

Gent.mi Ristoratori,

cerco di rispondere alle vostre ulteriori osservazioni e lo farò utilizzando la chiara convenzione da voi adottata nella precedente lettera, quindi C sta per Cribbio, R per redattore. In altri casi, per esigenza di brevità, affronterò i singoli argomenti senza riportare per intero le vostre lunghe osservazioni.

C: siamo un gruppo di persone, lavoriamo tutti per lo stesso obiettivo, stiamo nel mondo dell'enogastronomia da svariati anni e uno di noi ha fatto il suo lavoro per più anni e per varie guide. Qualunque critica, rivolta a chiunque di noi, coinvolge tutto il nostro organico. Non abbiamo l'abitudine di dire "Ce l'ha con te! Adesso te la vedi da solo!". Nel caso specifico, tra l'altro, le sue critiche hanno provocato in tutti noi, indistintamente, lo stesso disappunto.

R: mi spiace per il disappunto. Lo dico con sincerità in quanto le critiche mosse avevano, come sempre, il solo fine di raccontare ai lettori quella che a nostro avviso è la "fotografia" del ristorante. Sono sicuro che non dubitate di ciò e confido soprattutto nella comprensione della persona del vostro gruppo che ha gravitato nel mondo delle guide: se è ancora in contatto con quel mondo, i curatori delle guide che vi hanno fatto visita gli avranno di sicuro confermato che il fine di una guida è quello di descrivere le cose come a loro avviso stanno, senza condizionamenti o conflitti di interesse dovuti ad amicizie o rapporti lavorativi attuali o pregressi...

C: beato lei che ha il tempo di fare tutto, perfino di rispondere a tutte le telefonate che arrivano in redazione. Appurato che lei non soffre di demenza senile, di conseguenza, secondo lei, dovremmo soffrirne noi. Inoltre se lei si permette di accusarci di falsità affermando che non è vero che abbiamo chiamato la casa editrice, per par condicio anche noi potremmo dubitare del fatto che siate venuti effettivamente in 4 e non in 12.

R: siamo una piccola realtà e ci troviamo nella condizione di fare tutto da soli. E' un peso, indubbiamente, ma anche una risorsa visto che così abbiamo un controllo totale della situazione. Nel caso in questione escludo che abbiate parlato con noi, ma in presenza di prove contrarie sono pronto ad ammettere la dimenticanza. Fate bene ad avere il dubbio che fossimo in 12 e non in 4 (poi perché 12, mah...), in effetti non vi ho dato la prova di quanto affermato...finora. Allegata alla presente, troverete la scansione della ricevuta della cena consumata nel vostro locale, in modo che non avrete più dubbi al riguardo.

Prezzo medio: come vi ho detto, fino all'anno scorso nel calcolare il prezzo medio consideravamo pure la mezza bottiglia del vino base ed in legenda era spiegato chiaramente il motivo (voler dare un'idea immediata di quanto sarebbe costata una cena media, pur introducendo l'elemento di arbitrarietà del costo del vino). Alcune persone hanno criticato questa scelta e, concordando sulle critiche, abbiamo ritenuto opportuno correggere la rotta. Dalla guida 2009, infatti, abbiamo scorporato il prezzo del vino dal calcolo e abbiamo indicato a parte il costo della bottiglia più economica e di quella più cara in modo da dare al lettore più informazioni.

Visita unica: è evidente che fare 10 visite all'anno per ogni locale sarebbe meglio che farne una. Purtroppo questo non è conciliabile con il conto economico di una casa editrice e questo vale a

prescindere dalle dimensioni della stessa. A meno che uno non sia un filantropo e faccia un prodotto i cui costi superino di gran lunga i ricavi, la scelta è pressoché obbligata. Noi visitiamo tutti i locali inseriti in guida almeno una volta dopo la chiusura dell'edizione precedente (e l'ex ispettore del vostro gruppo vi potrà confermare che non è la prassi...). Riteniamo così di poter proporre ad un prezzo abbordabilissimo una guida comunque affidabile. Come sapete il mondo dell'editoria enogastronomica è popolato di attori che realizzano guide con poche spese visto che i contenuti non sono verificati sul campo. Questo modo di operare permette loro di vendere i prodotti a prezzi che inevitabilmente vincolano anche il nostro posizionamento di prezzo: purtroppo se la domanda fosse anelastica rispetto al prezzo, potremmo decidere di vendere la guida a 20 euro e fare così almeno due visite per ogni locale. Così non è e ci dobbiamo quindi confrontare con i prezzi della concorrenza. Riteniamo ugualmente di fare correttamente il nostro lavoro e pensiamo che il prodotto che pubblichiamo sia affidabile (in questo ci confortano le mail che riceviamo dai lettori).

Giudizio sui piatti: ormai penso siano chiare le differenti vedute sul giudizio degli stessi. Le "certezze" che lei mi attribuisce le ho prese dal primo libro che mi è capitato sottomano, l'ultima edizione de "La Grande Enciclopedia della Cucina" di Marco Guarnaschelli Gotti a cura dell'Università degli Studi di Scienze Gastronomiche di Pollenzo, aggiornata da Carlo Petrini e Alberto Capatti. Non è la Bibbia, ma uno dei testi più consultati nel settore. Probabilmente, anzi sicuramente, la vostra chef Carla Carpineti (autodidatta, come riportato nella didascalia della foto apparsa sul Corriere della Sera del 12 gennaio 2008, nell'articolo riportato nella vostra rassegna stampa) lo conoscerà approfonditamente.

Caffè: non ho mai affermato che il caffè nel vostro locale è venuto peggio che nell'altro locale che usa la stessa miscela per via della durezza dell'acqua. Ho solamente indicato, a titolo esemplificativo, i diversi fattori che incidono sul risultato. Nel caso del vostro ristorante, come avviene per tutti gli altri, mi sono limitato ad un'analisi del risultato.

C: sinceramente abbiamo smesso di credere ai buoni samaritani e quindi anche a coloro che dichiarano di aver fatto scelte che non pagano da un punto di vista commerciale. Se così fosse crediamo che non potreste continuare a fare quello che fate. E siamo felici per voi del contrario.

R: il mondo non è bianco/nero. Esistono le gradazioni. Fermo restando che questo per noi è un lavoro e quindi ha il prerequisito ineliminabile di dover produrre degli utili, siamo convintissimi che derogando su alcuni principi etici che riteniamo di avere, faremmo molti più soldi. Esistono molte scorciatoie in tutti i settori per minimizzare i costi e massimizzare gli utili: quando questo cozza con la linea che per indole si è scelto di seguire, a nostro avviso queste non sono percorribili.

C: Non si raccomandì. Non ce n'è bisogno. Abbiamo cominciato così e non abbiamo intenzione di cambiare strada.

R: apprezzo, fuor d'ironia, la vostra determinazione. Se siete convinti di fare bene il vostro lavoro è giusto che continuiate così. La stessa determinazione l'abbiamo noi. Ascoltiamo sempre le critiche: quando le condividiamo, cerchiamo di correggere il tiro, quando siamo convinti del contrario, continuiamo per la nostra strada.

Penso che lo scambio privato di opinioni possa finire qui. Appena mi darete l'autorizzazione, pubblicheremo nel nostro blog l'intero scambio di mail e, per come è strutturato, ci sarà pure la possibilità per voi e per i lettori di commentare la vicenda.

Vi saluto augurandovi ancora una volta tutto il successo che meritate.

Simone Cargiani

ALLEGATO: ricevuta ristorante

CEDENTE O PRESTATORI, DOMICILIO O RESIDENZA, CODICE FISCALE, PARTITA IVA

Soc. "CRIBBIO"
di Alberto Alfieri & C. snc
 Via dei Campani, 65 00185 Roma
 Partita IVA 09349311004

DATI IDENTIFICATIVI DEL CLIENTE

QUANTITÀ	DESCRIZIONE	IMPORTO
	COBERTI	
2	VINO BIRRA	3300
2	ACQUA MINERALE	500
	PIZZA	
4	ANTIPASTI	3100
2	PRIMI PIATTI	2100
2	PIATTI PRINCIPALI	1800
3	SECONDI PIATTI	3900
1	CONTORNI	500
	FORMAGGI	
	FRUTTA	
3	DOLCI DESSERT	2300
1	CAFFÈ LIQUORI	150
	MENÙ A PREZZO FISSO	

CONTO n. 29/A 480520071 DATA	Corrispettivo	17750
	Corrispettivo non pagato	
	Servizio %	1775
	TOTALE €	19525

6240 (n)

180,00