



SEVEN' number One

LUCA GEROSA

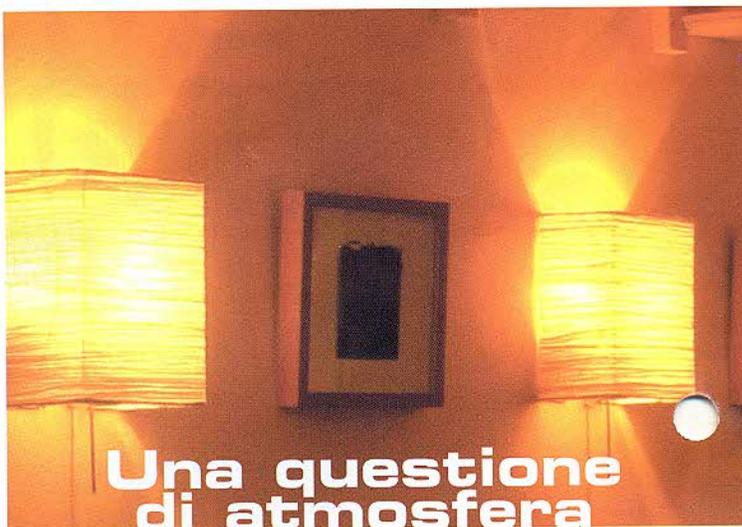
Cipolle americane ?

Nei centri medio-piccoli, o magari lungo le statali della provincia francese, è diverso. Ma nelle città grandi trovare un buon ristorante, cioè un posto che mantenga le promesse, senza presentare un conto stratosferico, è una sfida. Non a caso, molti gettano la spugna dall'inizio, e si rifugiano nei fast food. Ma proviamo a ribaltare la prospettiva: cosa dicono i ristoratori? In altre parole, a cosa va incontro chi vuole aprire un ristorante?

Seven
Steak and Wine

Abbiamo posto la questione ad **Andrea Meoni**, un trentenne che di ristoranti ne ha già lanciati diversi, ultimo in ordine di tempo, nel febbraio scorso, il Seven di Milano. "I problemi di fondo - ci spiega Meoni - sono tre: il personale, gli arredi, e naturalmente gli alimenti. La cosa più difficile è trovare gli addetti specializzati, soprattutto per la cucina. Quanto all'arredamento, per dei semplici scaffali del Seven ho avuto preventivi sui 30 milioni". E allora? "Li ho comprati da Ikea, dove di milioni ne ho spesi due. Per addestrare il cuoco, invece, sono bastate poche settimane: infatti, noi puntiamo su specialità di facile preparazione, come carni e pesce alla griglia, insalate, fritti misti". E la qualità, dove va a finire?

"La qualità è molto elevata, perché per la carne bovina, ad esempio, usiamo solo quella argentina, che è la migliore del mondo, mentre l'agnello arriva dalla Nuova Zelanda, dove è allevato al pascolo. Gli onion rings, invece, vengono dagli Stati Uniti". Ma scusi, non le sembra pazzesco importare le cipolle ad anello da oltreoceano? "Sembra, ma sono le migliori".



Una questione di atmosfera

Immaginate un ristorante senza primi (a parte una zuppa e un gratinato), con pane e Nutella tra i dessert, e con 150 vini di pregio versati esclusivamente in bicchieri di cristallo Spiegelau. Risultato: sembra il sogno di un folle.

Ma invece il Seven è proprio questo.

Esiste, si trova a Milano nel cuore del quartiere new trendy di Porta Genova, e pare che funzioni.

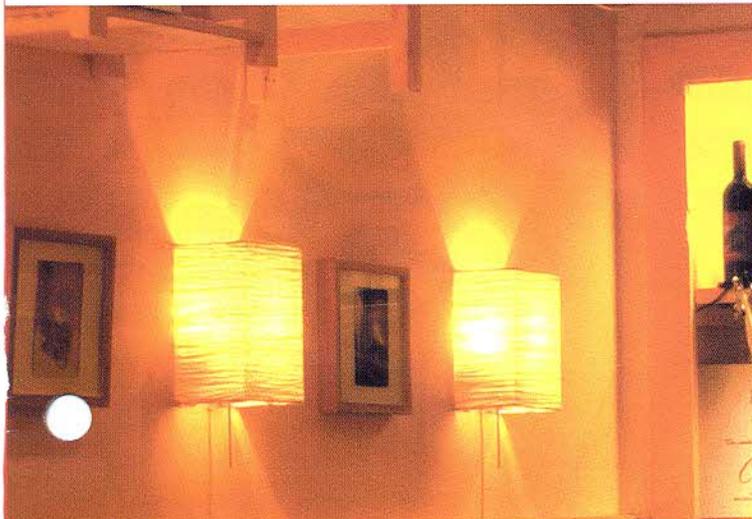
Siamo andati a provarlo.

All'ingresso, ci accoglie il "Buonasera!" allegro di Mina, uno dei rarissimi maître di Santo Domingo presenti sulla scena italiana. L'atmosfera è rilassata: legno chiaro ovunque, pareti tra l'ambrato e il giallo polenta, luci soffuse. Fuori, attraverso le vetrate, scorre attutita la vita milanese.

Il controfiletto d'Angus argentino è tenerissimo, e ancora più intrigante è la bistecca di squalo al salmoriglio. Quanto al vino, possiamo appoggiare il gomito su bottiglie identiche a quella che stiamo bevendo: i cartoni del

Gewürztraminer, infatti, sono parcheggiati in posizione strategica di fianco al nostro tavolo.

Dopo il dessert, chiediamo il parere di chi ha appena cenato. Ci risponde Elena Tedoldi, quasi-architetto ed esperta di parmigiano: "E' un posto che fa venir voglia di stare a piedi nudi, come a casa", e detto fatto si sfilia i sabot rossi e si accomoda a gambe incrociate su una poltroncina in un angolo raccolto, dove continua a sorseggiare in buona compagnia un Calvados 25 anni, due più dei suoi. Se l'intento era quello di creare un'atmosfera easy e distesa, pare proprio che il Seven ci sia riuscito.



Due tre cento Seven

“Il punto di partenza – ci spiega Andrea Meoni, ideatore del progetto Seven – è che il cliente sia contento. Se uno mangia seduto su una sedia da 20.000 lire o da 1 milione, la differenza è marginale, ma per tagliare la carne ci vuole uno strumento adeguato, e per questo i nostri coltelli sono il top: Tramontina, prodotti in Brasile per il mercato Usa. Per non porre limiti al cliente – continua Meoni – molto di ciò che si vede nel locale è in vendita: dai coltelli ai cavatappi, fino ai pacchetti di

costruzioni Plastic City da regalare ai bambini.

Senza ovviamente dimenticare il vino”.

Quali sono – domandiamo ancora

a Meoni – le vostre prospettive? “Il prossimo Seven – ci risponde – partirà in autunno, sempre qui a Milano. Ma le caratteristiche del locale sono tali da permettere a chiunque di aprirne uno facilmente, in qualsiasi città.



Seven & franchising - istruzioni per l'uso

Indirizzo: Corso Colombo 11, 20144 Milano, metro 2 P. Genova.

Telefono & fax 02.58.10.16.69.

Internet: www.sevengroup.it

Giorno di chiusura: Domenica.

Orari: Solo la sera, la cucina chiude all'una.

Prezzo medio (incasso/numero coperti)

38.000 lire (20 euro), servizio e iva compresi.

Carte di credito Visa, American Express, Diners, Bancomat.

Coperti 55.

Progetto: Architetto Mauro Donatelli

Comunicazione: KCP (www.kcp.it)

Grafica: ELC adv Comunicazione globale