Back to the Bar: la nuova drink list di Oro Bistrot

bed5e553-4c32-47ed-8fdf-cde433fad347

In ogni cena con vista arriva un momento in cui il panorama smette di fare il suo lavoro e comincia a fare da alibi. Succede spesso a Roma, città che campa di sfondi: basta un cupolone all'orizzonte e il piatto può anche latitare, tanto nessuno se ne accorge. A Oro Bistrot, sesto piano dell'NH Collection Fori Imperiali, il panorama basta da solo a giustificare la salita in ascensore: è di quelli che tolgono argomenti anche ai critici più cinici. Ma la sera in cui sono salita, guidata da Giorgia Capriotti attraverso l'abbinamento tra "Terre Connesse" e la nuova drink list, ho capito presto che il vero spettacolo non era fuori.

Terre Connesse, il percorso firmato dall'executive chef Natale Giunta insieme al resident Kerim Montinaro, mette in fila Lazio e Sicilia senza pietismi da cartolina. A colpire, tra i piatti assaggiati quella sera, sono soprattutto due: il Gambero Rosso con arancia e pecorino, che apre con un'acidità che sveglia, e le Ribs alla Diavola, che chiudono la parte salata con una sfrontatezza che a queste altitudini non ci si aspetterebbe. Quella sera però è stato il bicchiere a fare più rumore del piatto. Di "Back to the Bar" si potrebbe scrivere il solito pezzo di colore, bicchieri leggeri, nomi che giocano di sponda, estetica da rivista patinata. Sarebbe un articolo onesto solo a metà. La parte che conta, quella che spiega perché questa lista esiste ed è fatta esattamente così, l'ho raccolta qualche giorno dopo, intervistando il bar manager **Daniele Zandri**. Ed essendo raro incontrare qualcuno che l'articolo se lo scrive da solo, gliela lascio quasi tutta, la scena.

Il liceo linguistico, il bar sulla spiaggia, il corso AIBES

Zandri arriva al bartending da una strada laterale. Liceo a indirizzo linguistico, un periodo a Edimburgo per certificarsi come operatore di lingua inglese, l'ambizione di iscriversi a interpretariato e traduzione. Quasi per gioco, comincia a lavorare, nel bar di un amico, dove il padre del titolare, barista classico di

provincia, gli insegna il mestiere da dietro il bancone. Si innamora del rapporto tra chi sta di qua e chi sta di là dal bancone, e i piani universitari cominciano lentamente a sfaldarsi. Il vero apprendistato però è il BBQ Roma, dove Zandri passa da cameriere a uomo di sala vera e propria: tartare mescolate al tavolo dentro una ciotola di ghiaccio con il brandy, pesce spinato in sala, un menu enorme che dentro un solo ristorante ne conteneva quaranta. È lì che impara a gestire l'uscita di una comanda su più postazioni, la cottura della carne mentre il pesce va al sale, il servizio al guéridon.

Il titolare del BBQ Roma, che diventerà poi suo testimone di nozze, gli affida anche la cantina vini di un secondo locale a Roma, e Zandri comincia a studiare i vini con la stessa fame con cui aveva studiato il resto. È sempre lui a metterlo in contatto con Domenico Maura, e a spingerlo a partecipare a un corso organizzato da AIBES con la regione Lazio: mille candidati, venti posti più due riserve, tre colloqui motivazionali per un investimento di novemilacinquecento euro a persona. Cinque mesi, 450 ore di teoria, 180 di pratica, persino un modulo di psicologia del cliente. Zandri lo fa tutto, lavorando in parallelo, e ne esce trasformato.

Ma la parte che spiega davvero l'origine di **"Back to the Bar"** non è il corso in sé, è cosa Zandri ci portava già dentro. Racconta che quando usciva con gli amici, che spendevano quello che avevano in giro per locali, lui si prendeva un unico Irish whisky o uno scotch e ci faceva tutta la sera, non per risparmiare ma per il gusto di andare a caccia delle differenze: cos'è un Vermouth di Torino rispetto a un Barolo Chinato, cosa distingue uno scotch da un altro. Non era la tecnica della miscelazione ad affascinarlo per prima, era la materia prima, la merceologia degli ingredienti studiata quasi per sport. Un'ossessione che deve non poco anche a figure come Mauro Lotti, che al Cavalieri Hilton portò per primo il Martini Cocktail, o Patrick Pistolesi, ai tempi del Caffè Propaganda, che gli servì il suo primo Aviation e che secondo Zandri, sui gin cocktail, non ha rivali.

Dopo l'AIBES arriva una breve parentesi al Sofitel Villa Borghese, poi Zandri segue Maura al Boscolo Esedra per imparare a impostare una postazione guardandolo lavorare. Segue una parentesi importante: otto anni a QC Terme, il cinque stelle spa dei fratelli Quadrio Curzio sulla Portuense, dove apre nel settembre 2015 come direttore di sala serale, gestendo bar, aperitivo e ristoranti, e dove costruisce le prime carte spirit vere. Dopo due o tre anni la proprietà sceglie una linea di ristorazione più semplice, e Zandri resta altri quattro anni sentendosi professionalmente fermo, finché la spinta della moglie lo convince a lasciare tutto e a cercare finalmente un ruolo da solo bartender. Nel 2023 arriva a **Oro Bistrot**, sostituendo un bar manager precedente abituato a una miscelazione facile, sciroppo più liquore più distillato, ventidue euro al calice. Il management, ricorda, gli disse chiaramente di non perdere tempo con i cocktail e di pensare alla sala: tanto bastava un cocktail qualsiasi.

Da lì la carriera si racconta da sola in una progressione di drink list che Zandri firma: la prima sulle pietre preziose e i metalli, pensata per aiutare la sala a riconoscere i drink dal colore, la seconda sulla parola “essenza”, la terza sulle forme d’arte, con Elvis Presley accanto al capitello corinzio e la Mastika greca dentro lo stesso bicchiere che raccontava un tempio. **“Back to the Bar”** è la quarta, ed è la prima, dice lui, a essere davvero staccata da un pretesto decorativo. Il punto di partenza è un consiglio che gli è stato ripetuto per anni da ogni cuoco con cui ha lavorato: il futuro, in cucina come al bar, passa dal ritorno all’essenziale. Da qui l’associazione, meno peregrina di quanto sembri, con “Ritorno al Futuro”: una macchina del tempo che va indietro per capire cosa serve andare avanti.

Cento anni, sessanta drink, otto sopravvissuti

Il metodo, spogliato di ogni afflato cinematografico, è chirurgico: cento anni di miscelazione, dal 1880 al 1980, sessanta ricette classiche recuperate dai manuali, scremate fino a otto. Ma qui sta la scelta che rende la carta interessante più della premessa: niente Negroni, niente Martini, niente Daiquiri. Zandri ha lasciato stare i drink che tutti conoscono per andare a prendere quelli che nessuno ordina mai perché nessuno li conosce abbastanza da chiederli. Al posto del Daiquiri, il Ti’ Punch. Al posto del Boulevardier, il Tipperary N.1. Al posto del Martini, il Tuxedo. Sono, per usare le sue parole, pietre miliari che nessuno vi chiederà mai, e che da oggi potete dire di aver bevuto.

Il **Brewery N.1** riparte dal Tipperary N.1, whisky irlandese e Chartreuse verde, e ci innesta un omaggio alla birra, cambiando struttura senza tradire il riferimento. Lo **Stingless** prende lo Stinger, cognac e crème de menthe, un after dinner che oggi suonerebbe come una minaccia, e lo ammorbidisce con un’infusione di menta e dragoncello su un cognac bianco, una chiarificazione allo yogurt ai mirtilli e un cordiale al pepe di tè: la pungenza resta annunciata nel nome, ma sparisce nel bicchiere. Il **Flaco** riscrive il Batanga messicano, che tradizionalmente si mescola con un coltello infilato nella bottiglia, in una versione più elegante che conserva però il gesto teatrale come dettaglio commestibile in tavola.

Il pezzo che vale il viaggio, però, è il **Tenshi no Kao**, “volto d’angelo”, rilettura giapponese dell’Angel Face. L’Apricot Brandy e il Calvados dell’originale lasciano il posto a un cordiale di Granny Smith, e il gin viene sostituito da una terna tutta nipponica: sake, Chibango (uno shochu di patate) e Amaro di Goya. Il risultato tecnico è notevole, ma quello che colpisce di più, ascoltando Zandri, è la lucidità con cui distingue il rispetto per la ricetta di partenza dalla libertà di riscriverla: non un tributo devoto, non una demolizione, ma un negoziato preciso tra ciò che il drink era e ciò che poteva ancora dire.

Anche il **Tuxedo** ha la sua genealogia curiosa: partendo dal fatto, scoperto studiando la storia del Tuxedo Club, che il fondatore del club coltivava tabacco, Zandri costruisce uno Smoking, gin, vermouth de Chambéry per una nota alpina e balsamica, e tre elementi affumicati, un bitter alla quercia, un liquore di tabacco, la ruta d'Aleppo, più un'affumicatura di noce americana. Un drink che ha convinto persino i tecnici di settore, al punto che qualcuno ha ipotizzato di trasformarlo in signature per un brand di whisky, salvo che nel frattempo il brand in questione non fosse più in portfolio. Capita. Il **Ti' Punch**, infine, è la dichiarazione d'amore più personale della carta: costruito attorno al Clairin Le Rocher, rum bianco che Zandri servì per la prima volta anni fa accompagnandolo con albicocca disidratata, bacche di goji e mandorle, in un abbinamento nato per caso durante una colazione e diventato standard. Chi diceva di non bere rum bianco, dopo quello, smetteva di chiedere lo zacapa.

Il calcolo dietro il racconto

Zandri non nasconde la parte contabile della faccenda, ed è forse la parte più onesta dell'intera conversazione. Prima della prima drink list il net profit del bar cost si aggirava tra il 7 e il 9%, con ingredienti di qualità sensibilmente inferiore. Alzando leggermente il prezzo di alcuni drink e inserendo prodotti di qualità più alta, Zandri porta il **net profit a un 18% pulito**: una scelta rischiosa che nessuno in azienda ha mai contestato, perché il servizio raccontato genera reselling al tavolo, e un aperitivo che si consuma in fretta vale meno di un drink che si racconta e si richiede due o tre volte in una serata. La sala, formata da Zandri partendo dalla fermentazione e dal Saccharomyces per arrivare alla tintura madre, diventa parte del prodotto quanto il liquido nel bicchiere.

Un dettaglio vale più di ogni claim di marketing: **questa carta non l'ha scritta da solo**. Le otto ricette sono state preparate e ripreparate insieme a tutto lo staff del bar, non una volta ma più volte, nella versione storica prima ancora che in quella riletta, per far capire a tutti, prima ancora di parlarne al cliente, cosa mancava a quei drink e perché. Zandri ha voluto che ogni barman sapesse preparare entrambe le versioni, il classico e il suo "what if", perché in carta compaiono tutte e due, e perché sapeva già che qualcuno, al tavolo, avrebbe chiesto di provarle a confronto. Ore sottratte al servizio, fatte quando tutti staccavano, per lo stesso motivo per cui ogni cocktail ha una scheda tecnica che ne motiva ingredienti e nome: un cameriere che sa perché sta servendo quel drink lo racconta, e chi lo racconta bene lo vende diversamente da chi conosce solo il prezzo.

Resta la domanda che chiude il cerchio, quella che la moglie di Zandri gli pone da anni: se il futuro è tornare all'essenziale, perché ogni volta il risultato è così complicato da spiegare? La risposta che si è dato lui, prima ancora che gliela chiedessi io, è la sintesi più onesta di questa carta: a venticinque

euro un cocktail, un Old Fashioned non lo si può proporre, nemmeno con il miglior bourbon del mondo. Bisogna dare qualcos’altro, al suo posto. **Il classico più vicino, ma mai lo stesso classico**.