

# 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.

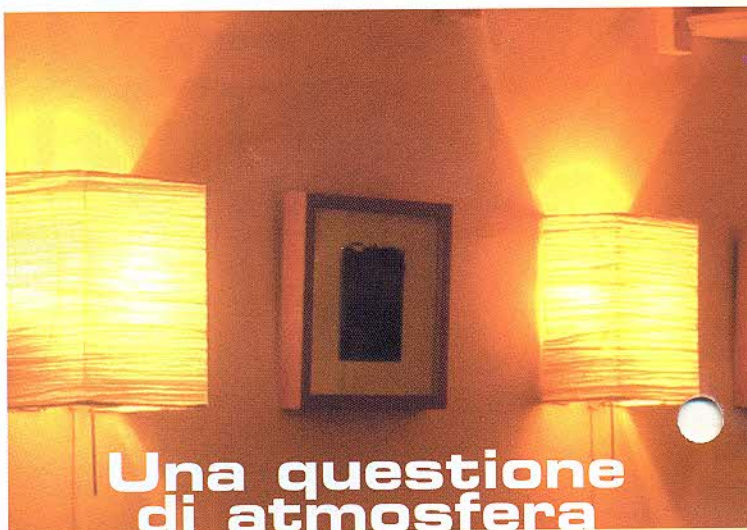
Non a caso, molti gettano la spugna dall'inizio, e si rifugiano nei fast food. Ma proviamo a ribaltare la prospettiva: cosa dicono i ristoratori? In altre parole, a cosa va incontro chi vuole aprire un ristorante?

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.**

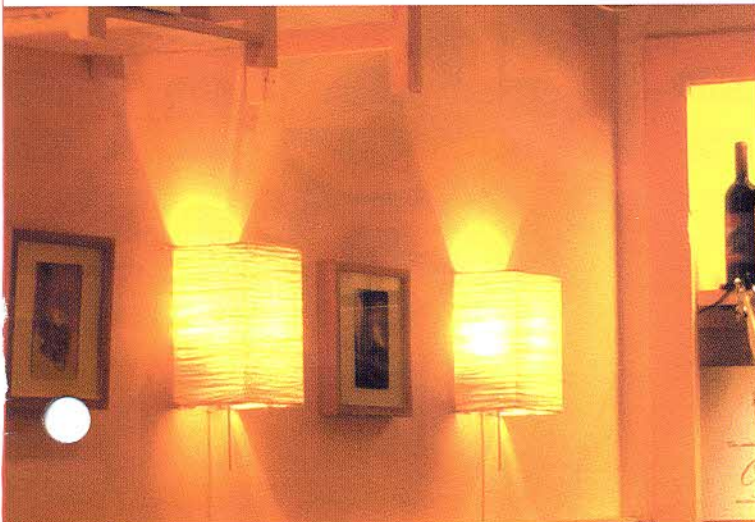
All'ingresso, ci accoglie il "Buonasera!" allegro di Mina, uno dei rarissimi maître di Santo Domingo presenti sulla scena italiana. L'atmosfera è rilassata: legno chiaro ovunque, pareti tra l'ambrato e il giallo polenta, luci soffuse. Fuori, attraverso le vetrate, scorre attutita la vita milanese.

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](http://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](http://www.kcp.it))

Grafica: ELC adv Comunicazione globale