

La sala da cucina e Raffaele Alajmo

TESTO di ALESSANDRA PIUBELLO
FOTO CORTESIA FAMIGLIA ALAJMO

*“Quando si agisce è segno
che ci si aveva pensato
prima: l'azione è come
il verde di certe piante
che spunta appena sopra
la terra, ma provate a
tirare e vedrete che radici
profonde”.*

Racconti Romani di Alberto Moravia





© Sergio Coimbra

Caro ricercatore di cose belle e buone, questa volta ti scrivo una lettera. Parole destinate proprio a te, che ti soffermi a leggere queste righe. Voglio raccontarti una storia di vita. Non solo. Ti porterò delle riflessioni sul ruolo degli attori della sala, che non siamo noi, ma i clienti. E sul loro futuro.

Incontro il protagonista della mia narrazione alle Calandre, (a proposito, la calandra, simile all'allodola ma più grande, con il suo armonioso canto sa immedesimarsi negli altri uccelli fino a riprodurne il suono. Che sia poliglotta?). Gioco forza, è Raffaele Alajmo, il primogenito di Erminio Alajmo, patron della Montecchia di Selvazzano Dentro, in quel di Padova. Gli Alajmo, che famiglia! Una costellazione di stelle. Voliamo dunque in quel di Sarmeola di Rubano, sempre nel patavino come ben sai, nel laboratorio di idee e di formazione della scuola alajmese. Mentre suonano il campanello di questo Relais et Châteaux, mi scopro a pensare al destino del nome, Raffaele. Significa guaritore divino, colui che, guidando il nostro percorso interiore, ci permette di trovare la guarigione. Ritorno con la mente ai miei incontri precedenti, mentre mi accoglieva impeccabile, con quel cipiglio negli occhi, il sorriso imperturbabile, perfettamente a suo agio nel ruolo di patron de maison. Altro che arcangelo: cavaliere nelle gesta e cuore da guerriero. Epperò, leader, capace di guidare con polso sicuro tutta la brigata di sala. Presenza carismatica, innegabile.

Dunque, ti stavo raccontando... apro la porta et voilà, sono nel tempio della ristorazione a tre stelle. Mi accomodo nella scarlatta poltrona di fronte all'amministratore delegato della Alajmo Spa e cominciamo la nostra singolar tenzone. Occhio, che qui inizia il racconto. Correva l'anno 1968: anche i successivi hanno corso, per stargli dietro, lui sempre avanti. Da ragazzino, sotto lo sguardo vigile del suo primo e più forgiante maestro, papà Erminio, viene iniziato alle arti dell'accoglienza. Terminati gli studi di ragioneria, segue il nume cerimoniere in sala

(dovresti vederlo all'opera alla Montecchia, che savoir faire) ma rivela ben presto una passione - professionale - per Bacco. Prima carta vini a diciannove anni. Ancora lacunosa, ci svela con quell'autocritica al peperoncino che si porta dentro. Tant'è, l'uomo è un perfezionista rigoroso, mai pago dei suoi risultati (papà Erminio, come mai, mi vien da chiedergli, ma non si può fare). Allora, corso per sommelier e via, a girare per cantine in Italia e all'estero. Sai, a guardarlo raccontare, sorrisi fulminei e lampi pupillari in un perenne moto continuo cerebrale, mi sorprendo a cercare il suo lato in ombra, per vederci meglio. Ohibò, colgo un'immagine, neppur tanto sfocata: un Giove apparentemente pacioso pronto però con i suoi strali a scatenar temporali. Fuor di metafora, Raffaele dimostra già ventenne la sua temprata caratteriale: grande volontà, capacità organizzativa, abilità innata per le relazioni sociali, spirito devoto all'accoglienza. A ventisei anni i genitori, Erminio e Rita (che aveva già fatto prendere la prima stella al locale nel 1992), se ne vanno alla Montecchia, lasciando rispettivamente a lui la gestione dell'ambiente e al fratello Massimiliano quella della cucina (e conosci già i risultati di questo geniale chef che ha due primati al mondo, il più giovane a prendere la seconda stella, nel 1998, e poi la terza, nel 2002).

È la sala a farci vivere appieno la magia di un piatto, lo sai meglio di me. È il teatro dove si compie tutto il processo creativo. Qui la cucina è protagonista assoluta, ma deve essere valorizzata da una relazione umana professionalmente appassionata, per far vibrare quelle portentose ali che ci portano a vivere delle emozioni indimenticabili. Quante volte ti è capitato che l'amplesso gustativo non raggiungesse il suo acme proprio per un nettare poco adatto, per un'atmosfera opaca, per la nostalgia di un insieme di piccoli dettagli che pennellano quella Bellezza che vagheggiamo? Che il tuo spirito pantagruelico nell'esperienza gastronomica si fosse ammosciato per la freddezza di maître e camerieri, cortesi ologrammi senza amore, anche negli empirei stellati? A tal proposito, ti riporto le parole di Raffaele: "Esistono due tipologie di uomini (purtroppo



© Mario Reggiani

le donne sono ancora troppo poche in sala, ma questo è un altro discorso) che servono al ristorante: quelli che recitano pedissequamente una parte, con quel distacco dettato dal conflitto interiore di un mestiere che fanno senza sentimento, e quelli che danno l'anima perché sono appassionati veramente. È un lavoro che i ragazzi non vogliono più fare, perché i loro standard professionali sono molto più elevati. Va detto anche che le gerarchie interne penalizzano i nuovi arrivati (che spesso sono più qualificati dei predecessori), cristallizzandoli nel ruolo di primo cameriere per anni e anni. Noi, senza squassare un sistema obsoleto, stiamo facendo la nostra rivoluzione e i risultati stanno arrivando. Molti giovani non capiscono che uno dei più grandi master della vita è proprio la sala. Per me è stato così, una scuola che mi ha fatto imparare moltissimo, sono cresciuto umanamente e professionalmente proprio fra questi tavoli. Ho viaggiato moltissimo, mangiando e dormendo nei posti di cui sentivo parlare dai miei clienti e... sono diventato cliente di me stesso". Eccolo lì, un input fra le righe. Vedi un po': come mai quasi tre anni fa hanno sconvolto completamente l'atmosfera di un ristorante che funzionava perfettamente? Gli Alajmo sono i primi clienti di loro stessi. E se a loro, come avventori, qualcosa non torna, ebbene, si cambia! Nasce allora la

sala da cucina, sotto l'egida 'ciò che diventa era'. Tovaglie bandite, solo la tattilità del legno (un frassino olivato della Normandia di centottanta anni fa), illuminazione soffice e puntata sul cibo, pareti ricoperte di lino grezzo punteggiato da schizzi colorati, paratie di fili rossi ad intrecciare il comune intento fra sala e cucina: far vivere un'emozione unica nella semplicità d'espressione. Senza dover stare rigorosamente in punta di sedia, senza eccessivi formalismi.

Ecco, risento il fluente eloquio del nostro chercheur: "Occorre sottigliezza e leggerezza per rendere creativo il nostro modus operandi tra i commensali. Psicologia e attenzione per percepire ancor prima della verbalizzazione della commande ciò che il cliente appetisce. Far sbocciare il fiore del desiderio ancor prima che il cliente se ne renda conto, ma senza farglielo notare. Essere promoter dello chef e al tempo stesso food personal trainer del commensale, se vogliamo usare dei termini più prosaici ma ficcanti. Prendersi completamente cura del cliente, accompagnarlo per mano, senza essere ossessivamente presenti, nel percorso gastronomico.

Il servizio è fondamentale: credo di più a un ristorante senza cuoco che a uno senza personale di sala". Eh, già. E a questo punto, pensa che mi viene da chiedergli se ha mai visto Quel che resta del giorno di James Ivory con



© Mario Reggiani

con proposte magari a metà strada tra i due, che vanno già individuate al tavolo. E poi bisogna parlare con lo chef, confrontarsi, trovare insieme una soluzione nel dialogo. Ovviamente, se il cliente travalica i ruoli, va rimesso a posto, con la giusta dose di ironia". Acciderba, l'ironia. Raffaele, determinato e 'rivoluzionario', concreto e sintetico, (evado con lo spoken english), sa essere estremamente ironico (ah, per inciso, se vai in toilette da loro, ti scapperà da ridere). D'altronde è uomo intelligente, usa le sue armi. Un'altra delle sue è il pensiero strategico. Mi vien da citarti Kenneth Lipper, quello che ha scritto Wall Street: "Ogni battaglia viene vinta prima di essere combattuta. Pensaci". Inutile rimarcarti che l'universo Alajmo, che conta centotrenta dipendenti, con Le Calandre, il Bistrot il Calandrino, il negozio In.ingredienti, La Montecchia e il bistrot ABC Montecchia, il Ristorante Quadri (dove Raffaele lavora attualmente), il Bistrot ABC Quadri, nonché la linea alajmo.design non sarebbe diventato realtà, senza la sua perspicacia geniale, lungimiranza nel business e capacità innovativa. Mi dice che non ama i pregiudizi, bloccano il pensiero, non ci fanno interrogare. E invece, afferma, bisogna farsi delle domande e darsi anche le risposte: mettersi in discussione aiuta a percorrere una strada differente e nuova.

Colui che conosce il Tao della famiglia unirà inevitabilmente il cielo e la terra.

L'arte della guerra di Sun Tzu

quel mostro di bravura che è Anthony Hopkins e se esiste un'attinenza attuale fra maggiordomo e maître. Leggi un po' quel che mi risponde: "Con Stevens, alias Hopkins, e per esteso con un maggiordomo, ci sono molti tratti in comune con il nostro lavoro: prima di tutto ciò che accade dietro le quinte non fa parte dello spettacolo. Poi occorre essere di una riservatezza assoluta. Infine il cliente va protetto, sempre. A volte, per accontentare il cliente, bisogna modificare qualcosa, cambiamenti che per uno chef potrebbero essere inaccettabili. E qui devono uscire le doti di mediazione,

Una vita proiettata in avanti, sempre. Per dedicarsi ad approdare su mercati internazionali, in famiglia (e chi credi che ci abbia messo lo zampino, se non lui) hanno aperto il loro capitale all'ingresso di una finanziaria: è la prima volta in Italia che un investitore istituzionale crede nella cucina italiana di alta gamma. Chissà se il genio di Massimiliano avrebbe toccato vette così alte, senza la protezione del fratello maggiore. Raffaele si schermisce, rimarca sempre il lavoro del team, non vuol mai parlare solo a nome e per conto suo. Insomma, il futuro della sala può essere interpretato in molti modi. E uno, caratterizzante, è il suo, ça va sans dire.