Paolo Viola: "Porto alle Maldive l'italian style della mixology"

Nuovo prestigioso incarico per **Paolo Viola**, bar manager di **Terrazza Calabritto** a Milano e brand ambassador di **Belvedere Vodka** per l'Italia, da poche settimane consulente del **Veligandu Resort Maldives & Spa**, alle Maldive (parte del gruppo Crown & Champa Resorts), per la realizzazione della nuova drink list del **Thundi Cocktail Bar**.

Classe 1993, Viola ha alle spalle un'esperienza decennale in alcune delle migliori strutture alberghiere d'Europa, tra cui il **Miramonti Majestic Grand Hotel** (5 stelle) di Cortina D'ampezzo e il celebre **Rivoli bar del Ritz Hotel** (5 stelle lusso) a Londra, dove ha conquistato il riconoscimento come uno dei migliori mixology leader della capitale inglese; oggi è citato da *Bestbarsin* come giovane bar manager che ha lanciato location di successo.

Paolo Viola, come hai fatto a ottenere questa consulenza?
Il Food&Beverage Manager di Veligandu Resort Maldives & Spa è un mio ex collega del Ritz di Londra, Alessandro Di Liberto. E' stato lui a pensare a me, quando hanno deciso di realizzare un restyling della drink list.

Che cosa bisogna tenere presente quando si studia una cocktail list?
Proprio questo aspetto sarà il tema di una delle lezioni che terrò durante le sessioni di training al team di Veligandu Resort. Ci sono alcuni punti fondamentali da tenere in considerazione quando si crea una drink list. Bisogna essere coscienti del luogo in cui ci troviamo, della tipologia di struttura e del livello di servizio che offre, oltre che della tipologia di concept (cocktail bar, restaurant cocktail bar, cocktail bar di hotel, bistrot etc.). Bisogna considerare il target di clientela, fare delle proiezioni, in questo caso grazie a uno storico, visto che il resort è attivo da diversi anni. E ancora, capire come possono incontrarsi domanda e offerta cercando di rimanere in linea con i punti elencati in precedenza. Né va sottovalutata la ricerca dei nomi dei cocktail, che devono stimolare la psicologia e la curiosità a chi apre il menù e soprattutto rimanere in mente. Infine, non si può prescindere da una ricerca su cosa offre il competitor. Il tutto ovviamente rapportato agli obiettivi dell'azienda.

E nello specifico del Thundi Cocktail Bar al Veligandu?
Ho cercato di non deludere le aspettative di chi sceglie questo atollo caldo ed esotico, quindi mantenere l'idea di drink semplici, freschi, valorizzando le materie prime del territorio ma dando un tocco di novità, più in linea con il gusto occidentale, alzando l'asticella in fatto di qualità. Pertanto rimangono Pina Colada o Mojito, ma rivisitati; anzi, è proprio da questi grandi classici che ho preso ispirazione per creare dei signature cocktail firmati Paolo Viola. Abbiamo così condotto un'attenta ricerca su prodotti e ingredienti che offre il territorio, ad esempio tutta la frutta esotica che arriva da Fuvahmulah, isola di origine vulcanica che rappresenta la principale fonte di materie prime delle isole maldiviane, grazie alla quale è nato il signature cocktail "From Fuvahmulah to Veligandu" fatto con rum bianco, liquore all'arancia, banana, sciroppo di menta fresca, servito dentro un cocco vero.

Qualche altro esempio?
Ho tenuto particolarmente in considerazione il clima, proponendo quindi anche varianti di drink caldi, perché se è vero che il corpo umano per provare subito sensazione di freschezza preferisce bere drink ghiacciati e freschi, è anche vero che bisognerebbe però adattare la temperatura corporea alla temperatura esterna. Così il drink "Kalhusai Passion Martini", fatto con gin infuso al tè Kalhusai (tipico tè nero bevuto alle Maldive per accompagnare i dolci), Galliano, frutto della passione e succo di lime può essere proposto nella variante "hot".

Gli errori da evitare?
Attenzione soprattutto al calcolo del costo di ogni singolo cocktail (drink cost), stabilendo insieme al management il giusto ricarico, e attenzione anche al calcolo della gradazione alcolica, cercando di mantenerla bassa per tutti i drink, in linea con le tendenze del momento. Dopo un periodo in cui l'imperativo era strafare per ottenere l'"effetto wow" indipendentemente dal risultato, oggi stiamo tornando alla semplicità e soprattutto si fa strada l'idea di proporre drink a bassa gradazione alcolica attraverso la ricerca di ingredienti salutari.

Quanta libertà hai nella realizzazione del menu e quali sono i vincoli di cui tenere conto?
Dal momento che il mio ruolo è quello di consulente e non quello di prendere la gestione operativa del bar, ho dovuto tenere in conto il livello del bartender team che poi dovrà riprodurre i cocktail, quindi non ho potuto proporre drink che richiedono grande preparazione (sciroppi fatti in casa, tecniche di miscelazione particolari, affumicazioni, sode o foam homemade). Inoltre ho dovuto tenere in considerazione la reperibilità di alcuni ingredienti o spirit che difficilmente raggiungono queste isole paradisiache. Ma la consulenza non si limita a nuovi cocktail e ingredienti.

Vale a dire?
Durante i training al team, mi soffermerò anche sulla strategia di upselling, che serve per incrementare le vendite dei cocktail e non solo.

Che cosa rappresenta per te questa consulenza?
Ne sono assai orgoglioso: faccio questo lavoro con molta passione e tanto amore. Sono un sognatore, però quando ho iniziato, dieci anni fa, non avrei mai pensato di essere chiamato dall'altra parte del mondo per condividere il mio know-how… Ora mi sto rendendo conto che non l'avevo sognato, ma lo sto vivendo!

Oltre alla soddisfazione personale, si tratta di un ulteriore riconoscimento internazionale per l'"italian style" nel bere miscelato.
Certo. Non a caso, a conclusione della consulenza, ci sarà un cocktail party in spiaggia in cui lanceremo il concetto di aperitivo italiano, proponendo i miei signature cocktail abbinati alla pizza.