

Memorie di un maître

LE MISSIONI IMPOSSIBILI SONO IL LORO PANE QUOTIDIANO; UN PO' CICERONI DEL GUSTO, UN PO' GRANDI CERIMONIERI, MA ANCHE FINI PSICOLOGI E CONFIDENTI DISCRETI. I RESPONSABILI DI SALA PIÙ CELEBRI D'ITALIA SI CONFIDANO CON HO.RE.CA. MAGAZINE.



Davide Ostorero, Boscareto Resort, Serralunga d'Alba (Cn)

Qual è stato il vino più costoso servito?

A Milano, da Cracco, un Montrachet Romanée-Conti da 7.000 euro. Il bello è che ne servii tre bottiglie, tutte stappate allo stesso tavolo.

La situazione più incresciosa o imbarazzante a cui ha assistito in servizio?

Una volta un cliente storico si presentò al ristorante con l'amante. Dopo mezz'ora arrivò, per caso, anche la moglie con un'amica. Ovviamente informammo di ciò il cliente, sistemammo la moglie in una sala ben distanziata e prestammo la massima attenzione a ogni spostamento alla toilette per evitare che s'incrociassero.

La richiesta più bizzarra da parte di un cliente?

Terminata la cena, alle 2 di notte, un cliente russo mi chiese di procurargli un anello d'oro di Bulgari da donare alla fidanzata. Riuscii a procurarglielo tramite un amico concierge.

La prima cosa che fa quando vede un cliente?

Gli sorrido.

Il difetto che non perdona a un collaboratore?

La distrazione nei confronti del cliente.

Se non fossi diventato maître, saresti...

Un musicista. Suono il pianoforte, ho frequentato il Conservatorio fino al quinto anno.

Il locale ideale?

L'Antica Corona Reale di Cervere.

Qual è il ristorante o la città in cui vorrebbe lavorare almeno per una sera?

New York.

L'esperienza lavorativa più bella o che ricorda con più nostalgia?

Quella da Cracco, a Milano, in cui ho lavorato dal 2001 al 2009.

Il maestro che la ispira?

Carlo Cracco.

L'ultima cosa che fa al termine di una giornata impegnativa?

Una telefonata alla fidanzata.

Domanda provocatoria: bianco o rosso?

Bianco.

Il vino ideale per una serata romantica?

Dom Pérignon rosé.

Il piatto preferito?

L'uovo in cocotte con tartufo bianco di Giampiero Vivalda, gustato all'Antica Corona Reale di Cervere.

Quali tre vini porterebbe sull'isola deserta?

Un Barbaresco di Gaja, un Dom Pérignon e un Barolo Corda della Briccolina di Batasiolo.

Qual è la mancia più alta che ha ricevuto?

2.500 euro, dal cliente che aveva ordinato le tre bottiglie di Montrachet.

Il solecismo che non perdona al cliente?

La presunzione.

Il cliente più stimolante?

I grossi produttori di vino: sempre preparati, hanno molto da trasmettere.

Il cliente ha sempre ragione: sì o no? Perché?

Il cliente intelligente ha sempre ragione.

Clienti stranieri: chi ha le idee più chiare? E chi invece è più aperto ai consigli?

Tedeschi e francesi sanno cosa vogliono. Gli americani si lasciano guidare di buon grado.

La qualità indispensabile per svolgere al meglio il suo mestiere?

La pazienza.

In che modo si tiene aggiornato?

Innanzitutto navigando su Internet - ci sono blog eccezionali - ma anche leggendo riviste di settore.

Chi vorrebbe vedere a tavola nel ristorante in cui lavora almeno una volta nella vita?

Mia madre, che purtroppo non c'è più.