

4.

Alcune eccellenze del territorio:
esperienza e innovazione come binomio di successo





Tradizione ed innovazione:

due aspetti apparentemente contrastanti che invece rappresentano il binomio vincente della “Taverna Caorlina”, il celebre ristorante-pizzeria del centro storico di Caorle gestito dalla famiglia Comisso. L’idea innovativa l’hanno avuta già nel 1965, quando hanno trasformato la loro falegnameria in una moderna pizzeria. “Siamo stati i pionieri di tutto il litorale – ammette orgoglioso Lorenzo Comisso – perché negli anni sessanta a Caorle non era ancora arrivata la moda della pizza. Erano gli anni del boom turistico e noi siamo riusciti a sfruttare la novità, vista anche la scarsa concorrenza. Alla fine degli anni ‘80 abbiamo deciso di aprire tutto l’anno contando anche sulla crescente domanda degli stessi caorlotti. Dopo un periodo di stagnazione dovuta anche al brulicare di nuove pizzerie in tutto il territorio, è arrivata negli anni ‘90 la ripresa, anche grazie alle politiche di promozione turistica che hanno portato la città di Caorle ad essere frequentata anche d’inverno, soprattutto durante i week end. In tutto questo tempo, la mia azienda è cresciuta consolidando la sua fama di essere una buona pizzeria e un ristorante



TAVERNA CAORLINA

Ristorante – affitta camere

Titolare: Lorenzo Comisso

Sede: Caorle, via Francescani 1
t. 0421 81115

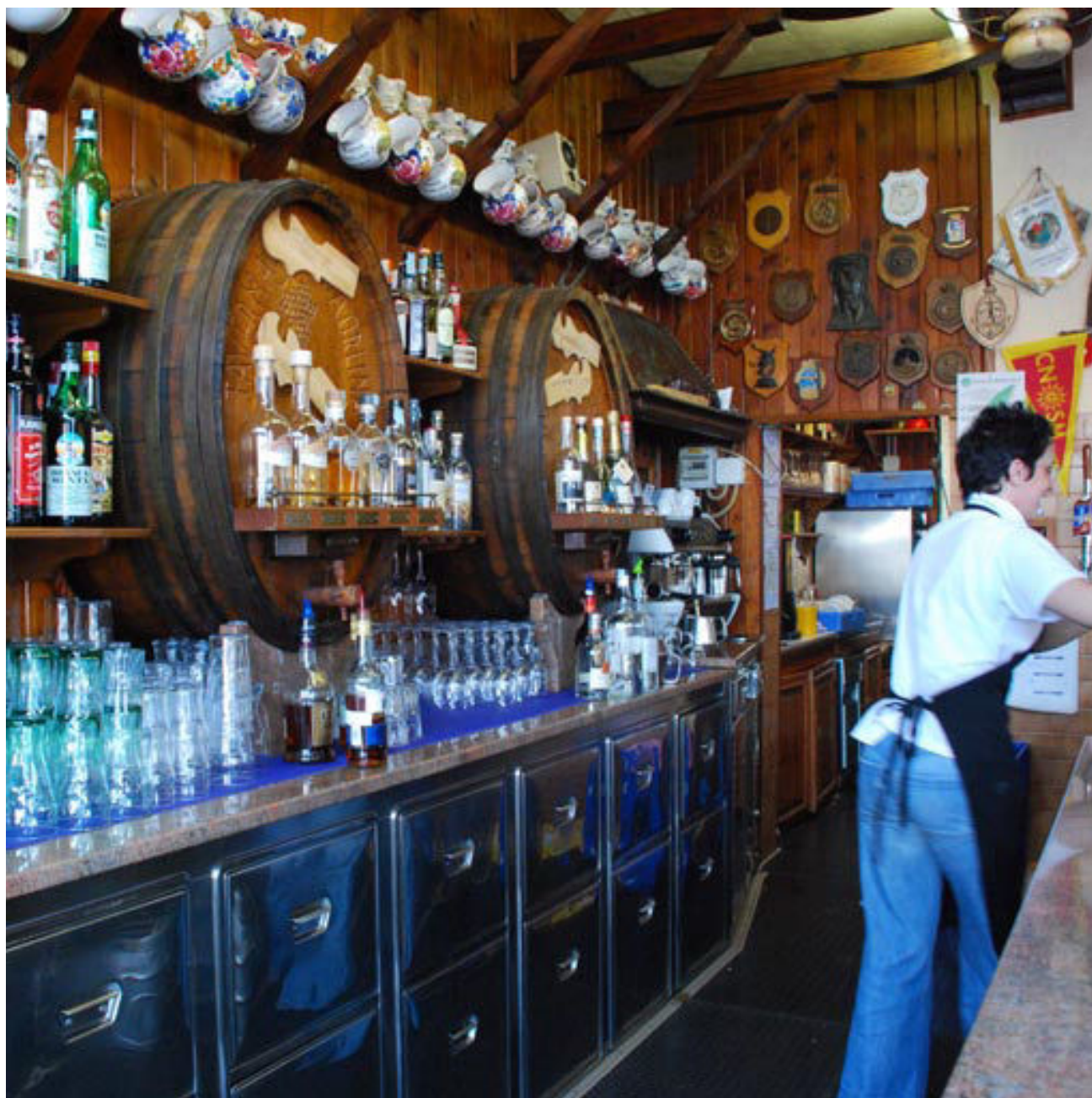
Forma giuridica:

Data avvio attività: Giugno 1965

tipico in grado di proporre i piatti della tradizione locale preparati con prodotti di alta qualità; il tutto ovviamente ad un giusto prezzo". Lorenzo è anche conosciuto per la sua cordialità e per la cura nell'accogliere i clienti che qui trovano un ambiente informale, ma dai tratti tipici della Caorle di un tempo. "I miei clienti vengono trattati con professionalità e cortesia, siano essi studenti squattrinati a cui faccio spesso sconti, che facoltosi ed esigenti turisti, i quali possono comunque sentirsi come a casa. Nessuno viene guardato male se vuol mangiare "solo" una pizza margherita e bere una bibita: siamo qui per soddisfare le esigenze dei clienti, senza l'ossessione dell'incasso a fine serata". Tradizione e piccole accortezze che ben si sposano con politiche di innovazione come l'adozione della certificazione internazionale di prodotto ISO 9001, un processo che garantisce la qualità dei prodotti preparati e del servizio. "Anche qui sono stato il primo in zona ad adottare questo tipo di politica. È un processo in cui credo molto e che mi ha permesso di elevare lo standard di qualità della mia azienda, cosa che tra l'altro è molto apprezzata, soprattutto dai turisti stranieri, più sensibili e attenti a queste innovazioni. Non si tratta di una trovata pubblicitaria, ma di una metodologia gestionale che mi permette di stare più tranquillo, perché in ogni fase della lavorazione, dalla preparazione al servizio, c'è un maggior controllo della qualità". Un'iniziativa lodata dai clienti che spesso si fermano a compilare il questionario sulla soddisfazione, dando poi degli utili suggerimenti. "Non siamo mai rimasti con le mani in mano aspettando che il locale si riempisse da solo: oltre ad aderire alle

numerose manifestazioni ed eventi locali, assieme ad altri 8 ristoranti abbiamo fondato l'associazione "Ristorazione tipica caorlotta", che ci vede impegnati ad organizzare degustazioni dei piatti tradizionali della nostra cucina in tante piazze e fiere nelle vicine province di Pordenone, Treviso, Verona e anche in Germania. Queste iniziative stanno già dando degli ottimi riscontri". Un imprenditore che non si ferma mai: da poco ha anche aperto 6 confortevoli camere sopra la pizzeria per ospitare, anche d'inverno, i turisti del week end. "Nonostante i tanti sacrifici, il poco tempo libero e la fatica fisica, considero questo il più bel mestiere del mondo, ideale per chi come me ama stare tra la gente e proporre sempre cose nuove, con creatività e cura per la tradizione"





Come trasformare un classico stabilimento balneare in un luogo di aggregazione per i giovani della notte e non solo? La scommessa è stata vinta da un gruppo di giovani imprenditori di Caorle che crede fortemente nelle potenzialità del loro territorio e che ben conosce le esigenze di giovani e turisti. Così, Gianni Stival e i suoi soci hanno deciso di prendere in gestione un moderno chiosco situato tra le dune di Valle Altanea, la nuova zona turistico-residenziale che sta sorgendo a ridosso di Porto Santa Margherita di Caorle. “E’ stata una bella sfida – ammette Gianni – che ha impegnato molto sia me che i miei soci. Ognuno di noi ha messo in campo la propria esperienza maturata negli anni nella gestione di ristoranti, locali notturni e attività commerciali legate comunque al turismo. Conosciamo bene il territorio, soprattutto le spiagge, e ritenevamo che mancasse un locale alla moda in grado di catalizzare i tanti giovani e turisti che affollano il litorale durante l’estate”. La maggior parte del cosiddetto “popolo della notte” segue infatti la moda dei locali e delle discoteche all’aperto, concentrare solitamente a Jesolo, Bibione e Lignano. “Per sua naturale conformazione, il centro storico di Caorle non è adatto ad ospitare music bar o discoteche; tuttavia ritenevamo



BAIA BLU

Stabilimento balneare,
Ristorante, Musicbar

Titolare: Gianni Stival e soci

Sede: Caorle, loc. Valle Altanea, via degli Usignoli
t. 0421 260321

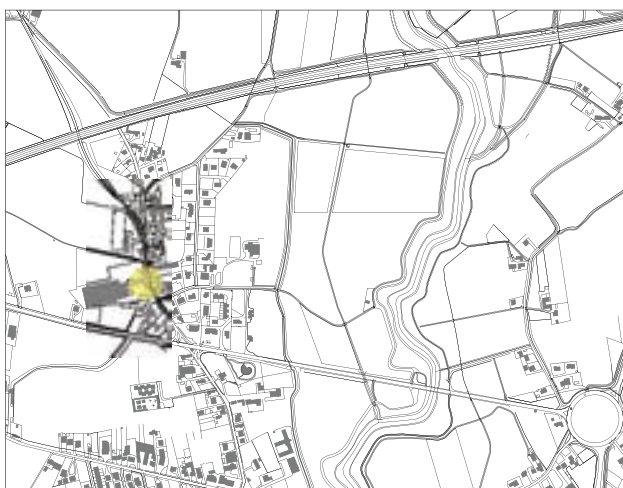
Data avvio attività: Aprile 2006

necessario proporre un'alternativa ai giovani che fosse facilmente accessibile ed il più possibile defilata dalla zona residenziale, per consentire di far musica fino a tardi senza disturbare il vicinato. Il Baia Blu si trova proprio in una posizione ideale: direttamente sulla spiaggia, con un'ampia terrazza e un comodo parcheggio". L'avvio nell'estate del 2006 è stato positivo, anche grazie ad una accurata campagna pubblicitaria e al passaparola che ha attirato sempre più clienti, i quali di giorno utilizzano i servizi spiaggia, a pranzo e cena possono tranquillamente mangiare in un'atmosfera ricercata a pochi metri dal mare, e la notte divertirsi con la musica. "L'investimento è stato molto importante. Abbiamo attrezzato la spiaggia in modo esclusivo con eleganti gazebo, chaiselongue matrimoniali, poltroncine e tavolini per dare un maggiore confort e relax ai bagnanti. La nostra spiaggia è unica nel suo genere perché si sviluppa su dune naturali, con i suoi cespugli e gli alberi di tamerici a rendere l'ambiente ancora più suggestivo. Abbiamo anche allestito dei campi da beach volley, beach tennis, calcetto, bocce e un'ampia zona ricreativa per bambini. Lo spunto l'abbiamo avuto studiando le nuove tendenze della costa romagnola, dove questo tipo di locale è molto in voga". Per il ristorante invece si sono affidati all'esperienza di uno dei soci che gestisce anche un noto ristorante in centro storico a Caorle. "Anche qui volevamo cambiare l'immagine del classico chiosco in spiaggia che serve solo toast e gelati: sia a pranzo che a cena il nostro ristorante propone una cucina genuina con un'ampia scelta di piatti di carne e ovviamente di pesce, con la stessa qualità e servizio di un elegante ristorante di Caorle". Dopo cena invece il locale si anima di giovani: la terrazza frontemare si illumina e

inizia il divertimento fino a notte inoltrata. "Organizziamo serate a tema: il giovedì i balli latino americani, il venerdì musica dal vivo e sabato disco music. La domenica poi si scatena lo "sprit party", con aperitivi sulla spiaggia dalle 18 alle 23: in questa occasione offriamo a tutti un ricco buffet. Le iniziative per fidelizzare i nostri clienti sono tante come l'anguria gratis, il gelato offerto ai bambini e tante sponsorizzazioni di note aziende che qui organizzano eventi promozionali. Il Baia Blu rappresenta oggi una buona alternativa per far convogliare a Caorle molti giovani e turisti in cerca di luoghi di aggregazione e divertimento. Il successo di questo locale ha fatto da volano per molti giovani imprenditori di Caorle, i quali stanno investendo in strutture simili nel nostro territorio, convinti della necessità di vivacizzare l'offerta turistica caorlotta".nuove, con creatività e cura per la tradizione"



La latteria sociale di Summaga è una vera e propria istituzione nel Veneto Orientale! Una struttura, nata nel dopoguerra a servizio del territorio, ancora oggi rimane un punto di riferimento per tutta la comunità, essendo rimasta l'unica latteria sociale in questa parte di regione. Nel 1946 nasce prima come latteria turnaria, luogo in cui i vari produttori locali potevano portare il proprio latte e “a turno”, lavorarlo con il casaro per realizzare le forme di formaggio per proprio consumo. Con l'industrializzazione e lo sviluppo intensivo delle campagne, cambiano le esigenze e nel 1973 diventa latteria sociale, evoluzione che permette di alzare la qualità del prodotto e di commercializzarlo. Nell'83 la struttura aderisce al “Piano del latte di qualità” della Regione Veneto, il che comporta una quotazione del prezzo del latte a seconda della salubrità e della qualità del latte conferito. Sempre per rimanere al passo con i tempi e per incrementare le vendite, pur mantenendo alto lo standard del prodotto, la latteria nel 1996 cambia statuto e diventa cooperativa agricola: ciò consente l'entrata di soci non propriamente del settore caseario, ma anche molti agricoltori che qui



LATTERIA DI SUMMAGA

Produzione e vendita diretta
prodotti caseari e agricoli

Titolare: Società cooperativa agricola

Sede: Summaga di Portogruaro, via S. Benedetto 7
t. 0421 205197

Data avvio attività: Maggio 1946

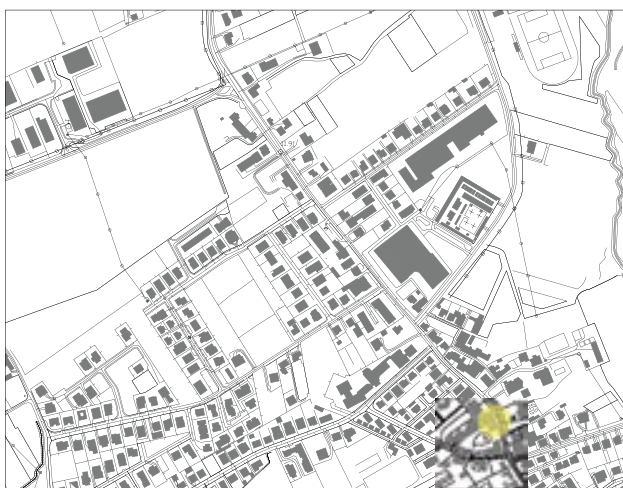
possono conferire i loro prodotti, dal miele ai salumi, dalla frutta alla verdura. Lo abbiamo fatto – spiega il presidente Adriano Greguol – per dare maggiore visibilità ai nostri soci, così da far conoscere ai nostri clienti abituali tutti i prodotti tipici del Veneto Orientale. La latteria inoltre ha diversi punti vendita dislocati nel territorio, gli spacci di Portogruaro, Concordia Sagittaria, San Donà di Piave, Annone Veneto, in cui si posso trovare una varietà di prodotti locali davvero di altissima qualità”. Questo aspetto infatti ha permesso alla latteria di sopravvivere alla concorrenza della grande distribuzione, rimanendo l’unica realtà del suo genere nel Veneto Orientale: “Fino a pochi anni fa le latterie sociali in questa zona erano più di 20, ora siamo solo noi a continuare caparbiamente a credere in questo tipo di struttura. Ci siamo adeguati al mercato ma non spezzati alla logica del prezzo. Il nostro non è un prodotto “commerciale”, è un prodotto di qualità fatto solo con latte locale controllato e riconosciuto. Il cliente sa quello che acquista: la filiera è corta e ben tracciata; questo alla lunga paga. I clienti spendono un po’ di più rispetto alla grande distribuzione, ma hanno la sicurezza di un prodotto locale di qualità”. A resistere sono anche i soci conferitori che continuano a portare il latte a Summaga nonostante le avance dei grandi gruppi lattiero-caseari. “Ciò che tiene unita la nostra cooperativa è proprio la fiducia e la consapevolezza di lavorare per il territorio, saldando così il rapporto di fidelizzazione con i nostri clienti abituali. Partecipiamo a tanti eventi e manifestazioni assieme ad altri enti e associazioni. Siamo

molto conosciuti anche fuori regione: tanti turisti vengono nei nostri punti vendita per far scorta di formaggio prima di ripartire. Stiamo ricevendo molte soddisfazioni, non ultima quella di vincere il primo premio al celebre concorso sul formaggio Montasio che si tenuto proprio a Butrio, in Friuli, patria storica di questa nostra tipicità. Aver conquistato una valutazione di 99/100 sul top del gamma, ovvero sul Montasio stagionato, vuol dire essere in grado di proporre un’eccellenza in tutti i sensi”. Molte le iniziative di successo della latteria di Summaga: il distributore automatico di latte fresco crudo molto apprezzato da tutta la comunità e il progetto di aprire altri spacci in prossimità delle località turistiche”.





Oramai la sua fama lo precede e gli spalanca le porte del jetset, almeno quelle delle loro cucine! Da semplice macellaio di paese Fabrizio Nonis è entrato di diritto nel gotha dei giornalismo enogastronomico, grazie al suo carisma e alla grande passione per la carne. Ha talmente perfezionato la sua arte nello scegliere e tagliare i pezzi migliori, da conquistare prima l'appellativo di "sciabolatore" per poi affinarsi ulteriormente e diventare addirittura "fiorettista". Eppure, nonostante il successo e i numerosi riconoscimenti ricevuti sia in Italia che all'estero per aver rivalutato il mestiere di macellaio, Fabrizio continua a considerarsi un umile figlio della sua campagna, un uomo del territorio fortemente legato alla tradizione e ai valori del Veneto Orientale, che tuttavia non nasconde un grande spirito cosmopolita e una spiccata comunicativa. Queste due anime, quella della tradizione e dell'innovazione convivono perfettamente e sono state il vero segreto del suo successo: "Ho vissuto la mia gioventù tra il Canada e Cinto Caomaggiore – racconta Fabrizio. Ho imparato moltissimo su questo incredibile mestiere aiutando d'estate mio padre, che assieme a mio nonno faceva il "casolin" ovvero il pizzicagnolo di paese. Papà Celso però voleva che io studiassi e così, dopo le scuole



BOTTEGA DELLA CARNE

Macelleria e gastronomia

Titolare: Fabrizio Nonis e Maddalena Luigi

Sede: Cinto Caomaggiore, via Roma 82
t. 0421209592

Data avvio attività: dal 1982

Celso però voleva che io studiassi e così, dopo le scuole superiori, mi ha rispedito in Canada dove ho conseguito un master in pubbliche relazioni aziendali. Tornato in Italia ho fatto il manager per diverse grandi aziende e poi, quando è emersa la necessità di rilevare l'azienda di mio padre, ho scelto di dedicarmi anima e cuore al risollevarle le sorti della storica macelleria, ora "Bottega della Carne" in centro a Cinto Caomaggiore". Fabrizio fa subito sul serio e, con pochi accorgimenti e una buona politica di marketing, rinnova l'immagine della bottega di paese in una boutique della carne. Non si è trattato solo di un restyling, ma di un'evoluzione nella cultura del mangiare bene. "Ho continuato a studiare tutto ciò che si doveva sapere sul settore della carne e poi ho cercato di proporre prodotti di qualità superiore, pur mantenendo dei prezzi non troppo alti per non scontentare la clientela abituale. Oltre alla vendita di carne, mi sono cimentato ben presto anche nella gastronomia da asporto, evoluzione che mi ha permesso di sviluppare la tutta mia creatività senza però dimenticare di utilizzare prodotti di prima scelta. Per questa mia attitudine a cercare sempre l'eccellenza nei prodotti e la creatività nel proporli, sono stato chiamato nel 2001 a far parte del corpo docenti della famosa Università del Gusto di Perugia". Da qui, un crescendo di occasioni per far conoscere l'arte del mangiare e bere bene con collaborazioni e servizi per le più prestigiose riviste enogastronomiche e programmi televisivi sui canali nazionali come Sky, Alice, Gambero Rosso, Canale 5 con la rubrica Gusto del Telegiornale e Italia 7. Infine, è diventato conduttore del format televisivo "Sconfinando", nel quale si occupa anche di turismo e che lo vede spesso impegnato a promuovere proprio le prelibatezze e le bellezze del territorio della Venezia Orientale. "Vorrei

riuscire a trasmettere l'amore per la mia terra, per i suoi prodotti tipici: per far questo bisogna saper utilizzare bene i canali di comunicazione. Ho impiegato molto tempo, sacrificio e denaro per poter arrivare dove sono, cosa che molti giovani non sono più disposti a fare. Il consiglio che do a loro è quello di non guardare solo al profitto, ma credere con passione nel proprio lavoro. Io non faccio il macellaio, io "sono" macellaio, un artigiano che non ha paura di rischiare, di andare anche contro tendenza rispetto alle logiche di mercato proprie della grande distribuzione. Bisogna recuperare il contatto genuino con il cliente, consigliarlo con competenza e cortesia, così da fidelizzarlo. Per questo è indispensabile una certa empatia e una continua formazione, oltre alla passione per il proprio mestiere".





In pochi avrebbero creduto nell'impresa di Massimiliano Poletto: trasformare una vecchia stalla della desolata campagna di Cavarzere in un rinomato ristorante, capace di attirare ogni week end centinaia di persone provenienti anche da fuori provincia! Sono stati pochi a crederci: non tanto per la comprovata esperienza della famiglia Poletto, noti ristoratori di Cavarzere, quanto per l'ardito progetto di creare un ristorante e un luogo di aggregazione per i giovani in un territorio relativamente periferico e poco servito rispetto alla costa chioggiotta e alle città principali come Padova, Mestre, Monselice e Piove di Sacco, ma davvero molto interessante dal punto di vista turistico-ambientale. La caparbia e la voglia di crescere ha spinto invece Massimiliano a investire tanto nel suo sogno, fino a realizzarlo: "Passavo in macchina lungo gli argini che costeggiano l'Adige e proprio sulle grave ho adocchiato questa grande stalla abbandonata. Li ha preso forma il mio progetto: ho acquistato questo antico edificio del 1906, l'ho poi ristrutturato secondo le indicazioni della Sovrintendenza ai Beni Ambientali e infine, l'ho arredato in modo del tutto originale, con scenografie e mobili



VILLA MOMI'S Ristorante

Titolare: Massimiliano Poletto

Sede: Cavarzere, loc. Santa Maria 3
t. 0426 53538

Data avvio attività: Aprile 2005

molto moderni, stravolgendo di fatto l'idea del rustico di campagna. Questa nuova anima moderna e cosmopolita è stata il vero successo del locale: in poco tempo è diventato il punto di riferimento per i giovani e per le coppie che qui organizzano il pranzo di matrimonio". Il locale infatti nasce nell'aprile del 2005 come ristorante per cerimonie: le 2 ampie sale e il grande sottoportico possono contenere 400 coperti, oltre ad un curato giardino con piscina, ideale per i rinfreschi all'aperto. "Il mio target di clienti non si limita alle cerimonie: il locale infatti propone tutta la settimana un vastissimo menu alla portata di tutti, con piatti di carne e pesce, pizza e snack a prezzi davvero contenuti. Il servizio poi è molto curato grazie ad uno staff preparato e affabile. Cerco, per quanto possibile, di accogliere personalmente ogni cliente in modo da trasmettere con semplicità e cortesia quel senso di ospitalità che ci contraddistingue. L'ambiente ricercato ha in effetti alzato il livello della clientela che qui trova un luogo piacevole per trascorrere la serata lontano dal caos della città". Il continuo incremento della clientela poi, soprattutto con l'arrivo della bella stagione, ha spinto Massimiliano a curare ulteriormente il giardino: gazebo, chaiselongue e tavoli a bordo piscina hanno reso l'ambiente più lounge, ideale ad ospitare le cene a lume di candela del giovedì e le serate di pianobar nei fine settimana. "I clienti non sono attirati solo dalla novità del momento, ma dall'unicità del luogo. La location, l'arredo particolare, la buona cucina, il servizio impeccabile e soprattutto l'atmosfera unica di

un locale alla moda incastonato in una vecchia casa di campagna. Se non fosse per queste caratteristiche, non si spiegherebbe il successo continuo, la lunga lista di prenotazioni e i tanti giovani che vengono appositamente fino a Cavarzere anche dalle province vicine di Padova, Vicenza e Rovigo. A volte stento a crederci anch'io, ma ritengo che quando si punta a curare personalmente il cliente, assicurandogli un giusto equilibrio qualità/prezzo, si sia già a metà dell'opera. Poi ci vuole creatività, innovazione e passione per questo duro mestiere".





