Luigi Cremona, vino: elemento umano, ganglio vitale della ristorazione

scritto da Emanuele Fiorio | 15 Ottobre 2024



Luigi Cremona, critico enogastronomico di rilievo, riflette sull'evoluzione della ristorazione e sul ruolo chiave del personale di sala nell'offerta di vini di qualità. Attraverso i concorsi "Emergente Chef" ed "Emergente Sala", ha promosso il rinnovamento della ristorazione italiana, invitando le aziende vitivinicole a rafforzare il contatto diretto con i ristoratori.

Nel panorama enogastronomico italiano, pochi nomi godono della stessa autorevolezza di Luigi Cremona. Giornalista e critico enogastronomico di lungo corso, Cremona ha dedicato la sua carriera a esplorare, valorizzare e raccontare il **mondo dell'on-trade e dell'alta ristorazione italiana, il canale**

distributivo per eccellenza dei vini di alta gamma. Nell'ambito del progetto Amorim Wine Vision, la sua preziosa testimonianza ci conduce attraverso le sfide e le opportunità che caratterizzano l'interazione tra sommelier, camerieri e clienti, rivelando quanto sia **cruciale l'accoglienza ed un servizio su misura.** Attraverso i concorsi "Emergente Chef" ed "Emergente Sala", Cremona ha creato opportunità concrete e promosso il rinnovamento e la valorizzazione delle nuove generazioni di professionisti della ristorazione, influenzando positivamente l'approccio all'offerta dei vini nei ristoranti.

In un contesto dove le guide enogastronomiche tradizionali perdono terreno, Cremona ci offre una riflessione acuta su come le aziende vitivinicole possano migliorare le relazioni con il canale on-trade ed il settore della ristorazione, mettendo in luce **l'importanza del contatto diretto e della presenza personale.** Una conversazione ricca di spunti che ci invita a riscoprire il valore dell'elemento umano nel mondo del vino e della ristorazione, attraverso gli occhi di uno dei suoi più appassionati sostenitori.

Alla luce della sua lunga esperienza come è cambiata la costruzione delle carte vini nella ristorazione di eccellenza italiana?

La ristorazione è un mondo altamente variegato, difficile rispondere in poche righe perché la risposta non è univoca, non c'è un singolo modello vincente. Molti si affidano ad aziende organizzate che riescono ad ottimizzare stoccaggi, consegne e ad assicurare una varietà di bottiglie (ovviamente del proprio catalogo) con margine corretto. Lì **dove è presente un titolare o un sommelier capace allora la carta dei vini è più personale**, con indubbio vantaggio per il consumatore esperto. Personalmente preferisco questa scelta quando però non ci si imbatte con quei sommelier che decidono poi loro il

vino da dare al cliente orientandolo spesso su scelte monotematiche e poco in linea con il gusto della gente.

Sono molto pochi i ristoranti italiani che si avvalgono di sommelier, è quindi sempre più determinante il ruolo del personale di sala che però non sempre è preparato sul fronte dell'offerta vini, quale il suo punto di vista?

Secondo me è il punto cruciale. Non tutti i ristoranti hanno il sommelier e spesso questa figura non viene nemmeno vista "bene" dal cliente che ha imparato a temerne le esagerazioni. **Il cliente vuole soprattutto "accoglienza" e poi un servizio "su misura"** a seconda della situazione. Non abbiamo in Italia, salvo eccezioni, personale preparato. È il più grosso problema che la ristorazione attualmente ha e ne condiziona lo sviluppo e il successo.

Attraverso il concorso "Emergente Chef" lei si è molto impegnato in questi anni nella valorizzazione dei giovani chef e, più in generale, del rinnovamento nella ristorazione del nostro Paese. Quanto questo rinnovamento potrà influire in una nuova modalità di approccio e proposta nell'offerta dei vini alla clientela?

Da oltre 10 anni faccio anche "Emergente Sala", dedicato appunto ai camerieri (non vergogniamoci di questo termine che dobbiamo tutti rivalutare) e teniamo presente che **nella stragrande maggioranza dei casi il vino lo vendono i camerieri.** Penso che sia il nostro evento più originale e

interessante. Ed in effetti sta piano piano modificando la situazione. Stiamo cercando di creare una “comunità di professionisti (camerieri)” che cerca di rimanere unita e un domani contare qualcosa, ed essere un esempio.

Dal suo osservatorio quanto ritiene incidano oggi le guide (sia quelle enologiche che della ristorazione) nelle scelte dei consumatori?

L’unica guida che fa la differenza è la Michelin. Il resto conta poco. Le guide del vino non le segue più nessuno. Giustificano l’ego di alcuni produttori che se ne fanno vanto.

Il rapporto tra aziende vitivinicole e ristoratori non è mai semplice. Che suggerimento darebbe agli imprenditori del vino su come relazionarsi con i ristoratori per far conoscere meglio e valorizzare i loro vini?

Quanto più possibile essere presenti. La ristorazione è un mondo dove l’elemento umano (per fortuna) è ancora importante. Non devono delegare solo agli agenti la commercializzazione, ma **metterci anche la faccia.** Solo così conosceranno meglio il loro target e, allo stesso tempo, si faranno conoscere e nel caso apprezzare.

Punti chiave:

1. Luigi Cremona evidenzia l’importanza dell’accoglienza e del servizio su misura nella ristorazione di qualità.

2. Il personale di sala, più che il sommelier, è cruciale nella presentazione e vendita del vino nei ristoranti.
3. Cremona sottolinea che le guide enogastronomiche, eccetto la Michelin, hanno perso rilevanza tra i consumatori.
4. Le aziende vitivinicole devono rafforzare il contatto diretto con i ristoratori, andando oltre la figura degli agenti.
5. I concorsi “Emergente Chef” ed “Emergente Sala” hanno promosso il rinnovamento dei professionisti della ristorazione, in particolare dei camerieri.