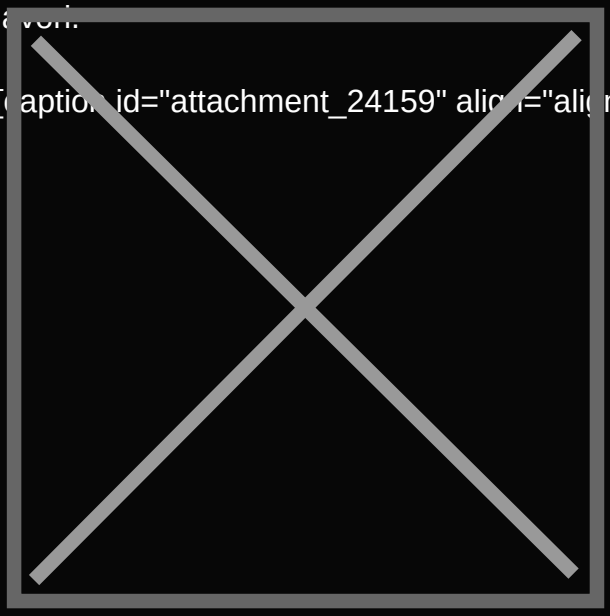
La chef Loretta Fanella racconta l'alta pasticceria senza segreti

loretta-fanella-by-lido-vannucchi-02c31024

La chef Loretta Fanella suggerisce nuove idee per spronare i consumi dei dolci in ristoranti, bar e pasticcerie. E in più racconta le ultime tendenze dell'alta pasticceria

È tempo di dolci leggeri e di porzioni mignon. E poi, preparatevi: il legame tra pasticceria e cucina si rafforzerà ulteriormente». Parola di Loretta Fanella, Miglior Chef Pasticcere d'Italia nel 2007, intervistata da Mixer per tracciare un quadro del settore e raccogliere consigli utili per gli addetti ai lavori.

[caption id="attachment_24159" align="alignright" width="310"]



Loretta Fanella by Lido Vannucchi[/caption]

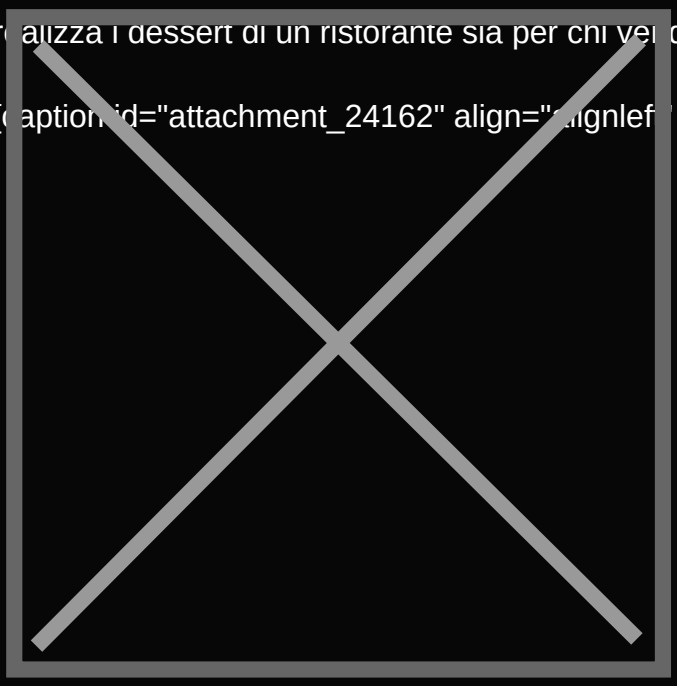
Come si valuta un dolce?
«In base al suo equilibrio: fondamentali sono i contrasti. Il dolce perfetto ha una parte croccante e una morbida, miscela un sapore acido con uno dolce e, magari, mixa una parte fredda e una calda».

Quali errori deve evitare un pasticcere?
«Il peccato capitale è la presunzione: per emergere in questo campo occorrono esperienza, dedizione e sacrificio. Troppo spesso invece i ragazzi, terminata la scuola, si sentono già arrivati».

Quanto conta la scuola rispetto alla formazione sul campo?
«Entrambe sono irrinunciabili: la scuola garantisce una preparazione tecnica e un bagaglio culturale indispensabili quando poi si affronta il lavoro pratico. Detto questo, è con la pratica che si migliora e si individua una direzione personale».

E che importanza riveste la qualità delle attrezzature nella professione di pasticcere?
«È fondamentale: anche per questo sconsiglio di risparmiare sulle attrezzature. È difficile ipotizzare l'investimento medio necessario per aprire una pasticceria, perché varia a seconda dei metri quadrati, della città e della posizione, ma comunque tenete presente che per un piccolo laboratorio con negozio servono almeno 200 mila euro».
Che cosa non può mancare in un laboratorio di pasticceria?
«Forno, abbattitore, congelatore e frigorifero. Ma anche una macchina per il gelato, utile sia per chi realizza i dessert di un ristorante sia per chi vende i prodotti in una pasticceria».

[caption id="attachment_24162" align="alignleft" width="345"]



Loretta Fanella by Lido Vannucchi[/caption]

Le regole per assicurare la migliore esposizione del prodotto in vetrina?
«Intanto, il prodotto non deve mai apparire asciutto. Prendiamo la decorazione di frutta: i segni di ossidazione sono banditi, il che significa rinfrescare costantemente la proposta. Se nel pomeriggio si

termina qualcosa, non sostituitela subito con una nuova preparazione, per spronare la vendita degli altri dolci. In generale, poi, è meglio esporre qualche pezzo in meno, ma in modo impeccabile. Infine, non caricate troppo la vetrina e mantenetela sempre pulita e ordinata».

I clienti oggi cosa chiedono?
«Negli ultimi anni, complice una diffusione della consapevolezza dell'importanza di un'alimentazione sana, è particolarmente apprezzata la pasticceria leggera, povera di grassi e zuccheri e ricca di frutta. In questa logica la tendenza è sostituire gli zuccheri raffinati con prodotti naturali, vegetali e dolci: dalle carote alle erbe aromatiche, dalla frutta secca alla mela cotta».

Innovazione nella proposta, attenzione alla qualità e offerta a un prezzo ragionevole sono le condizioni necessarie per avere successo. Cos'altro si può fare per spronare i consumi di dolci in bar e pasticcerie?
«Primo, puntate su porzioni di piccole dimensioni: i pezzi mignon o le monoporzioni sono più vendibili. Secondo, per acquistare la fiducia del consumatore - e quindi incrementare le vendite- è utile predisporre una cucina a vista o per lo meno terminare la finitura del dolce davanti al cliente. Il prodotto "cucito su misura" gratifica e fidelizza l'avventore».

E per incentivare la vendita di dessert nei ristoranti?
«Parole chiave sono freschezza e personalizzazione: sarebbe ideale poter preparare una parte dei dolci ogni giorno, con le materie prime acquistate al mercato. Inoltre, al di là della moda per i dolci leggeri, al ristorante è importante che il dessert non risulti mai pesante, perché il cliente in genere mangia più di quanto non faccia a casa. Meglio quindi più portate, ma piccole, per far sperimentare più piatti».

Come si serve un dolce?
«Per quanto riguarda la ristorazione, è utile che il pasticcere esca in sala per spiegare la preparazione e l'ispirazione del piatto. In negozio, invece, suggerisco di prendere spunto dalla moda e di creare delle "collezioni" stagionali al fine di variare la proposta».

La pasticceria del futuro sarà...?
«Sempre più legata alla cucina. Tra pasticceria e cucina è nato un mix indissolubile, indispensabile per oltrepassare il confine del mondo dolce. In questa logica nascono dolci con ortaggi o risotti con succo di agrumi.
Personalmente, durante la decima edizione di "Identità golose", l'annuale congresso di cucina e pasticceria d'autore organizzato a Milano, ho presentato un dolce di barbabietola candita, tagliata a forma di rosa e cotta in forno con sciroppo di zucchero, guarnita con una gelatina di piselli a forma di

foglia, un plumcake di zucchine e una meringa leggera alla barbabietola».