitori e clienti lavorano insieme per ottenere un risultato a reciproco vantaggio

gni anno in Italia si buttano via 6 milioni di tonnellate di cibo pari al valore di 12,3 miliardi di euro. Una buona parte di questo spreco proviene dal mondo della ristorazione, che, come riferiamo in questo numero, è responsabile per circa 200 mila tonnellate.

Poca cosa rispetto al totale direte voi, ma pur sempre una quantità

E chi trasforma i prodotti, li cucina e li vende è evidentemente responsabile di quanto viene sprecato, ma ne paga anche le conseguenze in termini di efficienza e di conto economico. Se le porzioni sono sovradimensionate, non solo si favoriscono gli avanzi di cibo, ma il food cost va a farsi benedire, a meno che il prezzo di vendita sia maggiorato,

il che non ne favorisce la vendita. Insomma gli sprechi sono all'ordine del giorno, ma

nella nostra economia, mi permetto di dire, non possiamo più permettercelo. Ma che ci azzecca questo con il nostro mestiere di distributori? In fondo, si potrebbe pensare, più vendo, più fatturo, più è meglio per la mia impresa. Il resto sono affari di chi acquista. Ma non è così. Per due buoni motivi.

Primo. Il tempo dell'accaparramento è terminato. Nella nostra società chi compra e chi vende fanno parte della stessa filiera. La logica di comprare più prodotti al minore prezzo o di vendere pensando solo alle quantità da fatturare ha fatto il suo tempo. Oggi fa premio la competizione collaborativa. Fornitori e clienti lavorano insieme, anche se hanno idealmente missioni differenti, per raggiungere un risultato che nel linguaggio del marketing sia win-win. Nei rapporti commerciali non c'è più uno che vince e uno che perde. Tutti e due vincono. Per il semplice motivo che deve vincere anche il cliente finale, chi cioè si siede al tavolo del ristorante, trova un menu con un buon rapporto qualità-prezzo, si alza soddisfatto e probabilmente ritornerà o ne parlerà bene ad altri.

Secondo. La logica di filiera fa sì che l'accento dalle quantità di merci si sposti sul servizio. A monte e a valle. Nel nostro caso a monte significa individuare i migliori fornitori che possano esprimere il migliore rapporto tra qualità e provenienza del prodotto da trasformare, che siano in grado di garantire un approvvigionamento costante nelle qualità e nelle quantità, in modo tale da riversare a valle, in termini di servizio al ristoratore, forniture anche giornaliere di prodotti freschi e di alimentari confezionati in modo da consentire una rapida rotazione. E ridurre anche gli sprechi.

È il senso della cooperativa. L'incisività degli acquisti sul mercato è la sintesi dell'unione delle sinergie tra produttore e trasformatore con il distributore, e di quest'ultimo con il cliente finale. Questa visione, che cerchiamo di mettere in pratica tutti i giorni, la possiamo sintetizzare in una frase: il prodotto giusto e di qualità, al momento giusto al giusto prezzo.



il Pesto perfetto per













Qualitaly

n.81 giugnoluglio 2014

01 editoriale

03 il punto del presidente

QI NEWS

O6 L'Assemblea
Cic archivia un
2013 più che
soddisfacente - Easy
Nature, le patate
al naturale subito
pronte - Cottura sotto
controllo da Rational
- Più che fornitori,
consulenti - Due
Cash & Carry, una
sola famiglia

PRIMO PIANO

14 Eccedenze alimentari: verso lo spreco zero

17 Un ristorante dove non si butta nulla

IN DISPENSA

18 Pasta... e basta!

20 I perché della trafilatura al bronzo

21 Il Museo della Pasta tra radici e tradizioni

22 La ricetta degli chef Apci

24 Il gusto fumé mette tutti d'accordo

27 La ricetta degli chef Apci

28 La dispensa Qualitaly

IN CUCINA

30 Linee guida per progettare la cucina

33 Che cosa non può mancare in una cucina moderna

36 Non chiamiamolo carpaccio di pesce

37 La ricetta di Gregori

IN SALA

40 Come ti accolgo il cliente: decalogo semiserio del cameriere perfetto

43 Più servizio o meno servizio?

44 Le novità del Jobs Act

IN TAVOLA

46 Low alcohol, una tendenza che arriva dall'estero









L'ASSEMBLEA CIC ARCHIVIA UN 2013 PIÙ CHE SODDISFACENTE

nanno chiuso in controtendenza rispetto ai dati economici nazionali e di settore. Questo in sintesi il bilancio 2013 della Cooperativa Italiana Catering, come si evince dalla relazione di gestione del Bilancio approvato dall'Assembla dei soci.

Nel ricordare che a fine 2013 sono 43 le aziende socie della Cooperativa, che ha tagliato il traguardo dei 15 anni di attività, il presidente Italo Nebiolo non ha mancato di annotare che per pure ragioni di «ricerca qualitativa più che quantitativa il numero è diminuito di una sola unità».

Un segno dello stato di salute complessivo dell'azienda

che è passata indenne dagli effetti dell'articolo 62 che dall'ottobre 2012 regola i tempi di pagamento dei prodotti alimentari. La ricerca dell'efficienza gestionale è passata attraverso "l'analisi e la razionalizzazione dei rapporti con i fornitori gestiti con fatturazione centralizzata, che ha visto una lieve diminuzione del valore delle fatturazioni, ma un sostanziale aumento degli scambi nell'area delle convenzioni di fornitura».

Da sottolineare poi l'aumento delle esportazioni verso i soci esteri (Stati Uniti, Austria e Slovenia) con ricadute positive anche sui fornitori, soprattutto in termini di volumi trattati.

«Anche per il 2014 - ha detto Nebiolo - proseguiranno le dinamiche del 2013, che hanno visto un aumento generale dei fatturati di acquisto dei soci e consequentemente anche un aumento delle posizioni del singolo socio nel territorio di competenza dovute allo stato di salute dei soci stessi sommato ad un aumento della precarietà della concorrenza. Il risultato assoluto che deriva dalle due aree operative è il valore più alto registrato nella storia della Cooperativa Italiana Catering pari ad un incremento del 7,40 %».

Lo stato di buona salute gestionale e finanziaria della Cooperativa, testimoniato inoltre dagli indici finanziari e di solidità, in miglioramento i primi e sostanzialmente stabili i secondi, «ci consentirà di affrontare la crisi globale che ancora perdurerà nei prossimi mesi», si legge nella relazione di bilancio. Nel corso dell'assemblea sono state rinnovate le cariche sociali con la riconferma di Italo Nebiolo alla presidenza e la nomina dei consiglieri.

Nel concludere la relazione, Nebiolo ha voluto sottolineare i caratteri salienti della Cooperativa Italiana Catering, improntati alla sobrietà, al dinamismo e all'innovazione: caratteristiche che la porteranno a confermare i risultati raggiunti fino a oggi.



BOMBIERI S.P.A. - Viale del Lavoro 25/27, 37060 Buttapietra (Verona) - www.salumificio-bombieri.it

Easy Nature, le patate al naturale subito pronte

e patate non sono tutte uguali. Forte di questo argomento McCain, azienda leader nella produzione e commercializzazione di patate surgelate per la ristorazione, ha sviluppato Easy Nature, patate di V gamma, refrigerate e cotte al 100%: un vero e proprio sistema di offerta che trova i suoi principali punti di forza nell'attenzione ai tempi di preparazione, nella resa al piatto e nella varietà delle soluzioni.

Il tempo per chi lavora in cucina è tutto, soprattutto quando ci sono picchi di lavoro. Con Easy Nature è stato calcolato che lo chef può contare su una riduzione del tempo di preparazione pari al 55% di quello richiesto con le patate fresche. Tradotto in organizzazione del lavoro, significa che le ore necessarie per sbucciare, lavare e affettare le patate possono essere risparmiate a beneficio di altre operazioni a maggiore valore aggiunto come la creazione di nuove ricette, l'elaborazione di menu particolari, la formazione del personale di cucina.

Test comparativi hanno inoltre dimostrato che la resa del prodotto, in termini di porzioni servite, è superiore del 53% sempre rispetto alle patate



fresche, grazie anche all'omogeneità del calibro/taglio, alla riduzione degli scarti e al minor consumo di energia e forza lavoro. Tutto questo si concretizza in un conseguente risparmio di costi di oltre il 21%.

La ricchezza dell'assortimento, poi, è un altro dei punti di forza di Easy Nature, con più di 10 referenze disponibili: Baking Potato, Patate Intere e Novelle - con o senza buccia - Quarti, Spicchi, Fette, Cubetti, e le preparazioni come il Gratin o il Puré, tutte confezionate sottovuoto, nel rispetto della normativa Haccp, e da oggi nel nuovo formato da 2 kg, che assicura un utilizzo ottimale del prodotto, senza avanzi e senza sprechi.

Cottura sotto controllo da Rational

rriva da Rational l'ultima innovazione in tema di sistemi di cottura. È il SelfCookingCenter® 5 Senses dotato di funzioni intelligenti di supporto alla cottura. Si tratta di iCookingControl che assicura che qualsiasi pietanza venga preparata esattamente come richiesto dallo chef. Ouest'ultimo dovrà solo selezionare il risultato desiderato. «A seconda delle specifiche richieste dallo chef, della dimensione del prodotto e della quantità da cuocere, iCookingControl si occuperà autonomamente di regolare la temperatura, il tempo di cottura, la velocità dell'aria ed il clima nella camera di cottura, nel modo più appropriato - afferma Enrico Ferri, Amministra-



Il Self Cooking Center 5 Senses di Rational e un esempio delle informazioni sul pannello

tore Delegato di Rational Italia - comunicando costantemente allo chef ogni minima variazione, anche casuale, rispetto ai parametri impostati».



Grazie a iLevelControl, invece, lo chef può preparare pietanze diverse allo stesso tempo risparmiando così in tempo, spazio, energia e costi. HiDensityControl® è invece la funzione responsabile della distribuzione intensa ed uniforme del calore, dell'aria e dell'umidità all'interno della camera di cottura.

Infine Efficient Care-Control è l'unico sistema di pulizia automatico che riconosce da sé il livello di sporcizia della camera di cottura e determina di conseguenza il ciclo di lavaggio e decalcificazione più adeguato.

Anche gli chef che già usano apparecchiature Rational possono scaricare l'aggiornamento a 5 Senses collegandosi a www.club-rational.com



Più che fornitori, consulenti

Non basta garantire consegne puntuali. Per Mainardi Food coltivare i rapporti con la clientela significa guidarla nella scelta dei prodotti più adatti e accuratamente selezionati

Italia è un mercato fin troppo piccolo per Mainardi Food che, dalla sua sede di Ronchi Dei Legionari (Go), commercializza prodotti alimentari per la ristorazione (freschi, conservati e frozen) oltre che nel Friuli Venezia Giulia anche in Slovenia e in Croazia, rispettivamente dal 2006 e dal 2013.

L'azienda copre una superficie di circa 2000 mq, con annesse celle frigo. L'assortimento del Cash and Carry comprende tutti i prodotti alimentari richiesti dalla ristorazione più evoluta, oltre che gli articoli per la pulizia professionale. Ogni operazione di conservazione, preparazione e spedizione dei prodotti commercializzati segue rigorosamente il piano di autocontrollo HACCP.

Punto di forza dell'azienda è il controllo scrupoloso della logistica, che le permette di garantire l'evasione degli ordini nell'arco delle 24 ore. Tutte le consegne vengono effettuate con automezzi propri, dotati di doppia temperatura per

MAINARDI FOOD S.r.I.

Sede legale: Via del Lavoro Artigiano, 7/b - 34077 Ronchi dei Legionari (Go) Telefono: 0481 474846 Fax: 0481 776494 Fatturato: 7 milioni di euro Addetti: 22 Mail: direzione@ mainardifood.com Zona servita: Friuli Venezia Giulia, Slovenia e Croazia



Serata al castello San Giusto di Trieste: uno degli eventi che Mainardi Food organizza annualmente per i clienti. Sotto, Eduardo Mainardi con la moglie Giovanna, che ha avuto una parte importante nella realizzazione dell'azienda.



garantire al meglio la conservazione di tutti i prodotti.

«Il nostro spirito – spiega Eduardo Mainardi, amministratore unico della società - è stato sempre quello di ricercare prodotti di alta qualità e specialità, per riproporli ai nostri clienti. La nostra azienda conosce in maniera approfondita la cucina mediterranea, per questo è in grado di fornire anche assistenza in merito agli operatori del settore».

Questo è reso possibile anche grazie alla cucina professiona-

le interna, che viene utilizzata per testare tutti i nuovi prodotti proposti dalle aziende fornitrici. «Nell'annessa sala per le demo - prosegue Mainardi - si svolgono periodicamente degustazioni con i nostri clienti e non solo, alla presenza di cuochi professionali altamente preparati. L'obiettivo è quello di trasmettere agli operatori presenti idee e innovazioni per implementare i loro menù. Clienti, fornitori, scelta dei prodotti sono il cuore della nostra attività. Per

UN PO' DI STORIA

Mainardi Food tratta specialità alimentari dal 1984. Nel 1998, dopo un'attenta analisi delle opportunità commerciali e una fase di profonda ristrutturazione l'azienda si è data una dimensione manageriale. È partito così un periodo di forte impegno dedicato allo sviluppo della rete di vendita e all'ampliamento delle referenze di magazzino e logistica. Nel 2003 viene inaugurato il nuovo magazzino a Ronchi dei Legionari.

questo curo personalmente tutti questi aspetti e, se necessario, consiglio il cliente nella scelta dei prodotti».

Gli eventi organizzati periodicamente in location di pregio rappresentano un'occasione ulteriore per rafforzare il legame con i clienti e i fornitori.



Quest'anno sintonizzati con l'estate Sky: luglio e agosto te li offriamo noi.

Con Sky l'estate è ancora più conveniente: tutto il meglio dello sport con Wimbledon in esclusiva e l'inizio della nuova stagione calcistica, con i grandi campionati stranieri e i preliminari di UEFA Champions League.



Chiamaci 199 30 91 91*

www.bar.sky.it

Due Cash & Carry, una sola famiglia

Seimila referenze (anche del territorio) e una organizzazione efficiente per far fronte ai picchi di lavoro nelle zone turistiche sul mare. È la GF 1 dei fratelli Silvestro e Stefano Panconi

F1 dei fratelli Silvestro e Stefano Panconi, con i due Cash & Carry di Avenza di 2000 metri quadri e Levanto, di 1000, opera nell'area geografica che si estende dall'altaToscana al Levante Ligure, comprendendo le province di Massa-Carrara, La Spezia e Lucca Versilia, zone prettamente a vocazione turistica.

Nei due punti vendita, GF1 offre la possibilità di scegliere tra seimila articoli ripartiti tra il settore alimentare, la salumeria, i latticini, i prodotti freschi, i surgelati, il beverage e il nonfood.

Accanto poi, ai classici articoli industriali, i due fratelli Panconi, hanno deciso di affiancare anche prodotti artigianali e locali. Il nuovo reparto della pescheria presso Avenza creato due anni fa è l'ultimo progetto nato che sta dando notevoli soddisfazioni.



Cash 1 Avenza : Viale Zaccagna 6, Avenza (MS) Cash 2 Levanto: Loc. Piè di Gallona, Levanto (SP) **Telefono:**

0585 53703 (Avenza),

0187 800629 (Levanto) **Fatturato:** 12 milioni di euro **Addetti:** 13 fissi, 18

complessivi in alta stagione

Mail: info@gf1.com Zona servita:

Province di Massa e Carrara, La Spezia, Versilia Alcune immagini del Cash & Carry GF1: grocery, surgelati e vino tra i prodotti di punta

Uno dei fiori all'occhiello, è il servizio consegne: l'azienda è in grado di evadere ordini che possono essere effettuati tramite e-commerce, fax, telefono o con gli agenti di zona, in 12/24 ore tutti i giorni dal lunedì al sabato.

Operare in zone a forte vocazione turistica sul mare, comporta che il 70% del fatturato di GF1 venga generato nei tre mesi estivi, da giugno a settembre. La concentrazione del lavoro in una piccola parte dell'anno complica notevolmente la gestione rispetto ai colleghi "di città": il

personale (si deve fare ricorso a stagionali), la logistica (è necessario affittare degli automezzi nei soli periodi estivi) e persino il flusso di cassa! L'aspetto più critico è quello del personale, perché sebbene si cerchi di riconfermare ogni anno gli stessi stagionali non sempre è possibile e quindi ogni anno bisogna investire nuovamente nella formazione dei nuovi arrivi. «Ma lavorare sul mare e in località che per le loro caratteristiche tutto il mondo ci invidia compensa





QUALITALY, UN RIFERIMENTO PER LA RISTORAZIONE

Da quasi 15 anni GF1 è associata a C.I.C. (Cooperativa Italiana Catering) e Silvestro Panconi è un membro del consiglio di amministrazione. Le linee di prodotti Qualitaly, Tavolaviva, il Gelo, Utility e la Carta affiancano quelli delle principali marche nell'assortimento proposto. «A proposito di C.I.C. - sottolinea Stefano - dobbiamo lavorare tutti noi soci per fare in modo che i marchi del gruppo si affermino ancora di più come punto di riferimento per la ristorazione»





DI ANNA MUZIO

i sono spesi Michelle Obama, Slow Food, il Barilla CFN, Stefano Bottura e l'Unione Europea. Chef stellati ci hanno messo la faccia e si sono messi ai fornelli creando piatti golosi con gli avanzi, e stanno nascendo ristoranti che cucinano "a spreco zero" (vedi riquadro a pag. 15).

Perché occorre sapere che ogni anno solo in Italia vengono buttate 6 milioni di tonnellate di cibo tra avanzi non riutilizzati, alimenti scaduti o danneggiati (magari solo nelle confezioni), mentre 8 milioni di italiani sotto la soglia di povertà non hanno soldi per comprarsi da mangiare. Il cibo viene sprecato a ogni stadio

della catena alimentare, ma quanto di questo spreco è "colpa" dei ristoranti? Secondo un'indagine di Fondazione per la Sussidiarietà, Politecnico di Milano e Nielsen, mentre circa la metà del cibo è buttata dal consumatore finale, la ristorazione genera "solo" 200 mila tonnellate di eccedenze. Che però ammontano al 6,3% del cibo



gestito, mentre la produzione e distribuzione si attestano sul 2,5/2,9% e la trasformazione sullo 0,4 %.

L'eccedenza alimentare è, almeno in parte, "fisiologica" e inevitabile. Esistono però delle azioni che si possono intraprendere per arginare il problema, ridistribuendo quella parte di alimenti ancora utilizzabile, che è circa la metà. Vediamo quali.

RIDARE AI POVERI. Fin dal 1997 il Banco Alimentare lavora per recuperare cibo e pasti caldi per strutture che si occupano di indigenti. Presente oggi in 20 città italiane, ha raccolto nel 2013 65mila tonnellate di cibo e 1 milione di pasti. Ma non è il solo.

In campo sono scese associazioni e fondazioni. Come Qui Foundation (Qui Group) che con "Pasto buono" raccoglie alimenti ancora buoni ma non più commercializzabili, e i pasti invenduti dalle navi Tirrenia giunte in porto, per donarli a famiglie e persone bisognose. Last MinuteMarket recupera pasti cotti non serviti da mense e self-service e alimenti freschi da mercati e Gdo.

alimenti scaduti o deteriorati devono essere buttati, ma attenti agli avanzi dalla cottura

Anche se sono tante le iniziative grandi e piccole di singoli, associazioni o parrocchie, oggi solo il 6% delle eccedenze prende la strada delle organizzazioni benefiche.

VASCHETTE ANTISPRECO. Un altro capitolo dello spreco riguarda il cibo lasciato nel piatto, che non può essere riproposto altrove.

Ma può essere portato a casa da chi l'ha acquistato. Negli Stati Uniti si fa da sempre, qui da noi è necessario superare gli imbarazzi del cliente non abituato a reclamare ciò che ha già pagato. Molti ristoratori vedono di buon occhio la richiesta, perché significa che la cucina è stata apprezzata ma forse la porzione era un po' troppo abbondante. Però non sempre sono attrezzati con contenitori per alimenti adatti, pratici e possibilmente ecologici (per non pesare, ancora una volta, sull'ambiente).

Su questo fronte sono varie le inizia-

A Expo corsa contro lo sperpero

L'anno prossimo a Expo Milano si parlerà di alimentazione, globale e sostenibile. Ma dove finiranno le eccedenze dei 120 ristoranti attivi in loco e dei padiglioni di oltre 150 Paesi? C'è il rischio di finire schiacciati da rifiuti, per lo più edibili. Banco Alimentare si sta qià organizzando per ritirare il cibo in surplus: di notte, perché di giorno la zona sarà rigorosamente chiusa al traffico. Caritas ha messo in piedi un progetto di grande impatto mediatico: la Refettoria ambrosiana. Una vera mensa dei poveri che, in un quartiere della periferia milanese, sfamerà ogni giorno 96 bisognosi cucinando gli "avanzi" di Expo. Ma cosa c'è di eccezionale? Gli chef che si alterneranno ai fornelli. 40 tra italiani e stranieri e che più stellati non si può: Massimo Bottura in primis che ha coinvolto nomi del calibro di Alain Ducasse, Moreno Cedroni, Mauro Uliassi, Davide Scabin, Enrico Crippa. Davide Oldani, Andrea Berton... L'avanzo è servito.



tive anche di enti locali e associazioni che creano di fatto circuiti di ristoranti in cui è offerta e promossa ai clienti la possibilità di portare a casa, in modo sicuro e igienico, l'eventuale cibo avanzato.

La repeat box per i ristoranti del centro di Perugia, "Il Buono che avanza" a Milano, eco-vaschetta a Rimini o "Ri-Gustami a casa" nella Provincia di Trento sono alcuni esempi. Comieco, Consorzio Nazionale Recupero e Riciclo degli Imballaggi a base Cellulosica, ha ideato Portateco, che oltre al cibo rende trasportabile anche la bottiglia. Andrà però ricordato ai clienti che gli avanzi devono essere messi in frigo entro due ore e con-

sumati entro ventiquattro.

LO SPRECO PASSA ANCHE PER

LA CUCINA: alimenti scaduti o deteriorati devono essere buttati, ma ci sono anche gli avanzi dalla cottura. Qui, entra in gioco la capacità di gestione, la pianificazione degli acquisti, la porzionatura (cui non sempre si dedica la giusta attenzione) e la conservazione.

Un modo per minimizzare gli sperperi è conoscere in anticipo le ordinazioni, magari dando la possibilità al cliente di ordinare on-line da casa, e trovare il pasto pronto alla giusta ora: il cliente evita lunghe attese e la cucina si organizza. Anche ricerche retroattive sulle scelte dei consumatori possono aiutare a pianificare meglio gli acquisti. Da questo punto di vista una mano la danno i programmi gestionali e le nuove tecnologie.

È partita da Seattle e si è diffusa anche in Europa l'app LeftoverSwap. Serve a mettere a disposizione i propri avanzi casalinghi a chi in zona ne avesse voglia/bisogno. Si sono iscritti anche alcuni ristoranti.

Lato frigorifero, ci sono le innovazioni nel packaging, con vaschette o coperture di materiali che cambiano colore all'avvicinarsi della data di scadenza, segnalando che è ora di utilizzare l'alimento in questione.



LO CHEF



Franco Aliberti, Andrea Muccioli e la squadra di Èvviva. A sinistra riso, sgombro, agrumi, mandorle e cipolle rosse. Sotto, il ristorante

Un ristorante dove non si butta nulla

n ristorante a scarto zero. Con questa filosofia lo chef Franco Aliberti e Andrea Muccioli hanno aperto lo scorso aprile Èvviva a Riccione. Nato pasticcere, Franco ha lavorato nelle cucine dei grandissimi: Marchesi, Alaimo, Ducasse, e ha poi passato un anno da Bottura «per recuperare il salato», in vista della nuova avventura. Gli abbiamo chiesto cosa significa cucinare a scarto zero. «Vuol dire semplicemente mettere la professione al servizio della materia prima, che cerco di utilizzare al 100% ma in modo funzionale, non perché è la moda del momento».

Da Èvviva le lische di pesce diventano patatine, le bucce

di pomodoro essiccate e polverizzate servono per mantecare la pasta e i rami aromatizzano l'acqua in cui cuoce, come i gusci di mollusco che «aggiungono una mineralità marina che rende ancora più intenso il sapore degli spaghetti alle vongole».

Fondi di caffè e parti vegetali non utilizzabili sono usati per concimare l'orto annesso al ristorante.

Quali sono le regole da seguire per cucinare a scarto zero? La stagionalità degli ingredienti, controllata vedendo crescere le verdure dell'orto, e piatti fuori carta perché «il pesce lo scelgo a seconda della reperibilità e del prezzo di mercato, facendo riflettere la gente che un'alice, un luccio o uno sgombro appena pescati non hanno nulla da invidiare a specie più pregiate: tutto dipende da come sono trattati».

La comunicazione è importante: «la cucina è a vista e tutti possono vederci cucinare. Acquistiamo il giusto per evitare eccedenze, anche a rischio di rimanere senza un ingrediente. A quel punto proponiamo un altro piatto, spiegando i motivi delle nostre scelte».

Porzioni giuste o doggy bag? «L'idea di portare il cibo a casa non rende merito alla professionalità dello chef, un piatto riscaldato non può essere buono come appena fatto. Preferiamo proporre due tipi di porzioni: assaggio a metà prezzo e normale, in modo che il cliente si regoli sulla sua fame».

La stessa filosofia la seguono anche gli arredi e le ceramiche, spesso riciclati da materiali da recupero come macchine da cucire o bancali, e la scelta della location, una ex lavanderia del Grand Hotel salvata dalla demolizione.

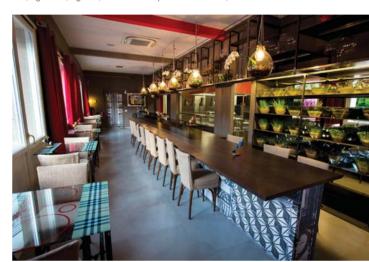
Data di scadenza che potrebbe essere eliminata da alcuni alimenti secchi a lunga conservazione, come pasta, riso e caffè: ne stanno discutendo i ministri dell'Agricoltura UE. Con l'obiettivo, di eliminare gli sprechi alimentari, che l'Unione Europea vuole dimezzare entro il 2025.

UN IMPEGNO DA COMUNICARE

Quale che sia la via per diminuire gli sprechi, il risultato sarà sempre positivo. Migliorare i processi in cucina aiuta l'ambiente e fa risparmiare denaro. Agevolare il recupero di cibo e vino non consumati è un servizio al cliente oltre che all'ambiente. Donare

i pasti a enti benefici e comunicare che si aiuta la comunità locale migliora l'immagine dell'esercizio, dal punto di vista della responsabilità sociale ed ambientale.

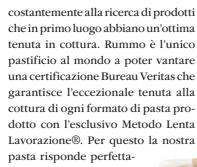
Insomma, non ci sono scuse: l'obiettivo dello spreco zero è buono, giusto e conveniente.







Una fase della lavorazione presso il Pastificio Rummo secondo il metodo Lenta Lavorazione

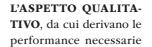


pasta risponde perfettamente alle esigenze sia di chi fa cucina espressa, sia di chi opta per la doppia cottura. Si tratta di qualità che dipendono innanzitutto dalla scelta delle migliori semole di grano duro, con elevato contenuto proteico (14,5%) e un indice superiore a 90 di glutine, valori, questi,

entrambi superiori rispetto alla media del mercato. Fra le ultime novità per la ristorazione, proprio quest'anno abbiamo lanciato 20 referenze da chilo studiate per i professionisti, con

formati classici come lo spaghetto grosso, le penne rigate, i sedani, le orecchiette, le farfalle. Ma abbiamo lanciato anche altri formati, nella pezzatura da 500 g, per rispondere alle richieste più tipiche, legate ai consumi locali, come ad esempio gli Scialatielli, un'esclusiva assoluta tra le grandi marche di pasta, che sono ca-

ratterizzati da un'estrema versatilità nella preparazione e hanno una forma irregolare, come quelli fatti a mano, spianati al mattarello e tagliati in punta di coltello. Una pasta ad alta resa, mediamente il 20%».



alla ristorazione, è la fondamentale richiesta anche per la clientela di Granarolo, azienda emiliana che divide quasi equamente la sua produzione fra pasta all'uovo e pasta di semola







LINEA PROFESSIONALE



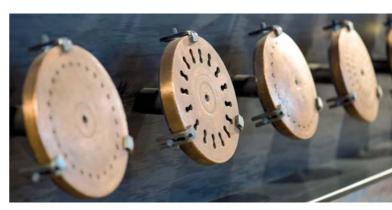


I perché della trafilatura al bronzo

una questione sempre dibattuta, quella della differenza tra la pasta ottenuta per trafilatura al bronzo e quella al teflon.

La prima più rugosa, la seconda più liscia.

«In generale - spiega Fernando D'Aviero di Pastificio Rummo - possiamo dire che la pasta trafilata al bronzo ha una maggiore rugosità rispetto all'altra e quindi si lega meglio ai condimenti. Per contro, ci sono dei formati di pasta che è quasi impossibile trafilare al bronzo, anche se nella nostra produzione circa l'80% dei formati vengono prodotti con questo sistema». La superficie più liscia della pasta trafilata al teflon la rende adatta con sughi meno strutturati.



Alcune trafile al bronzo ospitate all'interno del Museo della Pasta di Collecchio

«In ogni caso la qualità della nostra pasta – riprende D'Aviero - è garantita dal Metodo Lenta Lavorazione®: un metodo esclusivo nato dalla sapienza di sei generazioni di pastai e fondato sulla consapevolezza che per produrre una pasta di grande qualità è necessario rispettare i tempi della natura: i lunghi tempi d'impasto sono infatti necessari per lavorare i grani duri più pregiati, gli unici in grado di garantire il giusto tenore proteico alla pasta e donarle tenuta alla cottura».



Degustazione tecnica

Come riconoscere una pasta di qualità? Ecco alcune semplici azioni per una degustazione tecnica del piatto più amato dagli italiani.

- Cuocere la pasta rispettando i tempi di cottura
- Scolare e versare in un piatto, senza condire
- Osservare il colore, che nel caso della pasta di grano duro deve essere di un giallo paglierino
- Assaggiare e verificare la tenuta in cottura, la rugosità, la collosità, il sapore, la resa
- Mettere a confronto con questo sistema vari marchi della stessa tipologia di pasta



di grano duro. Spiega Marco Mattei, responsabile commerciale: «Da anni abbiamo scelto di fare pasta all'uovo con 6 uova per chilo, scelta che ci permette di essere competitivi col prezzo in rapporto all'alta qualità offerta da questo prodotto. Quanto alla pasta di semola, abbiamo una gamma vasta e a elevato valore proteico, che garantisce un'alta tenuta alla cottura e alla doppia cottura. Proprio questa elevata percentuale di proteine consente di avere un'ottima maglia glutinica, quella che fa sì che la pasta non scuocia. Una qualità che può essere verificata molto



facilmente anche durante la cottura: quando la pasta cuoce l'acqua deve rimanere piuttosto limpida, segno che la cessione di amido è minima e la pasta resta "al dente". Merito di grani particolari come il grano Cronos che noi utilizziamo, di ottima qualità e che dà un bel colore paglierino alla pasta». Ma, a parte i classici, quali sono i formati più apprezzati dalla clientela? «Per esempio i tradizionali Garganelli, formato tipico emiliano, una pasta all'uovo e grano Cronos adatto anche alla doppia cottura, che produciamo in misura piccola, media o in versione "paglia e fieno". Abbiamo studiato un metodo di lavorazione particolare, che consente la perfetta sovrapposizione e chiusura dei lembi del garganello, permettendo di cuocere a dovere anche il punto centrale. Un formato che piace molto anche negli Usa, Canada e Inghilterra. Così come sono particolari la Gramigna o i Torchietti, molto indicati perché nel piatto fanno molto volume e tengono bene il sugo, o ancora la Farfalla rigata, che grazie alla rigatura diventa più tenace in cottura e raccoglie benissimo i sughi. Molto interessanti infine le Reginette, tagliatelle frastagliate ai lati per le quali abbiamo studiato un particolare sistema di tranciatura che fa sì che questi dentelli restino integri in cottura».



Pasta di semola a marchio Qualitaly. Sopra a sinistra una confezione di pasta Granarolo.



RADICI E TRADIZIONI

Museo della Pasta

n Emilia Romagna il circuito dei Musei del Cibo cresce con un nuovo importante percorso espositivo dedicato all'alimento simbolo dell'italianità: a maggio è nato il Museo della Pasta (foto sopra), all'interno della stupenda corte agricola medievale di Giarola (Collecchio, Pr), a fianco del già esistente Museo del Pomodoro. All'interno del percorso museale, oltre alla storia del prodotto in tutta la sua filiera, trovano spazio oggetti unici, ad esempio il più antico campione di pasta industriale datato 1837 o un intero e originale pastificio della metà '800 perfettamente restaurato grazie al contributo volontario dell'Associazione delle Medaglie d'Oro Barilla, qui ricollocato. A questo si aggiungono curiose collezioni di oggetti legati alla pasta come le speronelle per la lavorazione della pasta artigianale o il più comune scolapasta, fino alla collezione di 100 tra i più significativi formati con le loro trafile.

Tel. 333.2362839 - Fax +39.0521.821139 E-mail: prenotazioni.pasta@museidelcibo.it



Giuseppe Congia - responsabile commerciale del Pastificio Cellino, col marchio Pasta Di Sardegna, che pur vendendo in tutto il mondo ha il grosso della sua clientela professionale nell'isola - è concorde: la tenuta in cottura prima di tutto. «Su questo aspetto siamo in grado di fornire pasta dalle performance eccellenti al ristoratore, grazie alla selezione di grani migliori. I nostri esperti valutano il colore del chicco che deve essere giallo chiaro, indice della ricchezza di proteine del glutine, la consistenza della spiga, il calibro dei chicchi, la loro superficie, l'assenza di macchie o impurità. Tutti elementi che ci consentono di produrre una pasta ad alto tenore glutinico, che insieme ad altri elementi come la cura nel processo di essicazione, si traduce in una buona tenuta in cottura. La ristorazione apprezza soprattutto, dalla nostra linea I Classici, i formati che da sempre sono i più amati: spaghetto, pennette trafilate al bronzo, fusilli. Solitamente si orientano su confezioni non troppo grandi: dal mezzo chilo a quella da 2 chili e mezzo, non oltre altrimenti risultano meno gestibili. I consumi? Per quanto ci concerne sono assolutamente costanti». La pasta, dunque, continua a essere una food solution ad alto gradimento.

La ricetta degli chef Apci

Chitarrina all'uovo con asparagi selvatici guanciale croccante e pomodorino Pachino



INGREDIENTI PER 4 PERSONE

Chitarrine g. 350; Asparagi selvatici g. 250; Guanciale g. 200; Pomodorini Pachino g. 300; Bicchiere di vino bianco n. 1; Olio — Sale.



PROCEDIMENTO:

Tenere la parte tenera dell'asparago togliendo quella fibrosa. Lavare le punte, tagliare a pezzetti di 2 cm circa. Disporre nel cestello per la cottura a vapore e cuocere 10 minuti in modo che rimangano consistenti. Passare rapidamente in acqua e ghiaccio per fermare la cottura e tenere da parte. Tuffare il pomodoro per pochi secondi in acqua bollente, passare sotto l'acqua fredda, spellare, privare dei semi e tagliare a filettini. Tagliare il guanciale a fiammifero, mettere in padella con un filo d'olio e rosolare a fuoco dolcissimo in modo che il grasso si fonda perfettamente. Mescolare spesso e, appena il guanciale diventa croccante, alzare la fiamma, sfumare con il vino, versare nella padella le punte di asparagi e far insaporire per qualche minuto. Versare la pasta, unire i filettini di pomodoro e far saltare amalgamando al condimento. Togliere dal fuoco, spolverare con prezzemolo, mescolare e servire subito.

CUOCO AUTORE: VINCENZO GARGANO

APCI - Migliaia di autorevoli chef, affiancati da validi colleghi ristoratori, con il supporto logistico e operativo di un team selezionato di professionisti, una presenza dinamica e frizzante a garanzia del successo dei più importanti format ed eventi enogastronomici. Sono questi gli ingredienti della famiglia delle berrette bianche dell'Associazione Professionale Cuochi Italiani. www.cucinaprofessionale.com

IL SEGRETO DEI GRANDI CHEF:

LA CURA DEI PARTICOLARI





pastarummo.it



DI MARIELLA BONI

almone, ma anche tonno, storione, pesce spada. Il gusto affumicato nel pesce piace molto al consumatore italiano e i ristoratori si regolano di conseguenza. Anche se si tratta di un prodotto che vede picchi di consumo soprattutto attorno a Natale, sono in molti ad acquistarlo (salmone in particolare) nel corso dell'anno, ad esempio utilizzando le parti pregiate in carpacci e antipasti – molto apprezzato nei buffet e catering – mentre ritagli e cubet-

tame sono destinati a usi di cucina. Una situazione confermata da Barbara Balzano, agente de La Nef. «In effetti il salmone, soprattutto preaffettato è il prodotto più venduto, insieme ai ritagli. Il problema è che anni addietro, per allargare la base del consumo, si è badato un po' poco alla qualità, dimenticando che è proprio questa che porta a distinguersi e fidelizza il cliente. Da sempre abbiamo fatto della qualità la cifra distintiva de La Nef, pur avendo in gamma, oltre al salmone norvegese,

allo scozzese e al selvaggio, altre referenze per soddisfare ogni esigenza».

QUALCHE CONSIGLIO pratico per orientarsi negli acquisti? «Per chi punta alla qualità, il primo requisito è scegliere un salmone affumicato da pesce fresco e non congelato, una caratteristica di pregio che solitamente è evidenziata sulla confezione e che noi segnaliamo sempre in tutte le nostre presentazioni. Importante anche la resa del prodotto, molto evidente ad



Istruzioni per l'uso. L'affumicatura

A caldo	Il cibo è posto nella stessa camera in cui avviene la combustione che provoca il fumo (braci di carbone di le- gna poco resinosa, eventual- mente con aggiunta di aromi)	le temperature oscillano dai 50 ai 90°C circa, il che comporta la parziale cottura degli alimenti
A freddo	Il fumo è prodotto in una camera separata e poi convo- gliato sull'alimento	la temperatura del fumo oscilla fra 20 e 45°C circa; è adatta a prodotti delicati come il pesce (anche for- maggi o verdure), lasciando- lo quasi crudo

esempio nella nostra nuova referenza, il salmone cubettato. Facendo delle prove di cucina, abbiamo verificato che rispetto ai ritagli si ha una maggiore resa nel piatto grazie al suo volume e al suo gusto intenso, non va lavorato (cosa che invece a volte con i ritagli è necessario). Altro consiglio utile: cercare di utilizzare un prodotto quanto più possibile nella prima fase della sua shelf life, per averlo al massimo della

sua qualità. Noi ad esempio diamo una durata di 35 giorni. L'ideale, infine, è di aprire e utilizzare fino in fondo una baffa; piuttosto che conservarla sottovuoto, usandola in più volte, meglio sceglierne una piccola».

Da aggiungere che un buon salmone affumicato deve avere un colore rosa uniforme e non a chiazze; la parte migliore è quella centrale, dove la polpa del pesce è più alta mentre verso la coda, dove la polpa è più sottile, si tende ad avere una maggiore concentrazione del sapore ed è quindi la parte che è meglio destinare agli usi di cucina. Enrico Manitto di Cama conferma il gradimento del mondo professionale per il salmone affumicato, anche se, dice: «Da una decina di anni abbiamo ampliato la nostra gamma anche al pesce spada e al tonno affumicato, $molto\,apprezzati\,e\,i\,cui\,consumi\,stanno$ progressivamente affermandosi. Per



Vincenzo Santapaola

NEW VECAGEL
Sede legale: Via S.
Catania, 211
Catania
Tel 095 516977
www.newvecagel.it
Fatturato: 5,5 mln €
Numero addetti 18
Area servita: Sicilia
orientale







Nella foto grande, alcuni piatti preparati con i prodotti proposti da Maestri del Gusto. Qui sopra, sempre della stessa linea, tranci di pesce spada, di marlin e di tonno rosso affumicati

ciascuno di questi prodotti una delle discriminanti di qualità è quella di essere sottoposti a salagione con sale secco, secondo un metodo tradizionale (l'alternativa spesso praticata è quella della salagione tramite iniezione nel pesce di una salamoia). Una caratteristica di pregio che i produttori tendono a evidenziare in etichetta.

MA NEL MONDO DEL FUMÉ il salmone, non è di sicuro l'unico protagonista. Ce lo conferma Angelo Zimbardo, responsabile commerciale della catanese Maestri del Gusto: «Stiamo molto ampliando la nostra gamma di prodotti affumicati, con tonno, spada, merluzzo della Groenlandia, ricciola e cernia atlantiche. Ora stiamo sviluppando una serie di prodotti come la lampuga e l'alalunga mediterranea, andando incontro alle esigenze del consumatore che vuole una certezza di qualità. Ognuno di questi richiede una giusta calibratura dell'affumicatura e salatura, che oggi devono essere più lievi, perché il consumatore gradisce sentire bene il sapore del pesce, che non deve essere coperto da quello del fumo. Sono tutti prodotti che il professionista apprezza e utilizza soprattutto per carpacci, che al ristoratore

L'ALTERNATIVA

Pesce d'acqua dolce, la trota batte tutti

ella ristorazione la richiesta più significativa di pesce affumicato riguarda i prodotti del mare. Con un'eccezione: la trota affumicata, che viene allevata in Friuli, dove varie aziende ne trattano la conservazione e l'affumicatura. In particolare ha una lunga tradizione la trota affumicata di San Daniele, che viene preparata con salatura a secco con sale marino e, rispettando i metodi tradizionali, viene leggermente affumicata con legni pregiati non resinosi e bacche aromatiche. Due le tipologie: Fil di fumo e Regina di San Daniele. Per quest'ultima la temperatura di affumicatura non deve superare i 30°C.



garantiscono una buona marginalità e una lavorazione minima, se non eventualmente l'affettatura (anche se certi prodotti come cernia e ricciola, data la difficoltà di taglio sono venduti solo preaffettati). Quanto ai consumi, si risente di una stagionalità, con due picchi accentuati: nelle festività di fine anno e nei mesi legati al flusso turistico e alla stagione dei matrimoni (maggiosettembre)».

Vincenzo Santapaola di New Vecagel, socio Cic, tratteggia il quadro delle esigenze della zona: «In Sicilia ci chiedono salmone, spada e tonno affumicati, ma la ristorazione nostrana predilige ifiloni interi: preferiscono gestire da sé il taglio, in genere per creare un trittico di carpacci affumicati da antipasto. Alla nostra clientela preme in modo particolare trovare un prodotto che offra un elevato rapporto qualità/prezzo. Noto infatti che nella ristorazio-

ne di Sicilia invece non c'è un grande consumo di ritagli o pesce cubettato: qui vogliono vedere la bella fetta nel piatto. Ciò detto, siamo soddisfatti nel vedere che abbiamo una continuità di consumi, con vendite di tutto rispetto, specie di salmone affumicato. Siamo attrezzati con furgoncini refrigerati, così da garantire piccoli rifornimenti nel giro di una giornata. E abbiamo clienti che ci gratificano con grandi quantitativi ad esempio Il Padrino di Forza d'Agrò, vicino a Taormina, ordina una media di 30 baffe di salmone la settimana».



Di Bottega del mare La Nef, il salmone norvegese affumicato affettato e, da utilizzare in cucina, tagliato a cubetti con una migliore resa e minori lavorazioni rispetto ai ritagli tradizionalmente utilizzati

La ricetta degli chef Apci

Scottata di tonno con peperoni rossi, menta romana e olio extra vergine d'oliva



INGREDIENTI PER 4 PERSONE

Tonno affumicato g. 500; Peperoni rossi n. 2;

Ramoscello di menta romana n. 1; Sale rosa; Pepe neo; Olio extravergine d'oliva



PROCEDIMENTO:

Soffriggere la cipolla con un cucchiaio di olio extravergine d'oliva; unire i peperoni rossi tagliati a julienne. Cuocere a fuoco medio finchè i peperoni non diventano croccanti; unire il tonno a dadini e cuocere in modo uniforme tutti i lati lasciando il centro a cottura media.

MONTAGGIO DEL PIATTO

Impiattare a proprio gusto e condire il tutto con olio extravergine d'oliva.

CHEF AUTORE: ALFONSO CRISCI - NOLA (NA)

APCI - Migliaia di autorevoli chef, affiancati da validi colleghi ristoratori, con il supporto logistico e operativo di un team selezionato di professionisti, una presenza dinamica e frizzante a garanzia del successo dei più importanti format ed eventi enogastronomici. Sono questi gli ingredienti della famiglia delle berrette bianche dell'Associazione Professionale Cuochi Italiani. www.cucinaprofessionale.com

IN DISPENSA



CARCIOFI SOTTOLIO O AL NATURALE

È molto ricca la gamma Qualitaly di carciofi conservati sottolio o al naturale, che trovano il loro principale modo d'impiego in pizzeria come guarnizione di tante specialità. La gamma, che si differenzia sia per tipo di condimento (olio di semi di girasole o liquido di governo al naturale) sia per confezione (in vetro o in latta) sia per tipologia di prodotto ha però un tratto comune. Si tratta infatti di carciofi interi ricavati da piante sane e mature, privati del gambo, delle brattee esterne non edibili, scottati, torniti. Successivamente possono essere tagliati a fettine o in spicchi.

Caratteristiche organolettiche: di colore giallo uniforme con leggere sfumature verdi, la consistenza è soda e compatta con odore e sapore piacevoli, tipici del prodotto.

Conservazione e durata: la durata è di 36 mesi dalla data di produzione e confezionamento, indicata sul coperchio con giorno, mese e anno. Conservare in luogo

asciutto e lontano da fonti di calore. Una volta aperto conservare in frigorifero.

Caratteristiche microbiologiche: il

prodotto è microbiologicamente stabile. Non manifesta alterazioni di tipo chimico, chimicofisico, microbiologico e organolettico dopo aver effettuato controlli interni previsti dal Sistema Qualità.

Gamma: come anticipato l'assortimento è molto ampio, in grado di coprire tutte le esigenze di utilizzo, in particolare in pizzeria.

CUORI DI CARCIOFO IN OLIO DI SEMI DI GIRASOLE in latta di banda stagnata vol. 2650ml.

CARCIOFI INTERI 30/40 AL NATURALE in latta di banda stagnata vol. 2650ml.

CARCIOFI INTERI 40/50 AL NATURALE in latta di banda stagnata vol. 2650ml.

CARCIOFI INTERI CONFEZIONATI (8 FILE, 9 FILE o 11 FILE) confezionati manualmente in modo ordinato in vasi di vetro da 3100ml e conservati in olio di semi di girasole.

FETTINE DI CARCIOFO AL NATURALE

confezionati in latta di banda stagnata vol. 2650ml.

FETTINE DI CARCIOFO IN OLIO DI SEMI DI GIRASOLE confezionati in latta di banda stagnata vol. 2650ml.

FETTINE DI CARCIOFO TRIFOLATE IN OLIO in latta di banda stagnata vol. 2650ml. FOGLIE DI CARCIOFO IN OLIO DI SEMI DI GIRASOLE disponibili in vaso di vetro 3100ml o in latta di banda stagnata vol. 2650ml.

FOGLIE DI CARCIOFO AL NATURALE in latta di banda stagnata vol. 2650ml.

GAMBO ALLA ROMANA IN OLIO DI SEMI DI GIRASOLE opportunamente aromatizzati e conservati in latta di banda stagnata vol. 2650ml.

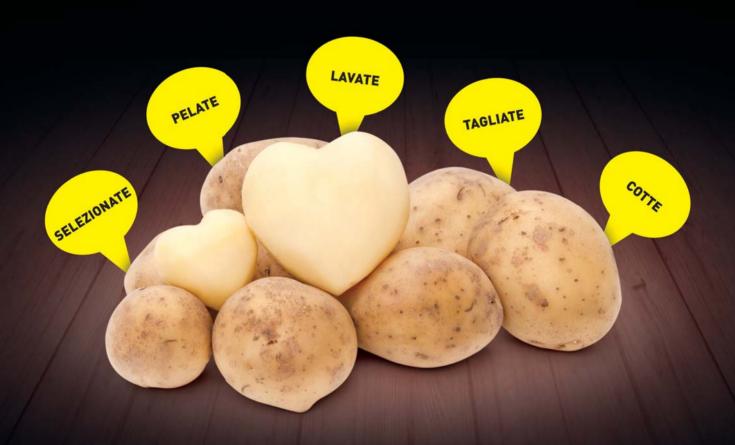
CARCIOFI SPACCATI IN OLIO confezionati manualmente in modo ordinato o confezionati alla rinfusa in vasi di vetro da 3100 ml.

SPICCHI DI CARCIOFO IN OLIO O AL NATURALE confezionati in vaso di vetro da 3100 ml



TU METTICI IL CUORE...

Al resto abbiamo già pensato noi!



Le patate al naturale preparate con la stessa passione con cui le faresti tu!



Easy Nature è la gamma refrigerata di **McCain** che coniuga la selezione delle migliori materie prime con una maggiore efficienza nella preparazione.

Subito pronte per il rinvenimento, sono ideali da servire come contorno o come base per gustose ricette.

Test comparativi dimostrano un notevole **risparmio di tempo e denaro** rispetto all'equivalente utilizzo della patata fresca.

Per informazioni 035 4526136

McCain Alimentari (Italia) Srl www.mccainfoodservice.it - infofoodservice@mccain.it nuovo Pack

Scopri il comodo

formato da

ska

Progetto cucina

Dalle caratteristiche tecniche alla scelta delle attrezzature, la progettazione della cucina di un ristorante è il frutto di un intenso gioco di squadra, in cui lo chef deve essere coinvolto, del rispetto delle norme e dell'attenzione al lavoro delle persone

DI RACHELE AGOSTONI ella progettazione di un ristorante, quella del locale cucina costituisce la componente più importante, in grado di condizionare anche i costi di gestione. Spesso, infatti, si preferisce una zona centrale, possibilmente già di grande frequentazione commerciale, fattore che per la limitazione della disponibilità di spazi obbliga a scegliere soluzioni in edifici di vecchia costruzione, nei quali si deve studiare di sposare il rispetto delle normative relative alla destinazione d'uso con il rispetto delle normative che i regolamenti di igiene provinciali stabiliscono per le varie zone.

QUALI SONO GLI ASPETTI principali che devono essere considerati per poter raggiungere il miglior risultato nella progettazione di una cucina? L'abbiamo chiesto allo studio Engineering Solution di Milano, esperto in materia. «La conoscenza del tipo di ristorante - spiegano Ivan Reina e Carlo Teruzzi, titolari dello studio - è il primo dato da acquisire, in virtù delle diverse esigenze di lavorazione fra un ristorante di pesce, uno di carne e nel caso sia presente anche una pizzeria. Poi bisogna valutare la disponibilità di scarichi e canne fumarie facilmente raggiungibili ed utilizzabili nel rispetto delle normative. Minor importanza

Linee guida

PROCESSI DI LAVORAZIONE

La collocazione delle attrezzature deve seguire il percorso della preparazione dei piatti per garantire la sicurezza degli alimenti. Quindi stoccaggio (frigoriferi), piani di lavoro, lavandini, area cottura, eventuale abbattitore.

TECNOLOGIA

Gli elementi chiave di tutte le cucine sono più o meno gli stessi. La ricchezza del menù e il tipo di cucina che si vuole eseguire influiscono sulla dotazione di attrezzature, più o meno tecnologicamente avanzate, più ancora del numero dei coperti.

FLUSSI DELLE PERSONE

Nella progettazione è bene tener conto anche di come il personale si muoverà, per rendere il lavoro più fluido possibile.



assume la determinazione di quale sistema di cottura scegliere, perché dove non è possibile utilizzare il gas (nei locali seminterrati ed interrati, nei centri commerciali oppure in locali carenti di aerazione naturale) si può ripiegare sull'utilizzo di piastre elettriche o a induzione. In linea generale si stima che per l'allestimento di una cucina sia neces-



sario impegnare una potenza elettrica minima di circa 20/30 Kw, o maggiore, secondo il numero delle apparecchiature di cottura o di lavaggio».

Dopo l'acquisizione dei dati base si potrà procedere allo studio distributivo degli arredi della cucina per l'ottimizzazione dei percorsi per la preparazione e per la gestione dello sporco. «Si dovranno prevedere quindi - affermano - una linea che parta dal ricevimento delle materie prime, dotata di spazi per lo stoccaggio a temperatura ottimale, suddiviso per tipo di alimento. Se manca lo spazio per consentire l'installazione di armadi frigoriferi separati, si possono utilizzare contenitori con coperchio a tenuta per la loro separazione. Eventualmente si può ricorrere ad elementi sottopiano, per consentire la realizzazione di piani di lavoro soprastanti».

DOPO LA ZONA DI STOCCAGGIO

degli alimenti è necessario prevedere un piano di appoggio per la mondatura di preparazione al lavaggio, con disponibilità di contenitori a tramoggia per gli scarti. Seguirà la zona lavaggio, a una o due vasche in funzione dello



Nelle immagini in queste pagine alcune realizzazoni di cucine curate da Angelo Po

spazio disponibile. Successivamente un piano per la preparazione e quindi i fuochi per la cottura.

«Quella appena descritta - riassumono -rappresenta una linea di preparazione ipotetica, nella quale la lunghezza è definita dallo spazio disponibile, con un minimo pari a 4,20 metri. Parallelamente si deve studiare la linea dello sporco, prevedendo un piano d'appoggio per le stoviglie ritirate dai tavoli, con idonee tramogge per la suddivisione dei rifiuti, seguito da una zona lavaggio dotata di lavello e lavastoviglie e un piano per lo scarico della stessa, il tutto per una lunghezza minima di circa 3 metri. La collocazione delle due linee, da tenere fra loro separate per specifica richiesta della normativa igienica, dovrebbe essere preferibilmente contrapposta sui due lati del locale cucina».

Per queste ragioni, i tecnici ritengono che la dimensione minima di un locale cucina attrezzato con le caratteristiche operative indicate dovrebbe aggirarsi intorno ai 15 mq. «È abbastanza eviden-

te però – commentano - come, tali valori minimi risultino limitativi della possibilità di produzione del numero di pasti giornalieri producibili, tanto più che nel locale cucina devono muoversi 3 o 4 persone. Se il ristorante funge anche da pizzeria, poi, lo spazio dovrebbe dilatarsi per la necessità di installare il forno e un piano di lavoro, considerando che la preparazione dell'impasto e delle farciture venga attuata al di fuori dell'orario di apertura del locale».

Infine non bisogna dimenticare gli scarichi. «Vanno raggruppati in cunicoli facilmente ispezionabili-consiglia Reina-oppure, se l'altezza del locale lo consente, posizionati sotto pavimenti galleggianti in modo da poter disporre della massima flessibilità, caratteristica che consente di velocizzare eventuali interventi manutentivi, ma anche e soprattutto di facilitare ed economizzare eventuali modifiche dovute alla necessità di adeguarsi a future richieste del mercato».



ANCHE NELLA SCELTA DELLE APPARECCHIATURE non bisogna dimenticare i prerequisiti igienici e di sicurezza. «Un impianto cucina – afferma Dino Dondi del dipartimento contract di Angelo Po - è un sistema di produzione di alimenti e deve rispettare tutte le regole del gioco: le norme di sicurezza sui luoghi di lavoro, antincendio (se ci sono impianti a gas) e i vari regolamenti di igiene per garantire che il cibo sia sano e salubre. Questo vale dal locale più semplice a quello stellato. Il flusso di produzione, dalle

LA PAROLA AL FORNITORE

Che cosa non può mancare in una cucina moderna

ono tre per Roberto Zanobi, di Formasal, le caratteristiche d'obbligo di una cucina moderna: qualità, flessibilità e organizzazione. «La qualità nella scelta delle materie prime – afferma - non basta, va mantenuta ed esaltata nella trasformazione e nella conservazione del prodotto. L'organizzazione del lavoro e degli spazi aumenta la produzione e abbatte i costi, riducendo gli sprechi. Serve flessibilità perché le esigenze del cliente vanno ascoltate e avere le attrezzature che lo consentono dà una marcia in

più alla cucina. Forno, abbattitore, macchina per il sottovuoto e un armadio refrigerato possono fare la differenza». Per esempio, un buon forno combinato oltre a esaltare le qualità dei prodotti consente la massima flessibilità nelle preparazioni: cotture notturne, rigenerazione del banchetto, cotture a vapore delle verdure, eccellenti risultati in pasticceria...

A una buona cottura segue una buona conservazione. «L'abbattimento di un prodotto - spiega Zanobi - ne mantiene le qualità organolettiche, ne migliora la conservazione e lo preserva dalla proliferazione della carica batterica durante il raffreddamento. Per la

conservazione è importantissima l'affidabilità del conservatore, ma è ancora meglio se si applica il sottovuoto, che oltre a dare ottimi risultati nelle cotture a bassa temperatura è un metodo perfetto per la conservazione e lo stoccaggio. Ma soprattutto, in una cucina moderna non deve mancare la voglia di mettersi in gioco e la curiosità di come nuove tecnologie e attrezzature possono aiutare a tener vive e migliorare le tradizioni».



Tel. 0761251349 www. formasal.it

Numero addetti: 60 Zona servita: Viterbo e provincia, province di

materie prime alla mise en place deve sempre avvenire in modo da evitare l'incrocio tra gli alimenti "sporchi" e quelli "puliti", pronti per il servizio». Accanto alla linea di preparazione si devono poi prevedere dei mini-sistemi accessori: il lavaggio, il deposito dei detersivi, lo stoccaggio dei rifiuti... Il tutto in un luogo di lavoro luminoso, facilmente pulibile e sicuro.

«Quanto la dotazione di ogni area debba essere ricca dipende da diversi fattori - prosegue - il numero di coperti, il menù, il tipo di locale, perché la cucina di un ristorante alla carta è molto diversa da quella di un self-service. Angelo Po propone soluzioni tecnologiche per

> le diverse tecniche di produzione: più la tecnica è elaborata, più richiede tecnologie evolute. Per esempio per una dotazione base dell'area cottura possono bastare un sistema per la cottura a immersione (cuocipasta e friggitrice), una bistecchiera o brasiera e un forno combinato. Se si sale nella complessità

diventa necessario prevedere un abbattitore e sistemi di cottura e conservazione automatizzati e più produttivi che semplifichino il lavoro dello chef. Nelle versioni più evolute, per esempio, forno e abbattitore si parlano, come nel caso di BE1 sistema integrato per il Cook&Chill, perfacilitare le procedure e ottimizzare i risultati».

Fino a qui si parla di attrezzature standard, modulari, da scegliere in funzione delle necessità del ristoratore; quando si tratta di ristoranti top, invece, si possono creare delle soluzioni su misura, creando linee di cottura personalizzate, in base ai desiderata dello chef. «Creare una cucina è un lavoro di squadra - conclude - in cui tutti hanno un ruolo determinante: committente, tecnologo alimentare, impiantista, produttore di attrezzature, progettista».



Roberto Zanobi

Fatturato: 16 milioni € Terni, Grosseto, Roma





Il noleggio secondo Vaccaro

Il torinese Salvatore Vaccaro, inventore di FuelOnly, rileva Driver Only e crea SV, nuova realtà nel mercato del noleggio a lungo termine di veicoli refrigerati. Il cliente perno centrale dell'attività

asce SV, una nuova realtà nel panorama italiano del noleggio di veicoli refrigerati che ha come protagonista Salvatore Vaccaro, 59 anni, torinese di adozione, pioniere in Italia con FuelOnly in questo settore già alla fine degli anni '90.

La nuova società, che avrà sede nella cintura torinese e ancora prima di raggiungere la piena operatività, prevista per il 1 luglio 2014, può già contare su un parco di 180 veicoli, porta le iniziali di Salvatore Vaccaro e il payoff della neonata azienda recita "Il noleggio secondo Vaccaro".

SERVIZIO A 360 GRADI

L'imprenditore che dopo aver ceduto la sua prima azienda Fuel Only nel 2011 a un gruppo francese ha trascorso molto tempo in giro per l'Europa a studiare le nuove tendenze del mercato del noleggio dei veicoli refrigerati, è pieno di idee e promette un rientro alla grande.

"E' stata un'esperienza estremamente interessante che ha rafforzato ulteriormente la mia convinzione del servizio a tutto tondo al cliente come unico vero vantaggio competitivo", afferma Salvatore Vaccaro. Vaccaro nasce innovatore, giànel 1998 il nome della società Fuel Only racchiudeva tutta la filosofia del cliente al centro: "in effetti il messag-

gio che volevo trasmettere era: tu cliente pensa al tuo business, del trasporto ce ne occupiamo noi, la tua unica preoccupazione deve essere il carburante", ricorda ancora Vaccaro.

In un periodo in cui il noleggio dei veicoli in genere e dei refrigerati, in particolare, era agli albori Salvatore aveva fissato i punti fondamentali della sua politica: un veicolo affidabile, una rete di concessionarie e di officine capillari e professionali, celle



isotermiche e gruppi frigoriferi di qualità e, non ultima una sconfinata disponibilità nei confronti del cliente.

"Oggi rilevando la Driver Only mi rimetto in gioco, cambiandone il nome in SV, ma mantenendo la stessa filosofia aziendale: i mezzi e i gruppi frigoriferi sono quanto di meglio offra il mercato e con i nostri fornitori abbiamo stipulato accordi che ci consentono di realizzare importanti sinergie di rete, avendo di conseguenza la massima flessibilità verso il cliente che resta il perno centrale di tutta l'attività mia, dei miei soci e dei collaboratori, afferma con orgoglio e convinzione Salvatore Vaccaro.

CULTURA AZIENDALE DELLA FLESSIBILITÀ

"Abbiamo nel nostro dna la cultura della flessibilità" - spiega con decisione tutta femminile Sara Vaccaro, seconda generazione in azienda, studi di marketing e comunicazione a Milano, esperienza all'estero e attualmente responsabile marketing di SV - "a partire dalla redazione del contratto di noleggio che facciamo insieme al cliente, esaminando dettagliatamente le sue esigenze, suggerendo soluzioni e decidendo insieme i parametri fondamentali del contratto: durata, caratteristiche tecniche e, soprattutto, i loro diritti e i nostri doveri."

Tutto ciò darà luogo a un ventaglio di servizi realmente "all inclusive": canone



Un parco automezzi per soddisfare qualsiasi esigenza (a sinistra) con soluzioni personalizzate come il sezionamento del carico (sopra), e servizi ampi e innovativi come il mezzo sostitutivo gratuito.

fisso garantito, mezzo sostitutivo gratuito, controlli e manutenzione, gestione degli adempimenti amministrativi, chilometraggio illimitato, elasticità del parco macchine a disposizione, un numero telefonico attivo 24 ore su 24 a cui non risponde un call center, ma un addetto di SV che si prende carico del problema e lo porta fino alla soluzione.

Per fornire questo genere di servizio SV dedicherà inoltre

una particolare cura e attenzione alla formazione, sia del personale interno che, a richiesta, di quello del cliente. "Flessibilità di questi tempi significa anche essere pronti a comprendere non sololeesigenzemaanchele difficoltà di mercato che attraversail cliente, perquesto a tutti gli altri servizi si unirà anche quello dello scioglimento anticipato del contratto senza penali", spiega ancora Salvatore Vaccaro. Pur operando principalmente in Italia la nuova società di Vaccaro sta guardando con interesse oltre le Alpi, principalmente manon esclusivamente, in Svizzera, esplorando nel contempo nuovi business.

Su questo Sara Vaccaro ha idee molto chiare: "oggi è necessario espandersi anche in settori nuovi, quali distribuzione di medicinali, logistica, florovivaistica, anche se tutta la catena del freddo rimane il nostro corebusiness, sia perl'horeca che per la GDO."

"Ci tengo a sottolineare che tutto il team tecnico commerciale di Driver Only ha voluto confluire nella compagine sociale della nuova società" - afferma ancora Salvatore Vaccaro—"questo perme è motivo di orgoglio e di responsabilità e ci tengo a ringraziare tutti per la fiducia accordatami."

Conl'esperienza di Salvatore Vaccaro, la fresca determinatezza della figlia Sara e la passione del team e dei soci, SV si presenta a un pubblico esigente con un formidabile biglietto da visita, un mix di competenza e visione, una nuova eccellenza italiana per l'Europa. È il noleggio secondo Vaccaro.

Non chiamiamolo carpaccio di pesce

Tempo d'estate, fioriscono le preparazioni da gustare fredde. Il crudo è in voga, anche per i prodotti ittici. Tre regole base da osservare

DI GREGORI NALON, WWW.GREGORICHEF.IT ari lettori comincerei con il comunicarvi che chiamare una fettina sottile di pesce "carpaccio", non è assolutamente corretto. Il carpaccio per definizione e storia è assolutamente di carne cruda fresca. Tale nome viene dato da Giuseppe Cipriani che volendo preparare (1950) un piatto alla contessa Amalia Nani Mocenigo (venne a sapere che la carne cotta le era stata vietata dai medici), si ispirò vedendo la carne rossa a un'opera di Vittore Carpaccio che in quel periodo a Venezia esponeva i suoi quadri. Lo stesso Cipriani fondò l'Harri's Bar a Venezia, una locanda a Torcello e l'hotel Cipriani alla Giudecca sempre a Venezia. Lo stesso inventò anche il famoso cocktail Bellini (Prosecco e polpa di pesca).

Fatta questa premessa dovuta a chi ha dato molto alla storia culinaria in Italia e nel mondo, parliamo del pesce crudo affettato sottilmente.

PRIMA REGOLA. Il pesce va assolutamente abbattuto (per distruggere il famoso Anisakis, un parassita che si sposta dalle interiora alla polpa del pesce, dopo che quest'ultimo muore) con apposita strumentazione portando a -18° al cuore e un minimo di -40° in lavorazione, velocizzando la fase di

surgelazione garantendo la massima qualità al prodotto finale. Il pesce deve quindi rimanere nel congelatore poi per almeno 24 ore a -18°.

SECONDA REGOLA. Importante è la decongelazione del pesce che va assolutamente fatta nel frigorifero a +4°. **TERZA REGOLA.** Per tonno, palamite e pesci simili fate sempre tagli sottilissimi e metteteli nell'abbattitore

già a -40°. Questo favorisce la surgelazione e aiuta a non creare quell' aspetto brunastro nel momento della conservazione a -18° e quindi visibile anche dopo nel piatto (servirebbero, per evitare questo, strumenti che arrivino ad almeno -60° per garantire un bel colore al tonno).

FARE SOLO UNA MARINATURA di



LA RICETTA DI GREGORI

Battuta di sgombro marinato



INGREDIENTI

Pesce: 1,4 kg sgombro sfilettato; 1 l acqua gasata a +4°; 40 g sale grosso marino; 40 g zucchero grezzo di canna.

Salsa yogurt: 200 g yogurt magro; 5 g sale fino;5 g finocchietto fresco trita; 1 g curcuma; 1 g curry.

Olio ai lamponi: 40 g olio extravergine d'oliva; 30 g lampone fresco; 5 g senape.

200 g cubetti di pane tostato.

PROCEDIMENTO

Per lo sgombro: mettere i filetti di sgombro dentro l'acqua gasata freddissima per circa 5 minuti, scolare asciugare, condire con il sale e lo zucchero e confezionare in sottovuoto. Abbattere a -18° al cuore con camera a -40° e lasciarlo per 24 ore. Decongelare in frigorifero, lavare ed asciugare. Tagliare a fettine sottilissime.

Per la salsa yogurt: mescolare tutti gli ingredienti con almeno 2 ore di anticipo.

Per l'olio ai lamponi: emulsionare tutti gli ingredienti.

Per il pane tostato: mettere in forno i cubetti di pane, quando tostati togliere e mettere subito in un sacchetto di plastica adatto, con la buccia di lime grattugiata. Rimettere nella teglia e lasciare all'aperto (questa operazione deve farsi in tempi brevissimi).

Composizione del piatto: sistemare sul piatto una striscia di insalatine, condire con la salsa yogurt e porvi sopra le fettine di sgombro. Cospargere con l'olio ai lamponi ed i cubetti di pane tostato al lime.

sale e zucchero non è sufficiente se non regolarmente abbattuto. Il consiglio è quello di trovare il giusto equilibrio e sistema per confezionare al meglio il pesce crudo rispettando le regole sopradescritte. Pensare di non rispettarle significa creare possibili danni ai clienti e a voi stessi.

Personalmente nelle mie consulenze di cucina prediligo battere sottilmente le fettine, come detto, porle tra due fogli di carta forno e surgelarle. Quando ne ho bisogno mi prendo la mia porzione e la sistemo sul piatto, sopra al condimento, a un letto d'insalata, o altro, attendo qualche minuto in modo che la fettina sottile si decongeli e possa essere servita al cliente.

Se invece il pesce è stato surgelato a pezzi interi per vari motivi, va come detto decongelato in frigorifero e trattato come fresco, a fettine sottili, o tranci e pezzi.

Il pesce è molto delicato e perde subito il suo sapore se subisce una congelazione sbagliata, se non conservato bene. Quindi: massimo rispetto per la materia prima e lavorate sempre con la massima professionalità in ambienti freschi e puliti.

ABRUZZO



MISTER CHEF S.R.L. 65016 Montesilvano (Pe) Tel. 085 4681829

CALABRIA



CARIGLINO S.R.L. Località Pernicella 88040 Gizzeria (Cz) Tel. 096 8466014



EUROBIRRE DISTRIBUZIONE S.R.L. 89066 S. Leo (RC) Tel. 0965 671510 0965 671501

CAMPANIA



ALIMENTARI MERIDIONALI S.R.L. 84040 Capaccio Scalo (Sa) Tel. 0828 723827



EURO ITTICA CATERING S.R.L. 80063 Piano di Sorrento (Na) Tel. 081 5323416



ISCHIA HORECA SERVICE S.R.L. 80077 Ischia (Na) Tel. 081/9031122

La qualita, ogni gionno ovunque.



MERIDIONALE CATERING SERVICE S.R.L. 80143 Napoli Tel. 081 5846465

EMILIA ROMAGNA



RISTOGAMMA S.R.L. 42048 Rubiera (Re) Tel. 0522 626464



SALSOCARNI S.R.L. 43039 Salso Maggiore Terme (Pr) Tel. 0524 571451

FRIULI VENEZIA GIULIA



Distribuzione alimentare Forniture alberghiere Cash & Carry

SANTANNA S.R.L. 33080 S. Quirino (Pn) Tel. 0434 91122 0434 918925



TRE ESSE S.R.L. 33053 Latisana (Ud) Tel. 0431 / 438181

LAZIO



CAPECCHI S.P.A. 00012 Guidonia (Roma) Tel. 06 60505000



FORMASAL S.R.L. 01100 Viterbo Tel. 0761 251349



GELO MARE S.R.L. 02100 Rieti Tel. 0746 210129

LIGURIA



BIOFARMS S.R.L. 16011 Arenzano (Ge) Tel. 010 9113398



G.F.2 S.R.L. 19015 Levanto (Sp) Tel. 0187 800966



MILFA S.R.L. 16165 Genova Tel. 010 8309041

LOMBARDIA



AGENZIA LOMBARDA S.R.L. 20026 Novate Milanese (Mi) Tel. 02 3562129



ALIMENTARI ZORATTI S.R.L. 20143 Milano Tel. 02 89124195



LONGA CARNI S.R.L. 23030 Livigno (So) Tel. 0342 996209



MAGGENGO VALTELLINA S.R.L. 23012 Castione Andevenno (So) Tel. 0342 567630



















RAISONI ANTONIO S.R.L. (Longa Carni S.R.L.) 23030 Livigno (So) Tel. 0342 996159



SPE.AL S.R.L. 24030 Medolago (Bg) Tel. 035 902333

MARCHE



FATTORINI S.R.L. 61032 Fano (Pu) Tel. 0721 806358

PIEMONTE



NICOLAS S.A.S. 10058 Susa (To) Tel. 0122 31565



NOV. AL S.R.L. 10043 Orbassano (To) Tel. 011 9016516



SPECA ALIMENTARI S.R.L. 28831 Baveno (Vb) Tel. 0323 922714

PUGLIA



DAUNIA ALIMENTI S.R.L. 71100 Foggia Tel. 0881 752243



HIELO S.R.L. 73057 Taviano (Le) Tel. 0833 911956

SARDEGNA



GRUPPO ALIMENTARE SARDO S.P.A. 07100 Sassari Tel. 079 2679004

SICILIA



4 GRADI S.A.S. 98124 Messina Tel. 090 696097



IL PASCOLO VERDE S.R.L. 90044 Carini (Pa) Tel. 091 8691632



NEW VECAGEL S.R.L. 95030 Tremestieri Etneo (Ct) Tel. 095 516977

unigroup sp.a

UNIGROUP S.P.A. 96010 Melilli (Sr) Tel. 0931 763411 0931 763412

TOSCANA



ELBA BEVANDE SPA 57037 Portoferraio (Li) Tel. 0565 915058



G.F.1 S.R.L. 54031 Avenza (Ms) Tel. 0585 53703

MARKAL S.P.A. 51011 Buggiano (Pt) Tel. 0572 30312

TRENTINO ALTO ADIGE



MORELLI GIUSEPPE S.R.L. 38050 Novaledo (Tn) Tel. 0461 721370



TRE ESSE S.R.L. 39030 La Villa (Bz) 0431 438181

VENETO



SIQUR S.P.A. 35010 Capriccio Di Vigonza (Pd) Tel. 049 504360



TRE ESSE S.R.L. 30028 Bibione (Ve) Tel. 0431 438181

AUSTRIA



BURATTI GmbH Santorastrasse 3 2482 Muenchendorf (Vienna) Tel. +43 2259 76670

SLOVENIA e CROAZIA



MAINARDI FOOD S.R.L. 34077 Ronchi dei Legionari (GO) Tel. 0481 474846

USA



INTERNATIONAL GOURMET FOODS, INC Springfield – Virginia Tel. 01 703-569-4520



SCOUT MARKETING, LLC - LORTON TEL. 003019861470



Cooperativa Italiana Catering

Sede amministrativa e commerciale Via Raffaello Sanzio, 20 20090 Segrate (MI) Tel. +39 02 26920130 Fax +39 02 26920248 www.coopitcatering.com info@coopitcatering.com





Come ti accolgo il cliente

DI PIETRO CINTI aterie prime freschissime e selezionate, ricette innovative o che sappiano interpretare correttamente la tradizione, un menù completo e bilanciato, sostenuto da una carta dei vini all'altezza. Ecco gli ingredienti fondamentali per un ristorante di successo, un locale che sappia attrarre clienti anche in un momento di difficoltà come questo e riesca a imporsi in un panorama nel quale, complice il calo dei clienti causa crisi economica, la competizione si è fatta più serrata

Velocità di pensiero e di azione, empatia verso il cliente, attenzione ai dettagli e all'insieme nello stesso tempo. Un decalogo per trasformare la cena in un'esperienza: dirige il cameriere.

e all'ultimo coperto.

Difficilmente l'uomo della strada elencherà tra i primi fattori di successo la piacevolezza della sala, la cortesia e la professionalità del personale di servizio, la capacità dei camerieri di trasformare una

semplice cena in un'esperienza degna di menzione e, possibilmente, di replica.

Eppure, come abbiamo già evidenziato sulle pagine di Qualitaly Magazine, proprio la sala regge una duplice responsabilità, che

LA GESTIONE DELLA SALA

Decalogo semiserio del cameriere perfetto

VELOCITÀ

Di braccio e di pensiero. Difficile che un cameriere riesca a sommarle entrambe, se non dopo anni di professione. Spesso i giovani puntano molto sulla prima, i camerieri più maturi si affidano alla seconda, rallentando l'andatura. Il risultato non è soddisfacente in entrambi i casi. Un buon professionista riesce in un limitato lasso di tempo a capire chi si trova davanti e che cosa il cliente si sta aspettando dal locale e a mantenere un ritmo efficace ma senza forzature durante il servizio, specialmente durante i rush.



non si limita solmente a fare da "cerniera" tra cucina e cliente, bensì ricopre una parte significativa della riuscita (o del fallimento) di un pasto, curando tutto quello che non passa attraverso le papille gustative del cliente.

SALA ANIMA DEL RISTORAN-

TE. Invece, soprattutto dopo la sovraesposizione mediatica avuta dai cuochi in queste ultime stagioni, dilagati con la loro presenza su tutti i media possibili, dispensando qua e là consigli, trucchi e

spadellando e impiattando a ogni ora del giorno e della notte, la sala ha perduto la sua funzione, il ristorante è diventato espressione diretta dello chef, si è impersonificato o incarnato, lasciando a tutte le altre figure il ruolo di

EDUCAZIONE

Sorriso, buone maniere, saluti, comprensione per chi è in difficoltà, capacità di ascolto anche in momenti di pressione. Il cameriere perfetto riesce a esprimere tutti questi aspetti con naturalezza e senza sforzi evidenti. Controllare la sala significa sapere rispondere a

tutti gli imprevisti, senza stizza né eccessive mortificazioni, anzi con un atteggiamento empatico e proattivo.

MEMORIA

Ricordare chi ha ordinato cosa, evitare "l'asta del piatto", sono concetti basilari nell'approccio al cliente, che lo fanno sentire importante e coccolato, non uno dei tanti impicci da sbrogliare. Ricordare particolari esigenze dietetiche senza farle pesare, tenersi a mente le varie richieste è fondamentale.

DISPONIBILITÀ

Mostrare di sapere spendere un minuto in più nel descrivere

IN SALA

comprimari. Meglio se meri e poco appariscenti esecutori di ordini. Ovvio che in una situazione di questo tipo, pochi investono sulla sala, sulla professionalità dei camerieri: estinti i maître, almeno alla nostra latitudine e con questi chiari di luna, oggi il cameriere è considerato alla stregua di un porta piatti e poco più, ma come abbiamo già sottolineato, può diventare un formidabile alleato nella vendita dei piatti, e dare il

suo contributo fondamentale nella costruzione di un'esperienza da ricordare. Non l'ultima ruota del carro, quindi, ma un ingranaggio fondamentale per fare muovere il complesso meccanismo che sta alla base di un ristorante.

NON È UN LAVORO FACILE.

«Tralasciando la cura nell'aspetto e la gentilezza - dichiara Mauro Santinato di Teamworks, società riminese specializzata nella consulenza a ristoranti e alberghi - due fattori che sono a monte di qualsiasi rapporto umano, sul ruolo del cameriere si può lavorare molto per ottenere un innalzamento della sua professionalità e, conseguentemente, della sua capacità di intessere relazioni positive con il cliente.

Naturalmente, nessuno va più al ristorante per riempirsi solamente lo stomaco, ma per vivere un'esperienza che è fatta dalle aspettative che si generano prima di varcare la porta del locale e dalla soddisfazione nel vederle realizzate. Ma non sto parlando soltanto dei piatti, bensì di un cocktail complesso e in equilibrio, nel quale il cameriere svolge un ruolo unico, insostituibile, che prevede velocità di pensiero e di azione, empatia verso il cliente, attenzione ai dettagli e all'insieme nello stesso tempo. Non è una cosa semplice».

Eppure esiste una differenza sostanziale tra il presunto livello qualitativo del ristorante e il suo investimento in sala, nella quale spesso si muovono volenterosi ragazzi e ragazze di bella presenza e poco più, incapaci soprattutto di entrare in sintonia rapidamente con il cliente, con le sue richieste esplicite e non, di cogliere da pochi dettagli e in un tempo estremamente ridotto, quale "psicologia"



L'offerta dell'Hostaria delle Terre Verdiane e lo chef Simone

un prodotto, una ricetta, le sue origini o la sua storia; rispondere alle curiosità; avere le conoscenze necessarie per diventare uno storyteller ammaliante anche solo per un minuto.

FLESSIBILITÀ

«Il tavolo non è ancora pronto? Allora vi faccio accomodare qui così vi sorseggiate un flute di vino offerto» (veramente! non messo in conto alla fine...). Tipica situazione nella quale il cameriere muta un possibile inconveniente in un'occasione di contatto umano, che il cliente in genere apprezza. La flessibilità, non solo fisica ma anche mentale, è una delle caratteristiche più apprezzate nei camerieri di successo.

DISCREZIONE

Non scalpitare, la sensazione di essere perennemente sotto controllo è un deterrente formidabile per i clienti che non vogliono sentire il fiato sul collo del cameriere per tutto il pasto. Il cameriere bravo sa essere ovunque nello stesso momento, ha il dono dell'obiquità.

RISPETTO DELLE (POCHE) REGOLE

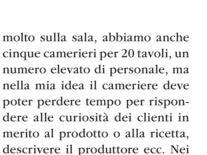
Nonostante l'evoluzione della figura e la sua progressiva uscita dai classici stereotipi formalisti, permangono alcuni tabù: il cliente non si tocca, non

CASE HISTORY

Più servizio o meno servizio?

PIÙ SERVIZIO. Da negozio di alimentari di famiglia, ad azienda moderna con 70 dipendenti e 5 locali: Parma menù con la sua insegna Hostaria delle Terre Verdiane, punta su una solida conoscenza dei prodotti del parmense e su un approccio democratico al cliente, dal camionista all'ad dell'industria multinazionale. «Abbiamo una sola faccia - spiega il titolare Massimilia-no Carpanese - ed è fondata su prodotti di qualità, sulla cucina emiliana alleggerita e rivisitata e su un'attitudine innovativa, senza snaturare da dove siamo venuti. Il servizio per noi è importantisssimo, è un medium anche culturale (nei locali è presente una piccola bibilioteca sul food in consultazione) che ci permette ogni giorno di descriverci ai nostri clienti».

MENO SERVIZIO. Sull'altro lato della barricata c'è Strampalato, nuovo concept riminese nel quale il servizio è ridotto all'osso, che ha un posizionamento più informale e giovane. A cominciare dall'insegna. «La mia famiglia - dichiara Juri Guidi - gestisce da 30 anni il ristorante all'interno del Club Nautico di Rimini: con il progetto Strampalato abbiamo voluto segmentare l'offerta, con un locale che ha la stessa politica di alta qualità, ma che ha un format completamente diverso dal solito ristorante. Allo Strampalato il cliente si serve come in un fast food, ma i piatti sono essenzialmente di pesce, con primi, ma anche proposte di carne o vegetariane. Il servizio prevede una figura all'interno che suggerisce, invoglia, propone abbinamenti o bevande».



partecipano a una riunione ogni lunedì per delineare il servizio e il menù. Svolgo con loro una formazione continua, che prevede anche visite a produttori, con l'obiettivo di accrescerne la cultura e, quindi, la capacità di trasmetterla ai clienti».





Una vista e lo staff di Strampalato, locale fuori dagli schemi a Rimini

anche a servire dietro il bancone,

dichiara Massimiliano Carpanese di Parma Menù che gestisce 5 locali a insegna Hostaria delle Terre Verdiane - sia importantissimo, specialmente per il mio concetto di locale, che vede cibo e cultura strettamente uniti. Investiamo

sottintende questo o quel cliente.

«Ritengo che il personale di sala -

si beve in servizio, non si fanno commenti sguaiati o insinuazioni sui clienti, permane la cavalleria, ossia la precedenza del servizio alle donne.

INVISIBILITÀ

Le leggende vogliono che il cameriere perfetto sia invisibile, ma sappia materializzarsi d'incanto quasi a un richiamo telepatico del cliente. Più concretamente, il cameriere deve tenere i sensi all'erta e riuscire a cogliere in anticipo eventuali richieste sapendo leggere con attenzione cosa sta succedendo sotto ai suoi occhi.

mie locali i camerieri imparano

LINGUE

Intese come straniere. È un prerequisito, specialmente nelle zone a più alta vocazione turistica, e ormai non si può prescindere. Se nessuno vi bacchetterà per l'accento maccheronico, almeno sarete in grado di descrivere un

piatto senza ricorrere a gesti e metafore azzardate e poco comprensibili.

LEALTÀ

Non considerate il cliente come un fastidio da rispedire a casa sua nel più breve tempo possibile. E non vi arrampicate sugli specchi per coprire magagne già scoperte. Meglio una sana dose di realismo e una scusa sincera rispetto a patetiche scorciatoie.

Le novità del Jobs Act

 DLEBANCESCA PULITANÒ on l'introduzione del contratto di somministrazione di attività lavorativa a tempo determinato, il legislatore del 2003 (nello specifico, all'art. 20 c.4 1. 276/2003) aveva innovato rispetto alla disciplina previgente, ammettendo il ricorso a questa tipologia di prestazione lavorativa "a fronte di ragioni di carattere tecnico, produttivo, organizzativo o sostitutivo, anche se riferibili all'ordinaria attività dell'utilizzatore". Questa normazione aveva suscitato alcuni problemi interpretativi, dato che con essa si era verificato un mutamento della relazione tra l'attività temporanea ivi prevista e i contratti collettivi: se, infatti, nella precedente legislazione del 1997 era stabilito che la fornitura di lavoro temporaneo potesse essere impiegata anche "nei casi previsti dai contratti collettivi nazionali della categoria di appartenenza dell'impresa utilizzatrice, stipulati dai sindacati comparativamente più rappresentativi", nel 2003 veniva riservata ai contratti collettivi soltanto la possibilità di individuare i limiti quantitativi di utilizzazione, nel rispetto di quanto sancito, a proposito del contratto a termine, dall'art. 10 del d. lgs. 368/2001.

In questo quadro di riferimento, la cui complessità è evidente, ci si poneva il problema di individuare se, ed entro quali limiti temporali, si potesse ritenere prorogata l'efficacia dei contratti collettivi già vigenti. A questo problema si può tuttavia soltanto accennare, segnalandone l'esistenza: infatti, ritenuta conclusa quella che veniva indicata come una fase di transizione, intercorrente cioè tra il predetto intervento del 2003 e il successivo decreto del Ministero per la necessaria autorizzazione alle agenzie del lavoro, emanato in data 2 luglio 2004, si è infine consolidata l'opinione secondo cui i contratti colIn tema di occupazione a tempo determinato, le misure contenute nel documento del Governo sul lavoro mettono la flessibilità al centro delle relazioni tra imprese e lavoratori.

lettivi cui fare riferimento sarebbero stati quelli vigenti nel 2003.

QUESTA PREMESSA, che non può spingersi oltre per evitare che questo approfondimento diventi un noioso susseguirsi di articoli di legge non necessariamente collegati tra loro in modo trasparente, ha lo scopo di arrivare a quella che è una delle riforme più discusse dell'attuale Governo: la redazione di quello che viene definito "iobs act".

Ora, anche a chi non sia un perfetto

il sito della Casa Bianca dà notizia di un provvedimento del Presidente Obama, chiamato appunto 'jobs act', emanato nel 2011 e descritto come "il piano del Presidente Obama per creare posti di lavoro"; con questo stesso nome il Presidente americano aveva presentato al Congresso una proposta di legge, nei fatti mai approvata.

Il Governo italiano ha poi provveduto a chiarire direttamente il significato di questa singolare denominazione, dichiarando che si tratta del "piano del Governo per favorire il rilancio dell'oc-

il contratto di somministrazione può essere lo strumento adeguato per dare una spinta all'occupazione

conoscitore dell'inglese, la terminologia usata dagli esponenti del Governo, e ripresa dalla stampa, può senz'altro evocare l'idea di un documento finalizzato a regolare il lavoro. L'espressione come tale pare essere in realtà estranea alla tradizione giuridica anglosassone ed è probabilmente giunta a noi attraverso la mediazione americana: infatti,

cupazione e riformare il mercato del lavoro italiano".

Questioni terminologiche, certo, ma legate a doppio filo con la politica, l'economia, la società. Il decreto così pomposamente definito, emanato il 24 aprile 2014, alla lettura risulta quasi deludente, non essendo altro che un gruppetto di articoli volti ad abrogare



o sostituire singole parole od espressioni contenute nel precedente d.lgs. 368/2001.

Dal punto di vista sostanziale, però, le discussioni investono questioni fondamentali per moltissimi giovani che non riescono ad immettersi in modo soddisfacente sul mercato del lavoro. Le premesse, che precedono l'effettiva indicazione delle norme, hanno un forte impatto programmatico: sul presupposto di quella che viene indicata come 'straordinaria necessità ed urgenza', si procede a semplificare (testualmente): "alcune tipologie contrattuali di lavoro", per andare incontro alle esigenze dei giovani; "le modalità attraverso cui viene favorito l'incontro tra la domanda e l'offerta di lavoro"; "gli adempimenti a carico delle imprese".

Si ritiene inoltre necessario "individuare alcuni criteri per il riconoscimento della riduzione contributiva per i datori di lavoro che stipulano contratti di solidarietà".

Alcuni commentatori hanno salutato il nostro decreto come un primo passo sulla giusta via dell'occupazione, ritenendo che l'iniziativa del Governo sia stata molto opportuna, perché ha contribuito al superamento di alcuni vincoli all'assunzione giudicati inuti-

li: in tal modo esso avrebbe aperto la possibilità di incrementare le iniziative imprenditoriali, prime frenate dall'eccesso di regole.

UNA DELLE NOVITÀ DEL JOBS ACT

consiste nell'eliminazione della causale dai contratti a tempo determinato e da quelli di somministrazione di lavoro, vale a dire il fatto che non sia più necessario indicare la motivazione per cui si stipula il contratto a tempo determinato. Questo dato è ritenuto positivo, perché esso, in concreto, facilita le decisioni aziendali e mette in moto un circolo virtuoso che si articola in tutte le fasi fondamentali per arrivare ad un'occupazione soddisfacente: innanzi tutto, l'aspetto dell'inserimento in un ambiente lavorativo, che da solo, però, non basta a creare un lavoratore; occorre, infatti, anche un'adeguata formazione, alla quale deve seguire una continuità dell'esperienza professionale.

Tutto questo sarebbe garantito, più che dai tradizionali contratti di lavoro a tempo determinato, dalla nuova figura di flessibilità introdotta dal contratto di somministrazione, flessibilità definita 'buona' proprio per le opportunità che essa dischiude. In questa prospettiva, tra l'altro, non è da sottovalutare il fat-

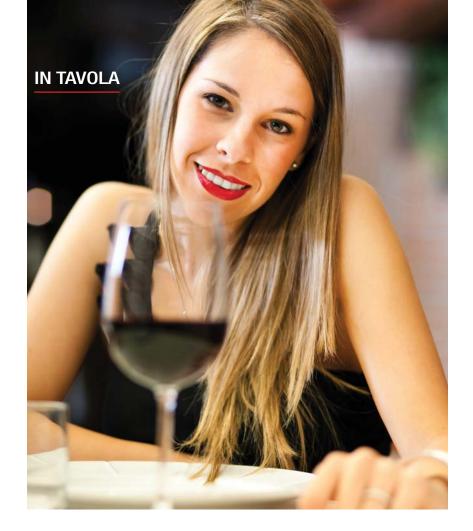
to che, alla scadenza, un contratto di somministrazione su tre si trasforma in contratto di assunzione a tempo indeterminato.

Sembra, dunque, che il contratto di somministrazione, se adeguatamente valorizzato, possa presentarsi come strumento davvero valido al fine di dare una spinta nel senso giusto all'occupazione.

Oltre ai già menzionati vantaggi sul versante della flessibilità, esso offre infatti un'adeguata protezione per i lavoratori, più di quanto si possa affermare per il contratto a tempo determinato.

Un altro elemento su cui sarebbe opportuno puntare è quello dell'apprendistato, al quale dovrebbe essere restituita la funzione di veicolo principale per l'inserimento dei giovani nel mercato del lavoro, con la prospettiva e l'obiettivo di riportare in primo piano il valore del lavoro a tempo indeterminato.

Nulla di nuovo, in fondo, sotto il sole: discussioni che da sempre impegnano i tecnici e dividono l'opinione pubblica, combattuta tra opposte alternative, nessuna delle quali, spesso, è idonea a essere considerata come la soluzione ideale per riconquistare una serenità lavorativa che, in questo scorcio di storia, appare ancora troppo incerta.



Una moda nata
nel nuovo mondo
vinicolo che ha
raggiunto anche
le nostre latitudini.
I vini a bassa
gradazione piaceranno
a un pubblico che ha
come riferimento
la tradizione?

Low alcohol, una tendenza che arriva dall'estero

DI PIETRO CINTI ini con una gradazione sotto i 10 gradi? Detta solo dieci anni fa questa frase sarebbe sembrata eretica. In una corsa verso l'alto, il mondo vinicolo internazionale e il gusto del consumatore medio si è progressivamente spostato verso etichette a contenuto alcolico più elevato, vini strutturati, con la maturazione in legno a dare l'inconfondibile tratto caratteristico. Ma questa galoppata verso l'alto dell'alcol era frutto non solo del cambiamento del gusto del consumatore o delle politiche produttive o di marketing mirate, ma anche causata dal riscaldamento globale, che incide sulla vinificazione nelle zone tradizionalmente vocate, alzando il contenuto in zuccheri dell'uva e

aumentando la rapidità della maturazione, condizioni che accrescono "il calore" del contenuto della bottiglia.

DI FATTO QUESTO FENOMENO ha

come contraltare negativo un atteggiamento sempre più critico verso il consumo di alcol, considerato poco salutare, poco in linea con uno stile di vita attivo e sportivo, contrastato anche in Italia dall'inasprimento delle sanzioni per chi guida con un tasso alcolemico nel sangue superiore a 0,5 g/litro.

Ovvio che in una situazione di questo tipo, i produttori stanno correndo ai ripari proponendo bottiglie con un contenuto in alcol intorno al 10%. Bottiglie pensate per il consumo estivo, per un pubblico femminile o giovane,

o per i bevitori occasionali, che dopo un paio di bicchieri possono mettersi alla guida senza incorrere in sanzioni. Ma come si ottengono vini a ridotto tenore alcolico? Alzando le rese, anticipando il raccolto oppure utilizzando sistemi meccanici di separazione. Il risultato sono vini freschi, meno

Il risultato sono vini freschi, meno espressi, che sicuramente fanno storcere il naso ai puristi, ma che hanno grandi potenzialità, almeno sul mercato internazionale. Secondo dati britannici, infatti, il segmento dei low alchool wines nel 2013 è cresciuto dell'83% ed ora rappresenta l'1% del mercato vinicolo d'oltremanica. Ma, secondo gli analisti, questa quota dovrebbe crescere in una forbice compresa tra 3 e 10%, anche in altri paesi, Germania in testa.

POJER E SANDRI

FILII (BIANCO DOLOMITI)

www.pojeresandri.it

Caratteristiche

Da uve Riesling, Muller Thurgau, Kerner e Incrocio Manzon, vino di colore giallo paglierino con riflessi verdi. Profumo leggermente aromatico, vegetale: limoncella; floreale: fiori di sambuco; fruttato: pesca più sfumature tropicali. Gradazione 9,5% Vol.

Abbinamenti

La nota fresca aromatica e la bassa gradazione 9,5° lo caratterizzano come aperitivo e compagno di antipasti e primi delicati.



CANTINA TOLLO

SEIPERCENTO

www.cantinatollo.it

Caratteristiche

75% uve Montepulciano e 25% Merlot, macerazione prefermentativa e fermentazione parziale bloccata. Colore: rosso tenue con brillanti sfumature violacee. Profumo: intensamente fruttato con note di frutti di bosco, fragola, more e mirtillo. Sapore: fragrante, morbido, fresco e fruttato e vivace al palato.

Gradazione 6% Vol.

Abbinamenti

Ideale per l'aperitivo, si abbina a stuzzichini dolci o salati. Invitante con la pizza.



ASTORIA VINI

9.5 COLD WINE SPUMANTE BRUT

www.astoria.it

Caratteristiche

Da uve Prosecco e Chardonnay fermentate a bassa temperatura, ha perlage molto fine e persistente. Colore: giallo paglierino con riflessi verdognoli, profumo etereo, delicato, molto personale con decisa nota aromatica. Sapore: pieno, armonioso, asciutto. Gradazione 9-10% Vol.

Abbinamenti

Dallo spritz al consumo a tutto pasto.

CANTINA DEL VERMENTINO MONTI

FREELY

www.vermentinomonti.it

Caratteristiche

100% Vermentino: vino dal colore giallo paglierino con riflessi verdognoli; profumi floreali tenui e persistenti; sapore fresco ed armonico. Gradazione 9% Vol.

Abbinamenti

Pesce cotto ai ferri o al sale, sushi, crostacei cotti al vapore.



LAMBERTI

DIECI ROSATO DELLE VENEZIE IGT

www.cantinelamberti.it

Caratteristiche

Da uve Corvina, Rondinella, Merlot; vino di colore rosa tenue; freschi profumi con note dominanti di ciliegia e di rosa; sapore fresco, e molto fruttato, con una leggera nota acidula seppur garbatamente armonica.

Abbinamenti

Antipasti, primi piatti delicati, carni bianche, insalate, pizza, formaggi delicati, piatti della cucina indiana.



PerlApp

PERLAGE WINES

PERLAPP ROSÉ EXTRA DRY

www.perlagewines.com

Caratteristiche

Da uve Merlot (70%) e Sangiovese (30%), da vigneti biologici, è prodotto con metodo charmat, vino spumante di colore rosa tendente al cerasuolo, con profumo fruttato, fine e delicato e gusto secco, armonico con un finale tannico. Gradazione 10,5% Vol.

Abbinamenti

Aperitivo in estate, con appetizers, piatti di pesce e formaggi.





Direttore responsabile Francesca Pulitanò

Editore

Cooperativa Italiana Catering Via Raffaello Sanzio 20 - 20090 Segrate (MI)

Gestione editoriale, commerciale e amministrativa



FIERA MILANO MEDIA S.p.A.

Editor Fabrizio Gomarasca 02 4997 6523 fabrizio.gomarasca@fieramilanomedia.it

In redazione

Vicecaporedattore David Migliori 02.4997.6556 david.migliori@fieramilanomedia.it

Maria Elena Dipace 02.4997.6554 mariaelena.dipace@fieramilanomedia.it

Carmela Ignaccolo 02.4997.6555 carmela.ignaccolo@fieramilanomedia.it

Progetto Grafico Luca Ballirò

Grafica e progetti speciali Luca Ballirò 02 4997 6560 luca.balliro@fieramilanomedia.it

> Grafica Diego Alfidi 02 4997 6559 diego.alfidi@fieramilanomedia.it

Coordinamento DTP Alberto Decari 02 4997 6561 alberto.decari@fieramilanomedia.it

Pubblicità

Sales Manager Giorgio Lomuoio 02 4997 7383 giorgio.lomuoio@fieramilanomedia.it

Key Account Marco Fumagalli 02 4997 6033 marco.fumagalli@fieramilanomedia.it Chiara Donini 02 4997 6547 chiara.donini@fieramilanomedia.it Lombardia: Piera Pisati 02 4997 6548 piera.pisati@fieramilanomedia.it

Veneto, Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia: Mondo Media Srl - Tel. 0458006369 - info@mondomediasrl.it Lazio, Campania, Abruzzo: Mastropasqua Pasquale Tel. 347 9003241 - p.mastropasqua@spaziospunto.it

> Ufficio traffico Nadia Zappa 02 4997 6534 nadia.zappa@fieramilanomedia.it

Segreteria Elena Cotos 02 4997 6553 elena.cotos@fieramilanomedia.it

Foto: Istockphoto, 123rf, Fotolia

Hanno collaborato a questo numero: Rachele Agostoni, Mariella Boni, Pietro Cinti, Anna Muzio,

Gregori Nalon

Stampa: Grafiche Giardini s.r.l. Via G. Di Vittorio, 30 - 20090 Pantigliate (MI)

Registrazione Tribunale di Bologna n. 7082 del 3/1/2001. Roc n° 9799 del 14 giugno 2004



Let's avoid wastage

by Francesca Pulitanò

One of the topics covered in this issue can be considered as a common thread. Indeed, I would go as far to say that it identifies a style, it crosses all areas of one's life; I might add that corresponds to an inclination indispensable, as opposed to one that favors the here and now... What does it talk about? Wasting and ways to avoid that. In the case of the catering this point of view, is particularly interesting. If we want to put it on philosophical offhand we can define the waste as the black soul of opulence, or even, in times like those that we live in, the worst side of the crisis. Although the word crisis impact should be associated with the idea of scarcity of resources, we would say that the other side of the coin is precisely the attitude of someone who does not know how to best manage the abundance.

To be more specific, just reflect for a moment to realize how waste can be nested at different stages of the food chain. For not from behind, comes to mind procurement exaggerated, perhaps due to an error of assessment in relation to the number of guests expected.

Another aspect not to be underestimated in my opinion is to balance portions. Personally, I prefer a portion contained, that is likely to satisfy the palate but not so abundant as to determine an effort to finish the dish. On the opposite side, too little, especially in the face of a disproportionate price, creates an impression so negative influence certainly possible future recurrence of the choice of the restaurant. As for the staff, even on this front must be realistic and be able to connect with the efficiency of available resources. Too many people who come to the table to ask the same thing can rev elarsi annoying and confusing, as well as expensive. At the same time, and on the contrary, an excessive reduction of the personnel can also create expectations unbearable for the patrons more patients.

I do not know if it has anything to do with the waste, but between the different topics covered in this issue, I like to remember also that of the special format of dry pasta. The format, in fact, can sometimes be the element that determines the choice of a dish from the menu. The cooking time can act as a deterrent or, conversely, as an incentive to order, where there is a need to optimize the resources of time and, above all, do not waste... (!) That's the opportunity to match the right seasoning to the right type of pasta.

With regard to the aspects related to comfort in the execution of the dishes, the service is at your disposal on the basic equipment that is used in the kitchen.

Not only inspiration, not only right recipes, not only wholesome ingredients and quality: the allocation to the place where they prepare the dishes has a major importance. Our guide aim of rendering efficient from all points of view, identifying what is really necessary, once again, in order not to waste... (!) Energies unnecessary.

A final remark about the point of reception of the customer: we have already spoken more than once, but I do not think it will be a waste... (!) Remember how much it can make a difference.

Anyway... I do not want to waste any more time: good reading and a special thanks to all of you!



Turnover vs service. Our idea of fighting against the waste

by Italo Nebiolo, president of CIC

Every year in Italy 6 million tons of food equal to the value of \in 12.3 billion are thrown away. A good portion of this waste comes from the world of food, which, as referring in this issue, is responsible for about 200 thousand tons.

Small compared to the total you say, but still a significant amount.

And who transforms products, cooking them and selling them is evidently responsible for what is wasted, but it also pays the consequences in terms of efficiency and profit and loss account. If the portions are too large, not only promote the leftovers of food, but the food cost goes to hell, unless the selling price is increased, which does not encourage the sale. So, this way, wastes are on the agenda, but in our economy, I would say we can no longer afford it. Anyway, what does it have to do with our craft distributors? After all, you might think, the more I sell, should achieve more, more is better for my business. The rest are business buyers. It is not this way; for two good reasons: first, the time of "panic buying" is finished. In our society, those who buy and those who sell part of the same chain. The logic of buying more products at the lowest price or to sell only thinking about the amount to be billed has had its day.

Today is the collaborative competition prize. Suppliers and customers work together, even if they have different missions ideally, to achieve a result, which in the language of marketing is win-win. In business dealings there is no longer one that wins and one loses. They both win. For the simple reason that they must win the final customer, that is, who sits at the table in the restaurant, find a menu with a good price-quality ratio, you raise happy and probably will return or will speak well to others.

Second. The logic of the supply chain means that the emphasis from quantity of goods moving on the service. Upstream and downstream. In our case, upstream means identifying the best suppliers who can deliver the best balance between quality and origin of the product to be processed, which are able to ensure a steady supply in quality and in quantity, so as to pour downstream, in terms service caterer, even daily supplies of fresh and packaged food in order to allow a rapid rotation. It also reduces waste. It is the sense of the cooperative. The incisiveness of purchases on the market is the synthesis of the union of synergies between producer and processor with the distributor, and the latter with the end customer. This vision, which we try to put into practice every day, we can sum up in one sentence: the right product and quality, at the right time at the right price.

AT PAGE 6

News

The assembly CIC stores a more than satisfactory 2013

A year closed in contrast to the national economic data and industry. This is a summary of the 2013 budget Co Italian Catering, as evidenced by the report of the budget approved them by the management of the members Recalling that at the end of 2013, 43 member companies of the Cooperative, which has crossed the milestone of 15 years of activity, the president, Italo Nebbiolo has not failed to note also that for reasons of "qualitative research rather than quantitative number is decremented by one unit." A sign of the overall health of the company that has gone unscathed by the effects of

Article 62 October 2012 that regulates the timing of payment of foods. The search for energy management is then passed through "the analysis and rationalization of suppliers managed with centralized billing, which has seen a slight decrease in the value of the invoices, but a substantial increase in the area of trade agreements supply." Since then emphasize the increase in exports to foreign partners (United States, Austria and Slovenia) with a positive effect on suppliers, especially in terms of volumes traded.

"Even in 2014 - said Nebbiolo - continue the dynamics of 2013, which saw an overall increase in turnover of purchase of the shareholders and consequently an increase in the positions of the individual shareholder in the area of jurisdiction due to the state of health of the members themselves added to a rise in insecurity of competition. The overall result that is derived from two areas of work is the highest value recorded in the history of the Italian Cooperative Catering equal to an increase of 7.40%." The state of good health and financial management of the cooperative, as evidenced also by the indices and financial strength, improvement in the first and second substantially stable, "will allow us to deal with the global crisis that still will persist in the coming months," the report reads budget. During the assembly were renewed social sedges, which saw the re-election of Italo Nebbiolo for the presidency. Concluding the report Nebbiolo wanted to highlight the salient features of the Cooperative Italian Catering, sober lifestyles, dynamism and innovation: characteristics that lead to confirm the results achieved to date.



More than suppliers, but consultants

It is not enough to ensure timely delivery, for Mainardi Food cultivating relationships with customers means to ride in the choice of the most suitable products.

Italy is a too small market for Food Mainardi that, from its headquarters in Ronchi dei Legionari (Go), sells food products for the restaurants (fresh, preserved and frozen) as well as in the Friuli Venezia Giulia region, in Slovenia and Croatia, respectively from 2006 and from 2013.

The company covers an area of about 2000 square meters, with attached cold storage.

The range of the Cash and Carry includes all the food required by the most advanced food, as well as articles for professional cleaning. Each operation of storage, preparation and shipping of products marketed strictly follows the HACCP plan.

The strength of the company is the scrupulous oversight of logistics, which allows guaranteeing the execution of orders within 24 hours. All deliveries are made using our own vehicles, equipped with dual temperature to best ensure the conservation of all products. "Our spirit - says Eduardo Mainardi, managing director of the company has always been to seek high-quality products and specialties, to propose them to our customers. Our company knows in depth the Mediterranean cuisine, so it is also able to provide assistance with regard to the industry."

This is made possible thanks to the professional kitchen inside, which is used to test all the new products offered by suppliers. "In the room for the demo - continues Mainardi - tastings are held regularly with our clients and not just the presence of highly trained professional chefs. The goal is to convey ideas and innovations to existing operators to implement their menus. Customers, suppliers, our range of products are the heart of our business and that is why I personally take care all these

aspects and, if necessary, recommend the customer the choice of products." The events organized periodically in prestige location represent a further opportunity to strengthen ties with customers and suppliers.

A bit ' of history

Mainardi Food deals with food specialties since 1984. In 1998, after a careful analysis of business opportunities and a phase of profound restructuring, the company has given a managerial dimension. It started as a period of strong commitment to the development of the sales network and the expansion of the references of the warehouse and logistics. In 2003 a new warehouse in Ronchi dei Legionari got inagurated.

MAINARDI FOOD S.r.l.
Registered office: Via del
craftsmanship, 7 / b 34077 Ronchi
dei Legionari (GO) - ITALY
Phone: 0481 474846
Fax: 0481 776494
Turnover: of € 7 million
Employees: 22
Mail: direzione@mainardifood.com
Served area: Friuli Venezia Giulia,

AT PAGE 12

Slovenia and Croatia

Two Cash & Carry, just one family

Six thousand references and an efficient organization to cope with workload peaks in tourist areas

GF1 of the Brothers Silvestro and Stefano Panconi, with the two Cash & Carry in Avenza than 2000 square meters in Levanto, 1000, operates in the geographic area that extends from high in the Tuscan Riviera of Levante, comprising the provinces of Massa-Carrara, La Spezia and Lucca Versilia, purely in tourist areas. In the two outlets, GF1 offers the possibility to choose between six thousand items distributed among the food industry, the delicatessen, dairy products, fresh produce, frozen foods, beverage and non-food. Next then, the classic industrial products, the two brothers Panconi, they also decided to complement homemade and local products. The

new department of fish at Avenza created two years ago is the latest project born who is giving great satisfaction.

One of the highlights is the service delivery: the company is able to fulfill orders that may be made by e-commerce, fax, phone, or with local agents, and in 12/24 hours daily from Monday Saturday.

Operate in areas of high tourist vocation of the sea, means that the 70% of the turnover of GF1 is generated in the three summer months, from June to September. The concentration of working in a small part of the year greatly complicates the management than their "city": staff (you have to rely on seasonal), logistics (you need to rent vehicles during periods of summer) and even the cash flow! The most critical aspect is that of the staff, because although we try to re-confirm every year the same season is not always possible, and then every year you have to re-invest in the training of new arrivals." Anyway, working on the sea and in the locality that people from around the world envy us for its features - he say - makes up for it."

Qualitaly, reference for catering

For almost 15 years GF1 is a member of C.I.C. (Cooperative Italian Catering) and Silvestro is a member of the board of directors.

The product lines Qualitaly Tavolaviva - Frost - Utility and the Charter alongside those of the major brands in the range offered.

"Speaking of C.I.C. - Said Stefano Panconi - we must all work for us members to make sure that our group brands assert themselves even more as a point of reference for the restoration.

GF 1

Locations:
Cash Avenza 1 : Viale Zaccagna 6
Avenza (MS)
Cash 2 Levanto: Loc Footer Gallona,
Levanto (SP)
Phone: 0585 53703 (Avenza)
0187 800629 (Levanto)
Turnover: 12 million euro
Employees: 13 fixed, a total of 18 in
the high season
Mail: info@gf1.com
Served area: Province of La Spezia
and Massa Carrara, Versilia





Food excess: zero waste goal

The leftovers in restaurants, 6.3% of the food handled, are physiological and unavoidable. However you can reduce waste through specific actions: customer service, local communities and even the environment.

By Anna Muzio

We have Michelle Obama, Slow Food, the Barilla CFN, Stefano Bottura and the European Union. These chefs have put their faces and put themselves in the kitchen, creating delicious dishes with leftovers, and restaurants are springing up cooking "to zero waste "(see box). Why do we need to know that every year just in Italy 6 million

tons of food scraps between not reused, damaged or expired food (maybe only in packs) get thrown away, when 8 million Italians under the poverty line do not have money to buy food indignant.

Food is wasted at every stage of the food chain, but how much of this waste is "guilty " of the restaurants? According to a survey by the Foundation for Subsidiarity, Politecnico of Milano and Nielsen, while the final consumer throws about half of the food, catering generates "only" 200 thousand tons of surpluses. That, however, amounted to 6.3% of the food handled, while the production and distribution amounted to 2.5 / 2.9% and 0.4% on the transformation.

The surplus food is, at least in part, "physiological" and inevitable. However, there are actions that can be taken to curb the problem, by redistributing the part of food that is still usable, which is about half. Let's see what.

Giving to the poor

Since 1997, the Banco Alimentare works to retrieve food and hot meals for facilities that deal with the poor. Present today in 20 Italian cities, collected in 2013, 65 thousand tons of food and 1 million meals. But it is not the only one. In the field fell associations and foundations. Here Foundation, which as with "good meal" collects unused food stamps, food still good but no longer marketable, and the meals unsold Tirrenia ship arrived in port, for donation to families and individuals in need. Last MinuteMarket recovers cooked meals are not served by cafeterias, self-service and fresh food from markets and retail chains. Although there are many large and small initiatives of individuals, groups or parishes, today only 6% of the surplus takes the road of charitable organizations.

Left over boxes

Another chapter of the waste for the

food left in the pot, which cannot be replicated elsewhere. Otherwise, those who have purchased it can bring it home. In the United States it is always here with us is necessary to overcome the embarrassment of the customer not used to reclaim what has already paid. Many restaurateurs take kindly to the request, because it means that the kitchen was appreciated but perhaps the portion was a bit 'too abundant. However, are not always equipped with food containers suitable, practical and possibly ecological (not to weigh, once again, on the environment). On this front are also various initiatives of local authorities and associations that create de facto circuits restaurants where it is offered and promoted to customers the chance to take home, in a safe and hygienic, any leftover food. The repeat box for the restaurants in the center of Perugia, "Il Buono Che Avanza ' " in Milan, eco- pan in Rimini or "Re- Gustami at home " in the Province of Trento are a few examples. Comieco, National Consortium for the Recovery and Recycling of Cellulosebased Packaging, has created Portateco, which in addition to food makes it transportable bottle. It will be remembered, however, for customers who need to be put leftovers in the refrigerator within two hours and consumed within 24.

The waste in the kitchen

The waste also goes for the kitchen: expired or spoiled food should be thrown away, but there are also leftovers from the kitchen. Here comes into play the ability of management, planning, purchasing, portioning (which is not always given proper attention) and conservation.

One way to minimize the extravagance is known in advance orders, perhaps giving the opportunity to the customer to order online from home, and find a meal ready at the right time: the customer avoid long waits and the kitchen is organized. Even retrospective research on consumer choices can help you better plan purchases. From this point of view one hand the damage management programs and new technologies.

That sterted from Seattle and has spread to Europe the app LeftoverSwap. We use it to make available to their leftovers home to those in the area who were willing / need. We are recognized as some restaurants. Side refrigerator, there are innovations in packaging,

containers or with roofing materials that change color as the date of expiration, signaling that it is time to use the food in question. Expiry date, which could be eliminated by some dry food a long shelf life, such as pasta, rice and coffee: they are discussing EU farm ministers. With the goal, once again, to eliminate food waste, the European Union wants to halve by 2025.

A commitment to communicate

Whatever way you undertake to reduce waste, the result will always be positive. Improve processes in the kitchen helps the environment and saves money. Facilitate the recovery of uneaten food and wine is a service to the customer as well as the environment. Donate meals to charities and helps you communicate with the local community improves the image of the year, from the point of view of social and environmental responsibility. In short, there is no excuse: the goal of zero waste is good, right and proper.

Expo A race to limit waste

Next year in Milan Expo will discuss nutrition, comprehensive and sustainable. But where will end surplus of 120 restaurants in active site and the pavilions of more than 150 countries? There is the risk of being crushed by waste, mostly edible. Banco Alimentare is already planning to pick up your food surplus: at night because during the day the area is strictly closed to traffic. Caritas has set up a project of great media impact: the Ambrosian Refettoria. That's a real mess of the poor who, in a neighborhood on the outskirts of Milan, will feed 96 needy every day cooking the "leftovers" of the Expo. But what's great? The chefs who will take turns at the stove, and 40 between Italians and foreigners who starred most can not: Massimo Bottura first of which involved the likes of Alain Ducasse, Moreno Cedroni, Mauro Uliassi, Davide Scabin, Enrico Crippa, Davide Oldani, Andrea Berton...The surplus is served.

The chef

A restaurant where you do not throw anything

A zero-waste restaurant. With this philosophy, the chef Franco Aliberti and Andrea Muccioli opened last April hurray in Riccione. Born pastry chef, Franco has worked in the kitchens of the greats: Marchesi, Alaimo, Ducasse, and then spent a year as Bottura " to retrieve the salt ", in view of the new

venture. We asked him what it means to cook zero waste. "You mean just put the profession at the service of the raw material, which I try to use 100% but in a functional way, not because it is the fashion of the moment."

Cheers from fish bones become chips, tomato skins are dried and pulverized to thicken the paste and spice branches of the water in which it cooks, as the shells of shellfish that " add a marine mineralogy that makes it even more intense the flavor of spaghetti with clams."

Coffee grounds and plant parts used are not used to fertilize the garden adjacent to the restaurant.

What are the rules to follow to cook zero waste? The seasonality of ingredients, controlled seeing grow vegetables, and dishes off the paper because "the fish I choose it according to the availability and the market price, making people think that an anchovy, a pike or freshly caught a mackerel have nothing to envy to the most prized species: it all depends on how they are treated."

Communication is important: "The kitchen is open and everyone can see us cook. We purchase the right to avoid surpluses, even at the risk of running out of an ingredient. At that point, we propose another dish, explaining the reasons for our choices."

Portions of the right size or doggy bag? "The idea of bringing the food at home does not make it on the professional chef, a heated plate can not be as good as freshly made. We prefer to offer two types of servings: tasting at half the price and normal, so that the customer will regulate their hunger."

The same philosophy also follow the furnishings and ceramics, often

the furnishings and ceramics, often recycled from recovered materials such as sewing machines or benches, and the choice of location, a former laundry room of the Grand Hotel saved from demolition.

Numbers

A third of the food produced is thrown amounted to 1.3 billion tons per year worldwide (FAO)

6 million tons (12.3 billion euro) food thrown away every year in Italy 515 euro per year of expired foods thrown from every Italian family

Discarded:

15% of the bread put on the market, 18% of the meat 12% of fruit and vegetables

Qualitaly

AT PAGE 18

Pasta... and that's it!

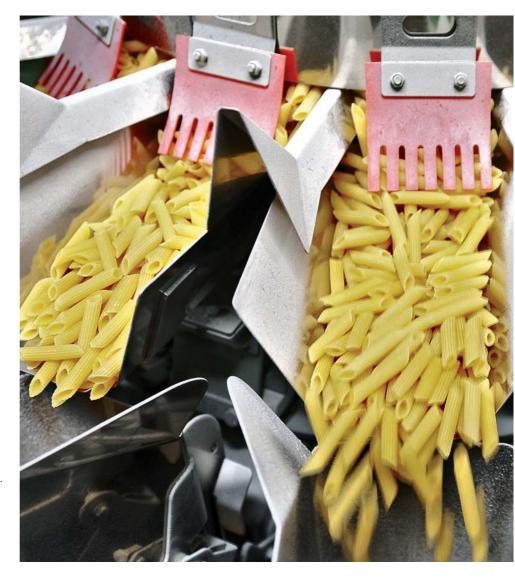
It is a strategic product, which due to its versatility for matching formats and allows an easy variation of the menus, a good yield in the pot and interesting margins.

By Mariella Boni

It seems that there are over two hundred types of pasta currently on the market in Italy, including classical, innovative and typical regional dishes. That's a world record. This is the estimate made by AIDEPI, the association that brings together the industries of the desserts and the fresh Italian pasta (www.aidepi.it). The same source certifies that Italians consume nearly 26 pounds per head per year (2012 data), thus confirming that it is a much-loved product and cornerstone of the Mediterranean diet.

ALSO FOR CATERING is a strategic product, which due to its versatility for formats and combinations allows for easy variation of the menus, a good yield in the pot and interesting margins. Here we want to take care of dry pasta, egg pasta and not; to address the issue we field tested the "pulse" of the situation in catering and understand how companies are able to meet the needs of professionals.

"The professional sector and in particular the catering trade - says Fernando D'Aviero, Sales Director Italy (FS and NT) of the pasta factory Rummo of Benevento, which has a portfolio of over 90 types of pasta despite the downturn in consumption is constantly search for products that you first have a good seal in cooking. Rummo pasta factory is the only one in the world that can boast a certification body Bureau Veritas, providing exceptional estate for cooking any type of pasta product with the unique Slow Processing Method ®. That's why our pasta perfectly meets the needs of both those who express cooking, both of which opt for the double cooking. It is that quality is primarily determined by the choice of the best durum wheat semolina, with high protein content (14.5%) and an index of more than 90 gluten, values, these, both higher than the market average. Among the



latest innovations for the restoration, this year we launched 20 references to pound designed for professionals, with classic shapes like spaghetti big, the penne pasta, celery, orecchiette, butterflies. But we also launched other formats, at a size of 500 g, to respond to requests more typical, linked to local consumption, such as Scialatielli, unmatched anywhere between the major brands of pasta, which are characterized by extreme versatility in the preparation and have an irregular shape, such as those made by hand, smoothed the rolling pin and cut the tip of the knife. We talk about a high pulp yield, on average 20%."

THE APPEARANCE OF QUALITY, from which all the performance required to catering, is the fundamental

requirement for customers Granarolo, Emilian company that divides almost equally between its production and egg pasta dough of durum wheat. Explain Marco Mattei, trade manager: "For years we have chosen to make pasta with 6 eggs per pound, a choice that allows us to be competitive with the price in relation to the high quality offered by this product. As for the semolina pasta, we have a wide range and high protein value, which guarantees high holding cooking and double cooking. It is this high percentage of proteins allows excellent gluten network, the one that makes the dough does not overcook. A quality that can be verified very easily during cooking when the pasta is cooking water should remain fairly clear sign that the supply of starch is minimal and the pasta is "al



dente". Merit of particular grains such as wheat Cronos that we use, excellent quality and gives a nice straw color to the dough. "But aside from the classics, which formats are most appreciated by customers? "For example, the traditional Garganelli, format typical of Emilia, a pasta and grain Cronos also suitable for double firing, which we produce in small, medium, or in a" straw and hay ". We have studied a particular processing method, which allows the perfect closing and overlap the edges of the Garganello, allowing you to cook on duty also the central point. That's a format that also really likes the U.S., Canada and England. Just as the weeds are special or Torchietti, very suitable because they do a lot of volume in the pot and keep the sauce, or the striped butterfly, which, thanks to the stripes

become more tenacious in cooking and collects fine sauces. Very interesting finally queens, noodles jagged sides for which we have studied a particular system of shearing that causes these teeth remain intact during firing." Giuseppe Congia - sales manager of Cellino Pasta, Pasta Di Sardegna with the brand which, while selling all over the world has the bulk of its professional customers in the island - is unanimous: the cooking resistance first. "On this aspect we are able to provide excellent performance from the dough to the caterer, thanks to the selection of the best grains. Our experts evaluate the color of the grain that needs to be light yellow, indicating the wealth of gluten proteins, the consistency of the ear, the caliber of the grains, their surface, the absence of stains or dirt. All elements that allow us to produce a paste with a high content glutamic, which along with other items such as care in the drying process, resulting in a tight fit in cooking. The restaurant appreciates above all, from our Classics line, formats that have always been the most loved: spaghetti, penne drawn to the bronze fusilli. Usually packages are focused on not too large: from half a pound to 2 pounds and that means, no later than otherwise are less manageable. Consumption? As far as we are concerned are absolutely constant." Pasta, therefore, continues to be a food solution to high popularity.

The reason for the bronze dies

It's a theme that has been always debated, the difference between the dough for bronze dies and the Teflon. The first is rougher, the second is smoother.

"In general - says Fernando D'Aviero of Pasta Rummo - we can say that pasta extruded through bronze has a higher roughness than the other and then binds better to the toppings. On the other hand, there are some types of pasta that is almost impossible to drawing bronze, although in about 80% of our production formats are produced with this system." The smoother surface of the pasta extruded Teflon makes it suitable sauces with less structured.

"In any case, the quality of our pasta

– D'Aviero resumes - is guaranteed by
Slow Processing Method ®: A unique
method born of the wisdom of six
generations of pasta and based on the
awareness that in order to produce
a high-quality pasta is necessary to
respect the rhythms of nature: the long

lead times of dough are in fact needed to work the finest durum wheat, the only ones capable of ensuring the right protein to the pasta and give it kept firing."

Tasting technique

How to recognize quality pasta? Here are some simple actions to a technical tasting dish loved by most Italians.

- · Cook pasta according cooking times
- Drain and pour into a dish, without dressing
- Observe the color, which in the case of durum wheat pasta should be a pale vellow
- Taste and check the cooking resistance, roughness, stickiness, taste, yield
- Compare this system with different brands of the same type of pasta



Pasta Museum

In Emilia Romagna, the circuit of the Museum of Food grows with a major new exhibition dedicated to the food symbol of Italian: in May was born Pasta Museum, inside the magnificent medieval court agricultural Giarola (Collecchio, Pr), alongside the existing Tomato Museum.

Inside the museum, as well as the history of the product throughout its supply chain space are unique items, such as the oldest dated 1837 sample of industrial pasta or a pasta factory original and full of mid-800 fully restored thanks to the voluntary contribution Associazione delle Medaglie d'Oro Barilla (Association of Gold Medals Barilla), relocated here. Add to this curious collection of objects related to the pasta as delphiniums for the processing of artisanal or the more common pasta colander, to the collection of 100 of the most significant formats with their dies.

Tel 333.2362839 - Fax +39.0521.821139 - E-mail: prenotazioni.pasta@ museidelcibo.it





Chitarrina egg with asparagus, crispy bacon and Pachino tomato

Cook Author: Vincenzo Gargano

Ingredients for 4 people

Chitarrine g. 350; Wild asparagus g. 250; Pillow g. 200; cherry tomatoes g 300; glass of white wine n.1; oil and salt.

Process

Hold the tender part of the asparagus by removing the fibrous. Wash the tips, cut into pieces of about 2 cm. Place in basket for steaming and cook 10 minutes so that they remain consistent. Switch quickly in ice water to stop the cooking and keep aside. Dip the tomato for few seconds in boiling water, go under cold water, peel, seed and cut to deprive fillets. Cut the bacon into the match, put in a pan with a little olive oil and cook on a gentle heat so that the fat builds perfectly. Stir often and as soon as the bacon is crisp, raise the heat,

deglaze with the wine, pour it into the pan the asparagus and cook for a few minutes. Pour the pasta; add the tomato fillets and fry mixing the sauce. Remove from kelp, sprinkle with parsley, stir and serve immediately.

AT PAGE 24

The smoky flavor everyone agrees

Not just at Christmas. The smoked fish enters in the menus during the whole year. The salmon is the protagonist, but other fishes are growing in the offer of restaurants

By Mariella Boni

Salmon, but also tuna, sturgeon, swordfish, Italian consumers and restaurateurs really like the taste of smoked fish and restaurateurs are adjusted accordingly. Even if it is a product that sees consumption peaks especially around Christmas, there are many who buy it (salmon in particular) during the year, for example, using the

finest parts in Carpaccio and entrees much appreciated in buffet and catering - while cutouts and cubes are intended for use in the kitchen.

This situation is confirmed by Barbara Balzano, agent de La Nef, "In fact, salmon, especially pre-sliced is the best selling product, along with clippings. The problem is that years ago, to broaden the base of consumption, was spared a little 'just the quality, forgetting that it is this which leads to customer loyalty and stand out. We have always made quality the distinctive La Nef, although in the range, as well as Norwegian salmon, the Scottish and the wild, other references to meet every need."

Would you like some practical advices for people to orient themselves in the shop? "For those who want the quality, the first requirement is to choose a smoked salmon and fresh fish is not frozen, a valuable feature which is usually marked on the package and that always remind us in all our presentations. Also important is the performance of the product, very clear example in our new product, the diced salmon. Taking of evidence of the kitchen, we found that compared with the clippings you have a higher yield



in the pot due to its volume and its intense flavor, it's not working (which, however, sometimes with cutouts necessary). Another useful tip: try to use a product as much as possible in the first phase of its shelf life, to have it at its maximum quality. We give such duration of 35 days. Ideally, finally, is to open and make full use of a baffa; rather than keep it under vacuum, using it in multiple times, better to choose a small one."

To add to that a good smoked salmon it must have a pink uniform and patchy; the best part is the middle, where the flesh of the fish is higher while towards the tail, where the flesh is thinner, it tends to have a greater concentration of flavor and it is the part that is preferable to the use of the kitchen. Enrico Manitto of Cama confirms the appreciation of the professional world for smoked salmon, though, he says: "For ten years we have expanded our range to include swordfish and tuna, smoked, very much appreciated, and whose consumption is progressively establishing itself. For each of these products one of the discriminating quality is to be subjected to salting with dry salt, according to a traditional method (the alternative is often practiced by injection salting fish in

Smocked methods

	hot	the food is placed in the same room in which the combustion takes place that causes the smoke (coals of charcoal little resinous, possibly with the addition of flavorings)	temperatures range from 50 to about 90 ° C, which involves the partial cooking of food
	cold	smoke is produced in a separate room and then conveyed on the food	the temperature of the smoke varies from 20 to about 45 ° C; is suitable for delicate products such as fish (even cheese or vegetables), leaving almost raw

a brine). That's a feature of merit that manufacturers tend to highlight the label.

MEANWHILE, IN THE WORLD OF SMOKED salmon, is surely not the only protagonist. This is confirmed by Angelo Zimbardo, commercial manager of Catania MAestri Del Gusto: "We are very expanding our range of smoked products, with tuna, swordfish, cod in Greenland, amberjack and grouper Atlantic. Now we are developing a series of products such as dolphin fish and albacore Mediterranean, to meet the needs of consumers who

want a guarantee of quality. Each of these requires a proper calibration of smoking and salting, which now needs to be more mild, because the consumer feel good like the taste of fish, which should not be covered by the smoke. They are all products that the professional appreciates and uses mainly for Carpaccio, which the caterer provide good margins and a minimum of processing, except possibly slicing (although some products such as grouper and amberjack, given the difficulty of cutting are only sold presliced). As for consumption, is affected by seasonality, with two peaks marked,

Qualitaly



in the year-end holidays and the months related to tourism and the wedding season (May-September)."

Vincenzo Santapaolas from New Vecagel, partner CIC, outlines the context of the needs of the area: "In Sicily there asking salmon, swordfish and tuna smoked, but the restoration of ours prefers strands integers prefer to manage by itself cut,

usually to create a triptych of smoked Carpaccio appetizer. Press to our clients in order to find a particular product that offers a high quality / price ratio. Known fact that in catering to Sicily instead there is a large consumption of clippings or chopped fish: here want to see the slice on the plate. That said, we are pleased to see that we have a continuity of consumption, with sales of all respect, especially smoked salmon. We are equipped with refrigerated vans, as well as to ensure small supplies in about a day. And we have customers who gratify us with large volumes such as Il Padrino of Forza d'Agro, near Taormina, order an average of 30 salmon hams of the week."



Freshwater fish, the trout beats them all

In catering the demand far more significant than smoked fish products of the sea. With one exception: the smoked trout, which in Friuli finds its ideal habitat and the various companies that deal with the conservation and smoking. In particular, it has a long tradition of smoked trout from San Daniele, which is prepared with dry salted with sea salt and respecting traditional methods, it is lightly smoked with fine woods not resinous and aromatic berries. Two types: Fil di fumo e Regina di San Daniele. For the latter, the temperature of smoke must not exceed 30 $^{\circ}$ C.

AT PAGE 27

Seared Tuna with red peppers, spearmint and extra virgin olive oil

Chef Author: Alfonso Crisci - Nola (Na)

INGREDIENTS FOR 4 PEOPLE Smoked Tuna g. 500; Red Peppers n. 2; Sprig of spearmint n. 1; Pink Salt; Neo pepper; Extra virgin olive oil.

Process

Sauté the onion in a tablespoon of extra virgin olive oil; combine the red peppers, cut into julienne strips. Cook over medium heat until they become crisp peppers; add the tuna into small cubes and cook evenly on all sides, leaving the center to medium doneness. Assembling the dish Serve to taste and season with olive oil.





Artichoke in oil or natural

It is very rich range of Qualitaly artichokes preserved in oil or natural, which are their main methods for use as a topping for pizza in many traditional dishes

The range, which is different for both type of seasoning (oil of sunflower seeds or in liquid government to natural) both for packaging (glass or tin) for both type of product, however, has a common trait. It is in fact whole artichokes from plants healthy and mature, deprived of the stem, the outer bracts not edible, scalded, turned. Then they can be cut into slices or wedges.

Characteristics: uniform yellow color with light green hues, the texture is firm and compact with a pleasant smell and taste, typical of the product.

Conservation and duration: The duration is 36 months from date of manufacture and packaging, printed on the cover with the day, month and year. Store in a dry place away from heat sources. Once opened, store in the refrigerator.

Microbiological characteristics: the product is microbiologically stable. He does not show alterations of chemical, physic-chemical, microbiological and organoleptic after internal controls provided by the Quality System.

Range: as anticipated the range is very wide, able to cover all the needs of the usage, in particular in a pizzeria.

ARTICHOKE HEARTS IN SUNFLOWER OIL tin tinplate vol. 2650ml.

WHOLE ARTICHOKE, 30/40 NATURAL

WHOLE ARTICHOKE, 30/40 NATURAL tin tinplate vol. 2650ml.

WHOLE ARTICHOKE, 40/50 NATURAL tin tinplate vol. 2650ml.CARCIOFI FULL PACKAGED (FILE 8, 9 or 11 FILE) manually packed neatly in 3100ml glass jars and preserved in oil sunflower seeds.

SLICES OF ARTICHOKE IN NATURAL packed in tin tinplate vol. 2650ml. SLICES OF ARTICHOKE SUNFLOWER OIL packed in tin tinplate vol. 2650ml. SLICES OF ARTICHOKE sautéed OIL tin tinplate vol. 2650ml.

ARTICHOKE LEAVES IN SUNFLOWER OIL available in 3100ml glass jar or tin tinplate vol. 2650ml.

ARTICHOKE LEAVES IN BRINE tin



tinplate vol. 2650ml. STEM THE ROMAN OIL SUNFLOWER suitably flavored and preserved in tin tinplate vol. 2650ml.

ARTICHOKE SPLIT IN OIL manually packaged neatly packaged in bulk or in glass jars from 3100 ml.

SEGMENTS OF ARTICHOKE IN OIL OR NATURAL packed in glass jar 3100 ml

AT PAGE 32

The kitchen is served

From the characteristics, choice of equipment, the design of the kitchen of a restaurant is the result of an intense team play, where the chef has to be involved, compliance with the standards and attention to the work of the people

By Rachele Agostoni

In the design of a restaurant, that of the local kitchen is the most important component, can also affect the operating costs. Often, in fact, you prefer a central location, possibly already in attendance big commercial factor for limiting the availability of space, forces you to choose solutions in old buildings, where you have to study to get married compliance with the regulations relating to intended use

with the observance of the standards of hygiene provincial regulations set for the various areas.

WHAT ARE THE ISSUES principal that must be considered in order to achieve the best result in the design of a kitchen? We asked to study Engineering Solution of Milan, an expert on the subject. "Knowing the type of restaurant - explain Ivan Reina and Carlo Teruzzi, holders of the study is the first data to be acquired, by virtue of the different processing requirements between a seafood restaurant, a meat and if it is also a pizzeria. Then you need to assess the availability of drains and chimneys easily accessible and usable in accordance with the regulations. Less importance is the determination of which system to use for cooking, where it is not possible to use the gas (in the basements and underground shopping malls or local lack of natural ventilation) you can fall back on the use of electric or induction plates. In general, it is estimated that the installation of a kitchen is required to pledge a minimum electrical power of about 20/30 kW, or greater, depending on the number of equipment for cooking or washing." After the acquisition of the database you can proceed to study the distribution of the furniture of the kitchen for the optimization of routes for the preparation and management of the dirt. "They will have to provide so - say - a line that starts from the receipt of raw materials, equipped with spaces



for storage at optimum temperature, broken down by type of food. If there is insufficient space to allow the installation of separate storage cabinets, you can use containers with tight fitting lid for their separation. Eventually, you can resort to elements under the top, to allow the realization of plans of work above it."

AFTER THE STORAGE AREA food is necessary to provide a support surface for husking of preparation for washing, with the availability of containers for the waste hopper. Followed by washing the area, with one or two tanks according to the space available. Subsequently we have a plan for the preparation and then the fires for cooking.

"That just described - summarize - represents a hypothetical line of preparation, in which the length is defined by the space available, with a minimum equal to 4.20 meters. At the same time you have to study the line of dirt, providing a surface for dishes withdrawn from the tables, with appropriate hoppers for the breakdown of waste, followed by a wash area with sink and dishwasher, and a plan for the discharge of the same, all for a minimum length of about 3 meters. The placement of the two lines, to be kept separated from each other for the specific request of the legislation toilet, should preferably be on the two opposite sides of the kitchen."

For these reasons, the engineers believe that the minimum size of a galley equipped with the operating characteristics indicated would be around 15 square meters. "It's pretty obvious though - comment - like, these minimum values prove limiting the possibility of production of the number of daily meals that can be produced, the more so in the galley must move 3 or 4 people. If the restaurant doubles as a pizzeria, then, the space should expand to the need to install your oven and a work plan, whereas the preparation of the dough and fillings to be implemented outside of the opening hours of the premises". Finally, we must not forget the drains. "They're going grouped in burrows easily inspected - recommend Reina - or, if the height of the room allows, placed under floating floors in order to have maximum flexibility, a feature that allows you to speed up any maintenance, but also to facilitate and save any changes required by the need to adapt to future market demands."

Equipment. Even in the choice of equipment must not forget the prerequisites of hygiene and safety. "A kitchen facility - says Dino Dondi Contract Department of Angelo Po is a system of food production and must comply with all the rules of the game: the rules of safety at work, fire fighting (if there are gas plants) and various hygiene regulations to ensure that food is safe and healthy. This is true from the simplest to the local stars. The flow of production, from raw materials to the mise en place must always be done in order to avoid the intersection of food "dirty" and the "clean" ready for service." Next to the preparation line should also be made for the mini-systems accessories: washing, storage of detergents, waste storage... All in a workplace bright, easy to clean and secure.

"As for the allocation of each area should be rich depends on several factors - continued - the number of diners, the menu, the kind of place, because the kitchen a la carte restaurant is very different from that of a self-service.

Angelo Po offers technological solutions to achieve production techniques: the technique is more elaborate, requiring more advanced technologies. For example, for an allocation basis can be enough of the cooking system for cooking immersion (pasta cooker and deep fryer), a grill pan or braising pan and a combination oven.

If you climb in the complexity becomes necessary to provide a chiller and cooking systems and automated storage and more productive that simplify the work of the chef. In more sophisticated versions, for example, blast furnace and are spoken, as in the case of BE1 integrated system for the cook & chill, to facilitate the procedure and optimize the results. "Until we are talking about standard equipment, modular, can be selected according to the needs of the caterer; when it comes to top-notch restaurants, however, you can create tailor-made solutions, creating customized cooking lines, depending on the wishes of the chef." Creating a kitchen is a team effort - he concludes - in which everyone has a role: buyer, food technologist, plant engineer, equipment manufacturer, designer '.

What cannot be missing in a modern kitchen

There are three for Roberto Zenobi, Formasal of the characteristics of the requirement for a modern kitchen: quality, flexibility and organization. "The quality in the choice of raw materials - he says - is not enough, should be maintained and enhanced in the processing and storage of the product. The organization of work spaces and increases production and lowers costs by reducing waste. We need flexibility because the customer needs to be listened to and to have equipment that allows it give an edge to the kitchen. Oven, blast machine, vacuum and a refrigerated cabinet can make a difference."

For example, a good combination oven as well as enhance the quality of products allows maximum flexibility in the preparations: overnight cooking, regeneration of the banquet, steaming vegetables, excellent results in pastry... A good follow cooking good storage. "The killing of a product - explains Zanobi - maintains the organoleptic qualities, improves retention and preserves the proliferation of the bacterial load during cooling. For the preservation is important to the reliability of the conservative, but it's even better if you apply the vacuum, which in addition to giving excellent results in low temperature cooking is a perfect method for the preservation and storage. But above all, in a modern kitchen should not miss the desire to get in the game and the curiosity of how new technologies and equipment can help to keep alive the traditions and improve."

Kitchen project

- MANUFACTURING PROCESSES. The placement of the equipment must follow the route of preparation of the dishes to ensure the safety of foods. So storage (refrigerators), worktops, sinks, cooking area, any scrubber.
- TECHNOLOGY. The key elements of all cuisines are more or less the same. The richness of the menu and the type of cuisine that you want to run it necessary to acquire equipment more or less technologically advanced, even more than the number of seats.
- FLOW OF PEOPLE. The design is good also take account of how the staff will move to make the

Let's not call it carpaccio of fish

Summer time, flower preparations can be enjoyed cold. The raw is in vogue, even for fish products. Three basic rules to observe

Gregori Nalon, www.gregorichef.it

Dear readers would begin to call in the report that a thin slice of fish " carpaccio", it is not absolutely correct. The carpaccio for the definition and history is absolutely fresh raw meat. This name is given by Giuseppe Cipriani, who, wishing to prepare (1950) a plate for the countess Amalia Nani Mocenigo (who discovered cooked meat was forbidden by doctors), got inspired seeing the red meat of a painting by Vittore Carpaccio who in that period exhibited his paintings in Venice. The same Cipriani founded Harri's Bar in Venice, an Inn and Hotel Cipriani in Torcello always on the Giudecca in Venice. The same also invented the famous Bellini cocktail (prosecco and peach pulp).

Having said that due to those who gave much in culinary history in Italy and around the world talk about the raw fish subtly wrought.

FIRST RULE. The fish goes completely knocked down (to destroy the famous Anisakis, a parasite that travels from guts the fish flesh, after he dies) with special instruments to the heart leading to -18 $^{\circ}$ and a minimum of -40 $^{\circ}$ in the works, speeding the freezing phase ensuring a maximum quality to the final product. The fish must therefore remain in the freezer for at least 24 hours and then at -18 $^{\circ}$.

SECOND RULE. Important is the thawing of the fish that must absolutely be done in a refrigerator at +4 °, to ensure a maximum quality to the fish itself.

THIRD RULE. For tuna, bonito, and fish of similar composition always make cuts and put -into the already thin at -40 $^{\circ}$. This promotes freezing and helps to not create that ' look brownish at the time of storage at -18 $^{\circ}$ and then visible after the pot (serve to prevent this, tools that come to at least -60 $^{\circ}$ to ensure a good color to tuna).

Make a simple marinade of salt and sugar; it is not enough if you do not regularly shot down. The advice is to



find the right balance and system for packaging the best raw fish according to the rules described above and thinks you do not respect them means creating damage to possible clients and yourself. Personally, I prefer cooking in my consulting beat thinly sliced, as mentioned, place them between two sheets of parchment paper and froze them. When I need it I'll take my portion and settle on the plate, top with the sauce in the salad, or whatever, I wait a few minutes and slice thin thaw and can be served to the customer. If the fish has been frozen in chunks for various reasons, it should be defrosted in the refrigerator as stated and treated as fresh, thinly sliced, or sliced and cooked pieces and if it needs. The fish is very delicate and soon loses its flavor if it takes a freezing wrong, if not preserved well, so maximum respect for the raw material, and always work with the utmost professionalism in

The recipe by Gregori

a fresh and clean.

Beat of marinated mackerel Ingredients Fish: 1.4 kg filleted mackerel; 1 liter carbonated water at +4 °; 40 g coarse sea salt; 40 g brown sugar. Yogurt sauce: 200 g low-fat yogurt; 5 g salt, 5 g chopped fresh fennel; 1 g turmeric; 1 g curry. Raspberry oil: 40 g extra virgin olive

oil; 30 g fresh raspberry; 5 g mustard. 200 g toasted bread cubes.

Procedure:

Process

For the mackerel: Put the mackerel fillets in the freezing cold sparkling water for about 5 minutes, drain dry, season with salt and sugar and vacuum packed. Break down to -18 ° to the heart with room to -40 ° and leave it for 24 hours. Defrost in the refrigerator, wash and dry. Cut into thin slices. For the yogurt sauce: Mix all ingredients with at least 2 hours in advance. For the raspberry oil: emulsify all the ingredients.

For the toast: bake the bread cubes, toasted when removed and immediately put into a plastic bag suitable with grated lime peel. Put back into the pan and leave open (this should be done in a very short time).

Composition of the dish: Place a strip of salads on the plate, drizzle with the yogurt sauce and put over the slices of mackerel. Sprinkle with olive oil and raspberry cubes of toasted bread with lime.



So I welcome you in the dining room

Speed of thought and action, empathy toward the client, attention to detail and the whole body at the same time. A handbook to turn dinner into an experience: the waiter is in charge of leading.

By Piero Cinti

Fresh raw materials and cut. innovative recipes that they know or correctly interpret the tradition, a full menu and balanced, supported by a wine list to it. Here are the key ingredients for a successful restaurant, a place that knows how to attract customers in a difficult time like this, and manages to establish itself in a landscape in which, thanks to the drop in customers due to the economic crisis, the competition has become keener and the top covered. Hardly the man in the street will list the top success factors pleasantness of the room, the courtesy and professionalism of the staff, the ability of the waiters to turn a simple meal into an experience worthy of mention. and possibly replication. Yet, as we have already pointed out in the pages of Qualitaly Magazine, just the room holding a dual responsibility, which is not limited to simple "hinge" between the kitchen and the customer but covers a significant part of the success (or failure) of a meal, taking care of everything that does not go through the taste buds of the customer.

DINING ROOM, THE SOUL OF THE RESTAURANT. Instead, especially after the media overexposure from the chefs had in the last few seasons, with their presence on all possible media here and there and dispensing tips, tricks and using pan and dishes at any time of the day or night, the room has lost its function, the restaurant has become a direct expression of the chef, is personified or embodied, leaving all the other figures on the role of actors. Better if mere executors of orders and inconspicuous. Obviously in a situation like this, few invest in the hall, on the professionalism of the waiters: the maître extinct, at least at our latitude and with these moonlight, the waiter is today regarded as a plate

rack and a little more, but as we have already pointed out, it can become a formidable ally in the sale of the dishes, and give his fundamental contribution in the construction of an experience to remember. Not the last wagon wheel, then, but a fundamental gear to navigate the complex mechanism, which is the basis of a restaurant.

NOT AN EASY JOB. "Leaving aside the care and kindness in appearance - says Mauro Santinato of Teamworks, Rimini company specializing in consulting to restaurants and hotels - two factors that are upstream of any human relationship, the role of the waiter you can work a lot to get a rise of his professionalism and, consequently, its ability to weave positive relationships with the customer. Of course, no one goes to the restaurant just to fill the stomach, but for an experience that is made from the expectations that are generated before walking through the door of the room and the satisfaction in seeing them fulfilled. But I'm not talking only about the food, but rather a complex cocktail and in equilibrium, in which the waiter plays a unique, irreplaceable, which provides speed of thought and action, empathy toward the client, attention to detail and the whole body in same time. It is not a simple thing."

Yet, there is a substantial difference between the supposed quality of the restaurant and its investment in the dining room, which often move the willing boys and girls good looking and a little more, especially unable to empathize with the customer quickly, with its demands explicit or otherwise, to seize a few details and in a very short time, such as "psychology" implies this or that customer. "I think the wait staff - says Massimiliano Carpanese of Parma Menu that manages to teach 5-room called Hostaria delle Terre Verdiane extremely important, especially for my concept of local food and culture that sees closely united. We invest a lot on the room, we also have five waiters for 20 tables, a large number of staff, but in my mind the waiter should be able to lose time to respond to customers' curiosity about the product or recipe, please describe the producer etc.. In my local waiters also learn to serve behind the bar, attending a meeting every Monday to outline the service and the menu, I carry them

with continuous training, which will include visits to manufacturers, with the aim of enhancing the culture and therefore, the ability to pass it on to customers."

Decalogue semiserious of the perfect waiter

SPEED

Arm and thought. It is very hard that a waiter is able to add them both, unless after years of occupation. Often young people place great importance on the first, the waiters more mature rely on second, slowing the pace. The result is not satisfactory in both cases. A good professional can in a limited amount of time to understand who is in front and what the customer is waiting for the club and maintain an effective rhythm but without forcing during the service, especially during the rush

EDUCATION

Smile, manners, greetings, and sympathy for those in need, the ability to listen in times of pressure. The perfect waiter is able to express all these aspects naturally and without noticeable effort. Check the room means knowing respond to all contingencies, without anger or excessive mortifications, even with an empathetic attitude and proactive.

MEMORY

Remember who ordered what, avoid "the rod plate," are basic concepts in the approach to the customer, make him feel important and pampered, not one of the many hindrances to unravel. Remember special dietary needs without weighing them, keep in mind the various requirements is a fundamental

AVAILABILITY

Show you know spend one more minute in describing a product, a recipe, its origins and its history; answer the curiosity; have the necessary skills to become a storyteller bewitching even for a minute.

FLEXIBILITY

"The table is not ready yet? Then I'll sit here so you sip a flute of wine offered "(really, do not put into account in the end...). Typical situation in which the waiter outlines a possible problem into an opportunity for human contact, the customer generally appreciated.



Flexibility, not only physical but also mental, is one of the most appreciated features of the waiters success

OPTION

No pawing, the feeling of being perpetually under control is a formidable deterrent for customers who do not want to feel your breath on my neck waiter throughout the meal. The good waiter knows to be everywhere at the same time, has the gift of the obliquity.

COMPLIANCE (FEW) RULES Despite the evolution of the figure and its gradual exit from the classic stereotypes formalists, there are still some taboos: the client will not touch, do not drink on duty, you do not make vulgar comments or innuendo about clients, remains the cavalry, which is the earlier of service to women

INVISIBILITY

The legends want the perfect waiter is invisible, but knows how to materialize by magic almost telepathic call to a customer. More concretely, the waiter must keep your senses alert and able to grasp in advance of any required knowing how to read carefully what is going on under his eyes

LANGUAGES

Intended as foreign. It is a prerequisite, especially in areas of high tourist vocation, but it cannot be ignored. And if no one will be picky for pidgin accent, at least you will be able to describe a dish without resorting to gestures and metaphors risky and poorly understood

LOYALTY

Do not treat the customer as a nuisance to be returned to his home in the shortest possible time. And never try to hide to cover flaws already discovered. Better a healthy dose of realism and a sincere apology than pathetic shortcuts

opposite case history more service vs. less service

From the grocery store family to modern company with 70 employees and 5 local Parma Menu with its sign Hostaria delle Terre Verdiane, relies on a solid understanding of the products and Parmesan on a democratic approach to the customer, the truck driver to the ad multinational industry. "We have only one face - says Massimiliano Carpanese, owner-and is based on quality products, on the Emilian cuisine and lighter revisited and innovative attitude, without altering the way we came. The service is very important for us, it is also a medium of culture (in the premises there is a small Bibilioteca on food in consultation) that allows us to describe each day to our customers." On the other side of the fence is odd, the new concept of Rimini in which the service is reduced to the bone, which has a positioning more casual and young. Beginning by the sign. "My family - says Yuri Guidi - runs for 30 years in the restaurant of the Club Nautico of Rimini: the odd project, we wanted to offer the segment, with a local policy that has the same high quality, but that has a format completely different from the usual restaurant. At the customer serves as an eccentric in a fast food restaurant, but the dishes are mainly seafood, with the former, but also proposals for meat or vegetarian. The service includes a figure inside (a maître 2.0?), which suggests, invites, offers or drink pairings."

Qualitaly

AT PAGE 46

Low alcohol level wines, a trend that comes from abroad

A trend that was born in the New World of wine that has reached our latitudes. The wines with low alcohol content will appeal to an audience that has as its traditional reference?

By Pietro Cinti

Can we talk about wines with an alcohol content below 10 degrees? Just ten years ago this would have seemed heretical sentence. In a race to the top, the international wine world and taste of the average consumer has gradually shifted toward higher alcohol content labels, structured wines with aging in wood to give the unmistakable hallmark. Anyway, this ride up alcohol was the result not only of the change in the taste of the wine drinker or production policies/ targeted marketing but also caused by global warming, which affects the wine-making in areas traditionally suited raising the sugar content grapes and increasing the speed of aging, conditions that increase the "heat" of the contents of the bottle.

its counterpart a negative attitude increasingly critical towards the consumption of alcohol, which is considered unhealthy, not in line with a active lifestyle and sports, thwarted in Italy from the tightening penalties for driving with a blood alcohol level greater than 0.5 g / liter. Obvious that in a situation of this type, manufacturers are running for cover proposing bottles with an alcohol content of around 10%. Bottles designed for summer consumption, or for a young female audience, or for occasional drinkers, and after a couple of glasses can start driving without incurring penalties. But how do you get a lowalcohol level wines? Raising yields, anticipating the harvest or by using mechanical separation. The result is fresh wines, unless expressed, that

In fact, this phenomenon has as

will definitely make the purists turn up their noses, but they have great potential, at least on the international market. According to data from the UK, in fact, the segment of low alcohol wines in 2013 grew by 83% and now accounts for 1% of the wine market across the Channel. But, according to analysts, this share is expected to grow in a range between 3 and 10% in other countries, led by Germany.

Cantina Tollo

Seipercento

www.cantinatollo.it

75% Montepulciano grapes and 25% Merlot, maceration and fermentation partially blocked. Color: red color with bright purple hews.

Aroma: intensely fruity with notes of berries, strawberry, blackberry and blueberry.

Flavor: fragrant, soft, fresh and fruity and lively on the palate. Alcohol% Vol 6

Pairings: it is ideal for an aperitif or a sweet or savory snacks. Great with pizza as well.

Pojer and Sandri

Filii (White Dolomites) www.poieresandri.it From Riesling grapes, Muller Thurga, Kerner and Crossing Manzon, wine, straw-yellow color with green highlights.

Slightly aromatic, vegetable: lemongrass; floral: elderflower; fruit: peach shades more tropical. Alcohol content 9.5% vol

The fresh aromatic notes and the low alcohol 9.5 ° characterize it as an aperitif and fellow appetizers and delicate

Cantina del Vermentino Monti

www.vermentinomonti.it 100% Vermentino: straw-yellow wine with greenish reflections; delicate floral aromas and persistent; fresh and harmonious flavor. Alcohol% Vol

Pairings

Grilled fish or salt, sushi, shellfish steamed.



Astoria Wines

9.5 Cold Wine Brut Sparkling Wine www.astoria.it

Prosecco and Chardonnay grapes fermented at low temperature, has very fine and persistent pelage. Color: straw yellow with greenish hues, ethereal, delicate and very personal with strong aromatic note. Taste: full, harmonious, dry place. Alcohol 9-10%

Pairings

From spritz consumption throughout the meal

Perlage Wines

PerlApp Rosé Extra Dry www.perlagewines.com Merlot (70%) and Sangiovese (30%), from organic vineyards, is produced by Charmat, sparkling wine pink tending to cherry, with a fruity aroma, fine and delicate taste and dry, with a final tannic. Alcohol 10.5% vol **Pairings**

Aperitif in the summer, with snacks, seafood and cheese

Lamberti

Ten Rosé delle Venezie IGT www.cantinelamberti.it From grapes Corvina, Rondinella, merlot; wine of pale pink color; Fresh aromas with strong notes of cherry and rose; taste fresh, and very fruity, with a slight sour note though politely harmonic

Appetizers, first courses, white meats, salads, pizza, soft cheeses, Indian



















