Pre-batched, organizzazione invernale e tanto personale: la nostra visita a Le Terrazze di Baja Sardinia

20240625160059loc-terrazze20-6458ddb4

C’è un posto nella Costa Smeralda dei vip che non ti aspetti. Eppure è lì, a Baja Sardinia, dal 6 agosto 1970. Una **montagna incantata** nella notte che comprende un club storico fatto di un garden e di una grotta naturale, il **Ritual Club**, frequentato dagli anni Settanta dal jet set, come si diceva allora, e un ristorante all’aperto, **le Terrazze**, nato nel 2019.

È un luogo unico, fatto di scale di granito e pavimenti che ricordano il Parc Güell di Gaudì ma poi è un’altra cosa, con le decorazioni a spirale realizzate con i tondini del cemento armato che richiamano il segno dell’infinito come leitmotiv che collega i vari livelli. Decorazione supremamente funzionale, dove aggrapparsi mentre si scende e sale verso il castello-nuraghe senza tempo partorito dalla visione dell’architetto, artista e gioielliere Andres Fiore.

Siamo alle porte di Baja Sardinia. Andres, un mito tra i locali, non c’è più ma dal 2004 c’è **Francesca, la figlia a portare avanti con determinazione quella stessa visione organica ed ecologista**: *«Mio padre comprò questa montagna intrigato dalla grotta naturale. Ma per costruire tutto questo non è stato tagliato un albero né una roccia».* È lei che decide di trasformare i giardini pensili del castello-abitazione di Andres (il nome viene dalla gioventù in Venezuela a cercar diamanti e pietre preziose) in un ristorante gourmet, da quest’anno guidato dallo chef ligure **Alessandro Cabona**. La cucina è lineare, fresca, estiva, colorata e “femminile” come la definisce Francesca *«con un tocco di leggerezza, delicatezza, perché ci si deve alzare da tavola sentendosi bene, non appesantiti».*Poi c’è la mixology.

Declinata in **tre postazioni a Le Terrazze** e **quattro bar al Ritual club**. Il tutto coordinato da **Tiziano Rossi**, direttore del rooftop restaurant e mixology bar Le Terrazze e dal bar manager umbro **Marco Pisellini**. A lui chiediamo come si organizza una “macchina” che in tre mesi fattura in tutto 4 milioni di

euro.

Siamo alle porte di Baja Sardinia. Andres, un mito tra i locali, non c'è più ma dal 2004 c'è **Francesca, la figlia a portare avanti con determinazione quella stessa visione organica ed ecologista**: *«Mio padre comprò questa montagna intrigato dalla grotta naturale. Ma per costruire tutto questo non è stato tagliato un albero né una roccia».* È lei che decide di trasformare i giardini pensili del castello-abitazione di Andres (il nome viene dalla gioventù in Venezuela a cercar diamanti e pietre preziose) in un ristorante gourmet, da quest'anno guidato dallo chef ligure **Alessandro Cabona**. La cucina è lineare, fresca, estiva, colorata e "femminile" come la definisce Francesca *«con un tocco di leggerezza, delicatezza, perché ci si deve alzare da tavola sentendosi bene, non appesantiti».*

Poi c'è la mixology. Declinata in **tre postazioni a Le Terrazze** e **quattro bar al Ritual club**. Il tutto coordinato da **Tiziano Rossi**, direttore del rooftop restaurant e mixology bar Le Terrazze e dal bar manager umbro **Marco Pisellini**. A lui chiediamo come si organizza una "macchina" che in tre mesi fattura in tutto 4 milioni di euro.

Poi c'è la **mixology**. Declinata in tre postazioni a Le Terrazze e quattro bar al Ritual club. Il tutto **coordinato da Tiziano Rossi**, direttore del rooftop restaurant e mixology bar Le Terrazze **e dal bar manager umbro Marco Pisellini.**

A lui chiediamo come si organizza una "macchina" che in tre mesi fattura in tutto 4 milioni di euro.

Come si gestiscono 7 postazioni bar ogni sera?

Con tanto lavoro di preparazione al pomeriggio. Al ristorante c'è la drink list vera e propria con tre postazioni, al club ci sono quattro bar, anche lì c'è un lavoro importante di organizzazione, ***si lavora in pre-batched*** *per essere molto veloci durante la notte: la velocità è fondamentale in un club. Quindi la qualità nelle preparazioni realizzate il pomeriggio la ritroviamo nella notte in un club dove c'è un grande afflusso di persone: in una serata se ne alternano fino a 900. L'azienda che* ***a pieno regime conta 150 dipendenti*** *proprio perché la logistica di questo posto meraviglioso è molto complicata, dobbiamo essere in tanti per offrire un ottimo servizio.*

L'offerta di mixology è la stessa dappertutto?

No, al club c'è un bar con prodotti premium dove serviamo tutti i drink nel vetro, mentre negli altri tre bar lavoriamo con il policarbonato. La struttura ha molti gradini e una quantità di vetro importante

diventerebbe un problema di sicurezza per gli ospiti.

Anche lo staff è separato tra club e ristorante?

Lo staff è diverso ma lavoriamo in simbiosi, un po' con gli stessi partner e fornitori. Sono ***due staff e due lavori diversi coordinati durante l'inverno****, quando facciamo un lavoro unico di approvvigionamento merci, sponsor e organizzazione. Al ristorante si cura più il drink, i prodotti sono diversi e anche i volumi (abbiamo cento coperti) quindi* ***possiamo fare molti prodotti home-made****. Al club la scelta è più limitata:* ***Paloma****, due analcolici nostri che ci pre-batchamo, uno dolce uno secco,* ***Margarita****, vogliamo offrire lo stesso standard di cocktail in tutti i bar e con il pre-batched ci riusciamo. Ma anche al ristorante cerchiamo di standardizzare tutto, la cucina e il servizio e il drink. Il locale ha questi ambienti così diversi e unici, ma ovunque si sieda l'experience del cliente deve essere la stessa.*

Ci racconti la drink list di questa stagione?

Abbiamo ***9 drink signature*** *di cui il 30% a base del distillato del momento, il tequila, con un concetto contemporaneo quindi* ***bicchieri Nude, cubo grande Oshizaki, pochissime garnish*** *per dare valore al cocktail, pochi prodotti anche home made. Il 70% della drink list è con i nostri partner Martini e Diageo. Lo stesso prodotto lo lavoriamo in più modi: con la buccia dell'anguria ad esempio facciamo un'infusione, con la polpa una soda. Tutto in pre-batched, quest'anno l'abbiamo portato ai bar del club ma il concetto è iniziato alle Terrazze, tutti i drink signature sono pre-batched.*

Usate prodotti sardi?

Ci piace raccontare il territorio ma anche ***essere molto internazionali****, data la clientela che abbiamo. A fine stagione facciamo un'analisi e i drink che abbiamo venduto meno l'anno dopo li sostituiamo, quelli che hanno funzionato di più li teniamo, poi cerchiamo di dare un 30-40% di proposte nuove.* ***I drink che togliamo dalla carta li lasciamo come fuori menù*** *per qualche vecchio cliente che magari ci è affezionato.*

La mixology al ristorante come funziona?

Alle Terrazze si divide in tre momenti: ***aperitivo, cena e after dinner****. La parte after dinner può essere legata a un pubblico che scende al club, c'è un pubblico che viene soltanto nella fascia aperitivo per bersi un drink e godersi il tramonto e il pubblico della cena: negli ultimi due, tre anni la*

gente, stranieri ma anche gli italiani, pasteggia molto più spesso con i drink.

Tra classici e signature com'è la richiesta?

Per il 70% signature.

A cena portate la drink list?

Portiamo la lista e proponiamo sempre un aperitivo a inizio cena, poi c'è chi si ferma lì e chi, contento dell'offerta, continua tutta la cena con i drink, è una cosa che ci piace molto. Ci diverte.

Tendenze dell'estate? Low ABV?

*Noi facciamo o drink **veramente low alcol, molto beverini** per i gusti di tutti, oppure con sapori abbastanza decisi e alcolici, è difficile che ci posizioniamo nel mezzo. Con la nuova tendenza degli **spirits zero** facciamo almeno il 10% di analcolici, non ce l'aspettavamo, quando la gente è in vacanza vendere uno o due analcolici su dieci mi ha sorpreso.*

Quali drink vanno di più?

*I **Paloma**, ma anche se il tequila è molto in auge il gin ancora regge: **Gin Tonic**, qualche **Gimlet**, **Martini** cocktail, a Le Terrazze facciamo tanti Espresso Martini lavorando con una clientela molto internazionale. Poi in aperitivo si lavora con i bitter.*

Raccontaci qualcosa di te.

*Sono umbro di Narni in provincia di Terni, **ho iniziato nel lontano 1998** in Riviera Romagnola nella sala. A Milano approdo nel 2006, ho fatto l'apertura di tanti locali, mi sono occupato di startup. Poi sono venuto in Sardegna: **due anni al Billionaire con Briatore** nel 2009, poi qui al Ritual, dove da subito mi sono occupato della gestione di tutti i bar del club. Da qui sono passato **a Formentera** per 6 anni con un gruppo di ristoratori italiani: mi occupavo delle drink list di tutti i locali. Sono ritornato al Ritual con il progetto del ristorante le Terrazze nell'inverno 2021. Ho rivoluzionato la carta drink e abbiamo subito avuto un grandissimo successo, ora proseguiamo con questa **linea molto contemporanea, internazionale, in linea con i migliori club**. Al momento sono fisso qui, lavoro tutto l'anno a questo progetto: sei mesi sto a Milano dove mi documento sulle nuove tendenze sia del bar sia della ristorazione, i sei mesi estivi mi trasferisco in Sardegna. A ottobre e novembre riposiamo, da dicembre rimettiamo in moto la macchina perché questo è un locale complesso, pensiamo a*

modifiche per ottimizzare il lavoro e il servizio mentre da gennaio iniziamo con le nuove drink list, il nuovo menù, il nuovo staff.

Differenza tra qua e il Billionaire?

*Questo è un **posto molto più vero, autentico**, con un'energia particolare. Il Billionaire è un mondo sicuramente divertente. Poi qualsiasi esperienza che fai accresce il tuo bagaglio di vita e professionale. Al Ritual possiamo veramente esprimerci e portare la nostra idea di drink, di ristorazione e di servizio. Francesca Fiore ci dà carta bianca e si fida di noi, abbiamo iniziato a lavorare insieme con Tiziano e Marco* [Poltronieri, General Manager, ndr] *dal 2008, c'è una fiducia totale tra di noi ed è bello metterci la faccia in un posto così.*

Come va con il nuovo chef?

*È stata una ricerca che abbiamo fatto quest'inverno, mi sono scartabellato tantissimi curricula e **sin dalla prima telefonata con lui abbiamo capito che faceva per noi**, perché è un profilo giovane, **ha 33 anni**, ma con una buonissima esperienza alle spalle e la stessa visione di ristorazione, di servizio, di offerta che volevamo dare. Ci siamo trovati subito in sintonia anche nella creazione del nuovo menù.*

Qualità e semplicità

*Sì, cerchiamo di partire da un'ottima materia prima e trasformarla poco, **usando i prodotti dell'estate quindi la frutta, la verdura e le erbe aromatiche mediterranee**. Cerchiamo di dare un prodotto mediterraneo e internazionale, fondere i due aspetti, avendo clienti polacchi, dagli Emirati Arabi, americani e russi.*

La stagionalità è scontata: avete solo una stagione.

Noi in tre mesi, da metà giugno a metà settembre, ci giochiamo tutto il lavoro di un anno e quindi non possiamo sbagliare. Però abbiamo tanto tempo per programmare, quindi arriviamo belli carichi, belli pronti, belli decisi grazie a tutto il lavoro fatto in inverno.

Come si gestiscono 7 postazioni bar ogni sera?

*Con tanto lavoro di preparazione al pomeriggio. Al ristorante c'è la drink list vera e propria con tre postazioni, al club ci sono quattro bar, anche lì c'è un lavoro importante di organizzazione, **si lavora in***

***pre-batched per essere molto veloci durante la notte**: la velocità è fondamentale in un club. Quindi la qualità nelle preparazioni realizzate il pomeriggio la ritroviamo nella notte in un club dove c'è **un grande afflusso di persone**: in una serata se ne alternano **fino a 900**. L'azienda che a pieno regime conta 150 dipendenti proprio perché la logistica di questo posto meraviglioso è molto complicata, dobbiamo essere in tanti per offrire un ottimo servizio.*

L'offerta di mixology è la stessa dappertutto?

No, al club c'è un bar con prodotti premium dove serviamo tutti i drink nel vetro, mentre negli altri tre bar lavoriamo con il policarbonato. La struttura ha molti gradini e una quantità di vetro importante diventerebbe un problema di sicurezza per gli ospiti.

Anche lo staff è separato tra club e ristorante?

*Lo staff è diverso ma **lavoriamo in simbiosi**, un po' con gli stessi partner e fornitori. Sono due staff e due lavori diversi coordinati durante l'inverno, quando facciamo un lavoro unico di approvvigionamento merci, sponsor e organizzazione. Al ristorante si cura più il drink, i prodotti sono diversi e anche i volumi (abbiamo cento coperti) quindi possiamo fare molti prodotti home-made. Al club la scelta è più limitata: **Paloma**, due analcolici nostri che ci pre-batchamo, uno dolce uno secco, **Margarita**, vogliamo offrire lo stesso standard di cocktail in tutti i bar e con il pre-batched ci riusciamo. Ma anche al ristorante cerchiamo di standardizzare tutto, la cucina e il servizio e il drink. Il locale ha questi ambienti così diversi e unici, ma ovunque si sieda l'experience del cliente deve essere la stessa.*

Ci racconti la drink list di questa stagione?

*Abbiamo **9 drink signature** di cui il 30% a base del distillato del momento, il tequila, con un concetto contemporaneo quindi bicchieri Nude, cubo grande Oshizaki, **pochissime garnish** per dare valore al cocktail, pochi prodotti anche home made. Il 70% della drink list è con i nostri partner **Martini e Diageo**. Lo stesso prodotto lo lavoriamo in più modi: con la buccia dell'anguria ad esempio facciamo un'infusione, con la polpa una soda. **Tutto in pre-batched**, quest'anno l'abbiamo portato ai bar del club ma il concetto è iniziato alle Terrazze, tutti i drink signature sono pre-batched.*

Usate prodotti sardi?

Ci piace raccontare il territorio ma anche ***essere molto internazionali****, data la clientela che abbiamo. A fine stagione facciamo un'analisi e i drink che abbiamo venduto meno l'anno dopo li sostituiamo, quelli che hanno funzionato di più li teniamo, poi cerchiamo di dare un 30-40% di proposte nuove. I drink che togliamo dalla carta li lasciamo come fuori menù per qualche vecchio cliente che magari ci è affezionato.*

La mixology al ristorante come funziona?

Alle Terrazze si divide in tre momenti: aperitivo, cena e after dinner. La parte after dinner può essere legata a un pubblico che scende al club, c'è un pubblico che viene soltanto nella fascia aperitivo per bersi un drink e godersi il tramonto e il pubblico della cena: negli ultimi due, tre anni la gente, stranieri ma anche gli italiani, pasteggia molto più spesso con i drink.

Tra classici e signature com'è la richiesta?

Per il 70% signature.

A cena portate la drink list?

Portiamo la lista e proponiamo sempre un aperitivo a inizio cena, poi c'è chi si ferma lì e chi, contento dell'offerta, continua tutta la cena con i drink, è una cosa che ci piace molto. Ci diverte.

Tendenze dell'estate? Low ABV?

Noi facciamo o drink veramente ***low alcol, molto beverini*** *per i gusti di tutti, oppure con sapori abbastanza decisi e alcolici, è difficile che ci posizioniamo nel mezzo. Con la nuova* ***tendenza degli spirits zero*** *facciamo almeno il 10% di analcolici, non ce l'aspettavamo, quando la gente è in vacanza vendere uno o due analcolici su dieci mi ha sorpreso.*

Quali drink vanno di più?

*I **Paloma**, ma anche se il tequila è molto in auge il gin ancora regge: **Gin Tonic**, qualche **Gimlet**, **Martini** cocktail, a Le Terrazze facciamo tanti **Espresso Martini** lavorando con una clientela molto internazionale. Poi in aperitivo si lavora con i bitter.*

Raccontaci qualcosa di te...

*Sono umbro di Narni in provincia di Terni, **ho iniziato nel lontano 1998** in Riviera Romagnola nella sala. A Milano approdo nel 2006, ho fatto l'apertura di tanti locali, mi sono occupato di startup. Poi sono venuto in Sardegna: due anni al **Billionaire** con Briatore nel 2009, poi qui al Ritual, dove da subito mi sono occupato della gestione di tutti i bar del club. Da qui sono passato **a Formentera per 6 anni** con un gruppo di ristoratori italiani: mi occupavo delle drink list di tutti i locali. Sono ritornato al Ritual con il progetto del ristorante le Terrazze nell'inverno 2021. **Ho rivoluzionato la carta drink** e abbiamo subito avuto un grandissimo successo, ora proseguiamo con questa linea molto contemporanea, internazionale, in linea con i migliori club. Al momento sono fisso qui, lavoro tutto l'anno a questo progetto: sei mesi sto a Milano dove mi documento sulle nuove tendenze sia del bar sia della ristorazione, i sei mesi estivi mi trasferisco in Sardegna. A ottobre e novembre riposiamo, da dicembre rimettiamo in moto la macchina perché questo è un locale complesso, pensiamo a modifiche per ottimizzare il lavoro e il servizio mentre da gennaio iniziamo con le nuove drink list, il nuovo menù, il nuovo staff.*

Differenza tra qua e il Billionaire?

*Questo **è un posto molto più vero, autentico**, con un'energia particolare. Il Billionaire è un mondo sicuramente divertente. Poi qualsiasi esperienza che fai accresce il tuo bagaglio di vita e professionale. Al Ritual possiamo veramente esprimerci e portare la nostra idea di drink, di ristorazione e di servizio. **Francesca Fiore ci dà carta bianca** e si fida di noi, abbiamo iniziato a lavorare insieme con Tiziano e Marco* [Poltronieri, General Manager, ndr] *dal 2008, c'è una fiducia totale tra di noi ed è bello metterci la faccia in un posto così.*

Come va con il nuovo chef?

*È stata una ricerca che abbiamo fatto quest'inverno, mi sono scartabellato tantissimi curricula e **sin dalla prima telefonata** con lui abbiamo capito che faceva per noi, perché è un profilo giovane, ha **33 anni**, ma con una buonissima esperienza alle spalle e la stessa visione di ristorazione, di servizio, di offerta che volevamo dare. Ci siamo trovati subito in sintonia anche nella creazione del nuovo menù.*

Qualità e semplicità

Sì, cerchiamo di partire da un'ottima materia prima e trasformarla poco, usando i prodotti dell'estate quindi la frutta, la verdura e le erbe aromatiche mediterranee. Cerchiamo di dare ***un prodotto mediterraneo e internazionale****, fondere i due aspetti, avendo clienti polacchi, dagli Emirati Arabi, americani e russi.*

La stagionalità è scontata: avete solo una stagione.

Noi in tre mesi, da metà giugno a metà settembre, ci giochiamo tutto il lavoro di un anno e quindi ***non possiamo sbagliare****. Però abbiamo tanto tempo per programmare, quindi arriviamo belli carichi, belli pronti, belli decisi grazie a tutto il lavoro fatto in inverno.*