Cocktail forti, sexy e passionali: parola di Daniele Dalla Pola

cocktail-2-78bb3825

La definizione migliore per i suoi cocktail la dà lui stesso: «Sexy, passionali e forti». Osannato da colleghi, aziende e clienti, il barman Daniele Dalla Pola è uno dei massimi esponenti della cultura Tiki nel nostro Paese. E assicura: «In Italia c'è ancora spazio per i bar Tiki oriented, perché c'è pochissima concorrenza». Ne è talmente convinto che vuole aprire nel 2015 un nuovo locale, a Milano, sulla scia del successo del suo Nu Lounge Bar di Bologna, diventato in pochi anni un punto di riferimento indiscusso nel mondo del mixability italiano.

Come si diventa un guru nel campo dei cocktail tropicali?
Occorrono interesse, determinazione, impegno, curiosità e studio. Inoltre, è utile viaggiare. Personalmente, nutro una passione innata per la cultura dei Paesi tropicali. A fine anni '80, quando a Milano esplose il fenomeno dei ristoranti tex-mex, io ero solo un ragazzino ma già lavoravo come consulente per un'importante agenzia meneghina per insegnare le basi del Tiki, come ad esempio tagliare l'ananas, preparare la Piñacolada con la crema di cocco o il Margarita con la frutta frullata...

Come nascono i tuoi cocktail?
Parto dal nome per studiare nuovi equilibri e creare infusioni, soluzioni e bitter.
Fondamentali, per me, sono le materie prime: utilizziamo sciroppi freschi a base di frutta e una grande varietà di spezie e di zuccheri di canna tropicali aromatizzati al momento. Per l'orzata, tanto per citarne una, misceliamo pasta di mandorle, acqua di fiori di arancio e uno sciroppo di zucchero di canna bianca con una percentuale di zucchero diversa rispetto a quella usata abitualmente. Ma gli esempi sarebbero svariati: per il Missionary's Downfall produco personalmente un peach brandy con pesche acquistate da un contadino di Bentivoglio, mantenute in infusione per tre mesi in un brandy di Villa Zarri di Bologna con miele e zucchero.

cocktail 3

Cosa consigli a chi vuole emergere nel settore del bere miscelato?
Do per scontati passione, studio e spirito di sacrificio... Prima regola: meglio pochi drink, ma di assoluta qualità. Che, in concreto, significa sapere miscelare con armonia sapori, colori, presentazioni in un mix di creatività, azzardo e studio. Per affermarsi, inoltre, bisogna avere il coraggio di investire in innovazione e in prodotti di qualità, tenendo sempre presente il proprio target. I fornitori giocano un ruolo fondamentale: saperli scegliere è essenziale per avere successo con un'attività. Last but not least, è utile instaurare partnership con le aziende per ricevere un importante supporto nella promozione e nel lancio dei cocktail.

Parliamo di decorazioni. Suggerimenti?
Sono importanti, ma secondo me è meglio puntare sulla scenografia più che sulla decorazione del bicchiere in sé. Chi va al bar vuole divertirsi: sapere "fare spettacolo" è fondamentale per regalare un'esperienza indimenticabile al cliente! Vi consiglio, per esempio, shaker e bicchieri strani, nonché contenitori originali come le boccette dei vecchi profumi. Indispensabili per creare suggestione sono pure un blocco di ghiaccio da scolpire davanti al cliente, un affumicatore, ghiaccio secco e magari del fuoco.

Quanto contano le attrezzature?
Strettamente necessari sono solo ghiaccio secco, spiriti di qualità, frutta fresca e zucchero buono. Tutto il resto è utile, ma non indispensabile. Personalmente, ritengo comunque conveniente investire in macchinari e attrezzature. Noi, per esempio, abbiamo una macchina di Brina Food per trasformare in modo innovativo, spatolando manualmente, svariate tipologie di alimenti in gustose mousse. Per produrre il gelato soft ci siamo dotati di una SoftyBar e per offrire i cocktail in bicchieri di ghiaccio, abbiamo una Icydrink. Ma l'elenco potrebbe continuare...

Come si serve un cocktail?
Raccontando in modo rapido quali prodotti usiamo e perché, per non annoiare il cliente.
Qual è la migliore strategia per lanciare un nuovo drink?
L'assaggio gratuito: se il cocktail piace, il cliente lo riordina. In questa logica, stringere partnership con le aziende è funzionale all'ammortamento dei costi. Senza contare che, se presenterete il drink con una scenografia originale e accattivante, alimenterete la curiosità degli altri avventori.

L'errore più comune da evitare?
Perdere di vista l'obiettivo, ovvero la soddisfazione della clientela, trasformando il bar in un laboratorio.

cocktail 4

Consigli di proporre ai clienti abbinamenti di cibo e cocktail?
Senza dubbio: aiuta a incrementare i consumi. Anche per questo al Nu Lounge Bar offriamo la possibilità di cenare con piatti di tradizione italiana realizzati al momento dal ristorante pizzeria Pizzas, che abbiamo aperto nove anni fa proprio davanti al locale.
A proposito di food pairing, tre abbinamenti vincenti?
Risotto ai frutti di mare con il Mai Tai, Caipirinha con carpaccio di polipo e Piñacolada con torta di cioccolato.

Per il secondo anno, parteciperai a Super-Bar...
Super-bar è un'opportunità imperdibile per i colleghi. Vi invito a partecipare non solo per conoscere le nuove tendenze e ampliare la vostra cultura in tema di mixability, ma anche per confrontarvi con colleghi e aziende. La manifestazione offre infatti la possibilità di intrecciare nuove collaborazioni professionali grazie ai contatti che si possono instaurare.

E PER SAPERNE DI Più.....

*daniele dalla pola**Chi è Daniele Dalla Pola?***
Milanese, Daniele Dalla Pola, muove i primi passi nel settore ad appena 17 anni. «All'inizio mi occupavo di cappuccini e caffè, ma presto sono approdato alla preparazione del banco dell'aperitivo. Nel tempo libero studiavo e giravo i locali per vedere come lavoravano gli altri, cercando di prendere il meglio da tutti», ricorda. Nei primi anni '90 è tra i barman pionieri esperti di Tiki e diventa consulente per numerosi locali e aziende produttrici di liquori. Poi, la svolta: si trasferisce a Miami Beach dove gestisce nel ruolo di general manager il Tiramesù, un ristorante italiano su Lincoln Road, e il primo Segafredo Café della città, oltre a occuparsi di cocktail catering per feste private e locali a South Beach. E a Miami conosce Elena: è subito amore. Ecco come decide di tornare in Italia e di trasferirsi a Bologna dove apre il Nu Lounge Bar nel 2002, diventato in poco tempo uno dei più rinomati cocktail bar del Paese. Nel 2011, ha vinto il 42-Below Cocktail World Cup in Nuova Zelanda.

Cos'è il Tiki?

È una divinità polinesiana, rappresentata da statue di legno o di pietra scolpita cui si ispirano i mug. La moda Tiki è esplosa negli Stati Uniti alla fine degli anni '50, al tempo dell'annessione delle Isole Hawaii, contagiando abbigliamento, cucina, musica e ispirando arredi e locali a tema in cui rivivere l'atmosfera delle spiagge tropicali.

cocktail intro 1**LA RICETTA**

Nu Blue Hawaii

Dosi per un drink:
60ml succo d’ananas fresco (centrifugato o frullato e poi filtrato)
20ml crema di cocco - Coco Real
uno splash di succo di lime fresco
30ml di Bacardi Superior rum
10ml Blue Curacao Giffard

Preparazione:
Frullate l’ananas con del ghiaccio tritato (no frozen) per qualche secondo, bagnate il bordo del bicchiere per fare attaccare il cocco disidratato, versate il composto e aggiungete il Blue Curaçao.