

## **Luca Brughelli, il Nasello, la Canocchia e il pescatore pescivendolo. Dall'Italia alla Svizzera. Con L'Amo.**

“E' successo per caso. Mi arriva una e-mail e poi, qualche giorno dopo, “lui” si presenta direttamente al ristorante. Mi sono detto: proviamo. Nella sua prima fornitura, c'era anche una cassetta di Naselli. Li ricordo in particolare, perché in Svizzera non è proprio facile trovarlo, il Nasello, quello vero e fresco. Poi sono arrivate anche le cassette di Canocchie, le Mazzancolle... e altro pesce ancora. Tutto fresco e pescato veramente in mare, con le etichette originali del mercato dei pescatori di Ancona a testimoniare. Consegnato tale e quale esce dalla rete, addirittura nella cassetta originale, quella preparata dai pescatori sulle barche. Pesce intero, non sfilettato. Il pesce deve entrare nella mia cucina intero, lo devo vedere e riconoscere. Poi, sfilettarlo è compito mio, fa parte del mio lavoro. Per tutte le materie prime che entrano nella mia cucina, non solo per il pesce, voglio essere assolutamente sicuro della freschezza e della qualità di quello che cucino e servo in sala ai miei clienti. E voglio essere sicuro che quello che ho pagato sia esattamente quello che volevo. Con i filetti di pesce, non è spesso possibile verificarlo. La qualità giustamente si paga, e quindi deve essere verificabile”.

Inizia così il racconto dello chef Luca Brughelli dell'Osteria Mistral di Bellinzona, in Svizzera. Lo abbiamo intervistato. Un cuoco nel senso stretto del termine, sottolinea Brughelli “... io sto in cucina, ai fornelli”.

La guida gastronomica Gault Millau, nel 2013, ha definito Luca Brughelli la scoperta elvetica dell'anno, con un mare di punti.

Quel “lui” del racconto di Brughelli è invece il nostro piccolo grande ex pescatore, Luca Tonon, che qualche mese fa ha aderito al progetto L'Amo, sottoponendo la sua Filiera Corta ad una verifica rigorosa. Lo avevamo intervistato in un nostro precedente articolo, insieme allo chef bistellato Mauro Uliassi, che lo aveva conosciuto nelle vesti di pescatore e di suo fornitore di fiducia. Ci avevano raccontato come era nato il loro rapporto di lavoro e di come questo si era poi trasformato in una splendida amicizia.

Ed era iniziato tutto con una Canocchia. E la Canocchia, beh, la ritroviamo anche in questa storia.

Ma prima torniamo a “lui”, Luca Tonon, che ritroviamo oggi imprenditore di se stesso in Svizzera, dove, con Fisherman's Net by Tonon, è importatore diretto del suo amato pesce fresco, con un modello di filiera corta, unico nel panorama del commercio ittico svizzero, nel rispetto della stagionalità e della disponibilità.

E se Luca Brughelli ci tiene a definirsi cuoco, prima che chef, Luca Tonon, ci tiene a definirsi pescivendolo: “E' questo quello che faccio, il pescivendolo, nel senso più vero del termine”.

Come è accaduto che da pescatore sei diventato pescivendolo? “Quando dissi a Mauro Uliassi che volevo diventare pescivendolo, ma in Svizzera, per promuovere e vendere il nostro pescato locale, fresco, consegnandolo lì direttamente ai suoi colleghi chef, in cucina, così com'è, quindi non trattato né lavorato, e con una filiera corta, anzi, appena sbarcato, addirittura in giornata, proprio come quello che entra nella sua cucina, mi disse che l'idea gli piaceva e molto” ricorda Tonon “anche perché, con questa nuova attività, avrei potuto portare e valorizzare non solo il nostro prodotto ittico nazionale oltralpe, ma, insieme a questo, anche la cultura, la storia e i racconti della pesca della nostra tradizione marinara.”

“E parlammo anche delle Pannocchie” così le chiamano nelle Marche, dove ha il suo ristorante Uliassi, le Canocchie. “Dissi a Mauro che mi sarebbe piaciuto riuscire a portarle in Svizzera. Secondo Uliassi non ci sarei riuscito e anch'io ero fortemente dubbioso sulla possibilità di riuscirci: la Pannocchia è troppo delicata per poter sopportare il viaggio, senza rovinarsi, pensavo. La presi come una sfida”.

Procediamo con ordine: perché proprio la Svizzera? “L'idea di andare in Svizzera” continua Tonon “mi era venuta già da tempo. Ho dei parenti svizzeri acquisiti a Zurigo e, quasi tutti gli anni - una ventina ormai -

vado con la mia famiglia a passare da loro le feste di Natale e Capodanno. Ho sempre provato a organizzare una cena di pesce per il veglione di fine anno. E l'ho sempre cercato, il pesce fresco, senza mai riuscire a trovare nulla che si avvicinasse nemmeno lontanamente alla qualità e alla freschezza cui ero abituato. Devo dire" aggiunge Tonon "che noi pescatori siamo però estremamente esigenti. Beh, per farla breve, cenone di capodanno ogni anno preparato dai parenti svizzeri e tipicamente zurighese. Ottimo. Mi piacciono moltissimo e faccio onore in ogni occasione possibile ai piatti della cucina tradizionale svizzera. Anno dopo anno, l'idea di diventare un importatore in Svizzera del nostro migliore e più genuino pesce fresco di mare è diventata quasi una fissa. Filiera corta, dove io stesso avrei scelto il pesce migliore per qualità e freschezza, con l'occhio del pescatore, allo sbarco, consegnandolo poi direttamente e il giorno stesso nelle cucine, in Svizzera... Sì. Una fissa".

"Così, alla fine, mi sono deciso. L'inizio non è stato facile, assolutamente" ci dice Tonon. "E ancora le difficoltà ci sono. Avere il prodotto ittico migliore in assoluto per qualità e freschezza non è sufficiente: è altrettanto importante cercare e trovare i cuochi migliori, che quel prodotto lo sappiano valutare ed apprezzare correttamente. Insomma, avevo fatto i conti "senza l'oste". E dopo un primo periodo di grande entusiasmo, non dico che mi stavo arrendendo alle difficoltà ma... il settore del commercio di prodotti ittici non è facile, né tantomeno pulito e trasparente. Come dire... tutto il mondo è Paese".

Cos'è che ti ha fatto continuare? Chiediamo a Tonon. "Per prima cosa la mia famiglia, che mi ha appoggiato e continua a farlo, e poi l'incoraggiamento, l'appoggio e l'aiuto di due persone in particolare: a Senigallia, lo chef Mauro Uliassi, che mi ha incoraggiato all'inizio e non mi ha poi mai fatto mancare la sua amicizia e il suo appoggio, e in Svizzera lo chef Luca Brughelli, nel cui ristorante a Bellinzona sono capitato praticamente per caso. Con Luca Brughelli, così come era già accaduto con Mauro Uliassi, si è instaurato in breve tempo un rapporto di lavoro basato sulla fiducia e sul rispetto reciproco, che va al di là del semplice rapporto fornitore-cliente. Un rapporto che, anche con Luca Brughelli, si è trasformato ben presto in una profonda amicizia".

"Tonon è diventato mio fornitore" ci racconta Brughelli "perché mi ha portato del prodotto ittico eccezionale, e non solo la prima volta, ma anche tutte le seguenti. E' sempre stato impeccabile nel rispettare le mie ordinazioni... anzi, oggi, quando ho necessità, spesso gli ordino le quantità, ma non specifico nemmeno più il prodotto che preferisco, le singole specie intendo dire. Lascio a lui la scelta, al mercato allo sbarco, a seconda della disponibilità di stagione e di quel che i suoi colleghi hanno pescato quel giorno. Mi sono piaciuti Luca Tonon e il progetto dell'Amo anche per questo motivo... Luca poi è una persona preparata, conosce il prodotto che sceglie per me al mercato, ed è una persona appassionata del proprio lavoro e rispettosa. Averlo come fornitore mi consente di acquistare in modo consapevole e di avere tutti i dettagli sul prodotto che mi porta in giornata, appena pescato. Cosa che altrimenti non potrei ottenere da altri. Ecco, tutto questo è esattamente in linea con la mia filosofia, a favore della sostenibilità e contro lo spreco".

Quanto è importante la scelta delle materie prime per una cucina di qualità? Lo chiediamo ancora a Luca Brughelli. "Purtroppo la cultura sui prodotti alimentari in generale sta diminuendo, anche se sta aumentando la sensibilità verso tematiche come l'etichettatura, gli allergeni, il biologico. In linea generale stanno venendo a mancare le nozioni di base perché le persone hanno sempre meno la possibilità di avere esperienza del prodotto intero. Acquistano sempre di più pesce già in tranci e filetti o pronto da cuocere. Insomma in padella a volte il consumatore mette un filetto o il trancio di un pesce che non riconoscerebbe nemmeno, se lo vedesse intero. E devo dire che purtroppo anche nel mio mondo, in alcuni casi, accade la stessa cosa".

“Inoltre noto una certa tendenza nella ristorazione a rincorrere il cliente e a risparmiare a partire dall’acquisto delle materie prime, a discapito della cultura. Insomma, anche per noi cuochi è a volte molto impegnativo fare formazione e presentare in sala prodotti alternativi rispetto a quelli di moda”.

“Dare la giusta importanza al cibo” continua Brughelli “a lungo andare fa sicuramente risparmiare in medicine. Bisognerebbe aprire gli occhi e fare un passo indietro, forse anche due, per capire che non è sufficiente acquistare un pesce perché ha un costo adeguato a quello che si è deciso a priori di spendere, ma che è veramente importante che chi lo acquista per la propria cucina, e quindi per i propri clienti in sala, sappia quando, dove e anche in che modo e da chi è stato pescato, quel pesce, oltre a conoscerne ovviamente le caratteristiche. Non dico per propria soddisfazione - il lavoro in cucina può essere per qualcuno solo un mestiere, perché solo con la passione la cucina diventa arte - ma almeno per tutelare i propri clienti. Chi cucina su questo ha una grandissima responsabilità. E il progetto L’Amo è un modo efficace e interessante per promuovere il consumo di prodotti ittici di stagione, informando sulla loro stagionalità, ma anche sulle caratteristiche, appunto, di specie meno di moda e famose, ma molto valide. Penso alla Leccia, al posto della Ricciola, o alla Palamita al posto del Tonno, ad esempio”.

Luca Tonon ci aveva detto che quando da pescatore vendeva il suo pesce in banchina, appena rientrato in porto, la regola cui si è sempre attenuto era di non vendere mai nulla che non avrebbe voluto lui stesso portare a casa per la famiglia. “Ed è esattamente questa anche la mia filosofia” ci dice Brughelli “acquistare, e dunque somministrare ai propri clienti, solo ciò che si cucinerebbe a casa per i propri figli”.

“L’impostazione del mio servizio” ci spiega Brughelli “è quella di proporre ai clienti dei piatti a sorpresa. Il non avere una carta, nel mio ristorante, corrisponde alla mia filosofia, perché mi permette di scegliere per la cucina prodotti che compro giornalmente, e quindi di utilizzarli al meglio, senza sprechi. Questo vale per tutti i prodotti. E, non ultimo, mi dà la possibilità anche di confrontarmi con il cliente, di informarlo sul perché delle mie scelte. Vedo che questo i miei clienti lo apprezzano, tanto che poi, fortunatamente, decidono di condividere questa mia filosofia, onorandomi della loro presenza nel mio ristorante e, soprattutto, ritornando”.



“E’ questa la soddisfazione più grande. Fare il lavoro che mi piace e che mi sono scelto ed avere la possibilità, facendolo, di essere un testimone, un ambasciatore nel mio piccolo, dalla mia cucina, di uno stile di vita e di consumo consapevole. L’approvazione e la condivisione di questa mia filosofia da parte dei clienti mi gratifica enormemente”.

E le Canocchie? Ci siamo arrivati. Luca Tonon è riuscito a portarle, alla fine, in Svizzera? “Sì” ci racconta Brughelli. “Me ne aveva parlato e mi aveva espresso i suoi dubbi. E un venerdì me ne portò una cassetta

con un paio di chili, per prova. Il ristorante il sabato a pranzo è chiuso e così ci siamo fatti una spaghetтата con le pannocchie, in bianco. Buonissime. Da quel giorno, non me le faccio mai mancare. Almeno finché sono di stagione”.



Lo chef Brughelli ha scelto Luca Tonon come suo fornitore di pesce di mare di fiducia, sin dall’inizio della sua nuova avventura in Svizzera. “Aver trovato in Luca Brughelli non solo un cliente, ma anche un amico” ci ha detto Tonon “è stato per me estremamente importante: mi ha dato lo stimolo e la spinta giusta per iniziare e continuare, affrontando e superando le difficoltà”. E sono la stessa soddisfazione e la stessa energia che Luca Brughelli trova nel suo rapporto con i propri clienti, in sala.

“Mi piace considerare il mio ristorante come un luogo di incontro, tra persone con esperienze e culture differenti, e i prodotti che utilizzo nella mia cucina hanno una storia da raccontare, dietro di loro ci sono persone che lavorano, ci sono famiglie.” Così conclude la sua intervista lo chef Luca Brughelli “Il modello di filiera corta di Luca Tonon è un esempio concreto di questa filosofia: ci sono pescatori che quel pesce, che arriva nella mia cucina, l’hanno pescato, c’è chi lo acquista per me all’asta, allo sbarco, nelle prime ore della giornata, prima dell’alba e me lo consegna in giornata. Ognuno di noi fa la sua parte e tutti alla fine lavoriamo per la soddisfazione di chi si trova alla fine di questa filiera, in sala”.

Ringraziamo lo Chef Luca Brughelli per questa bellissima storia e ringraziamo Luca Tonon per avercelo presentato.

Il Progetto L’Amo ha accolto lo chef Luca Brughelli con grande piacere, tanto che lo ha eletto Testimonial ufficiale per L’Amo nel suo Paese, la Svizzera. Ed è lui il rappresentante e il promotore del nostro comune progetto in terra svizzera.

La Svizzera non potrà certo avere il prodotto ittico di mare a chilometro zero, ma la filiera corta, anzi cortissima, quella del Progetto L’Amo, anche per il pesce di mare, in Svizzera ora c’è.

E fa porto a Bellinzona, all’Osteria Mistral da Brughelli.

Vi invitiamo a leggere le prossime interviste ed i racconti di questo piccolo grande pescatore che poi ha deciso di diventare imprenditore di se stesso e del pesce a filiera corta, come pescivendolo oltre confine...

Prossimo appuntamento... sarà una sorpresa, come il menù di Brughelli.

**Valentina Tepedino**

**Progetto “L’Amo”**

---

## **LINKS**

### **Progetto L'Amo:**

[www.lamoitaliano.it](http://www.lamoitaliano.it)

Twitter: @lamo\_italiano

@lamo\_svizzero

### **Eurofishmarket:**

[www.eurofishmarket.it](http://www.eurofishmarket.it)

[www.eurofishmarket-magazine.it](http://www.eurofishmarket-magazine.it)

Facebook: Eurofishmarket S.r.l. <https://www.facebook.com/eurofishmarket.it>

Twitter: @Eurofishmarket

### **Luca Brughelli:**

<http://www.osteriamistral.ch/web/>

Facebook: <https://www.facebook.com/osteriamistral.dabrughelli>

<https://www.facebook.com/pages/Osteria-Mistral/348436061083>

<http://www.ristoramagazine.ch/2013/03/interviste-luca-brughelli-osteria-mistral-di-bellinzona/>

### **Luca Tonon e Fisherman's Net by Tonon:**

[www.fishermansnet.ch](http://www.fishermansnet.ch)

Facebook: <https://www.facebook.com/fishermansnet.ch>

<https://www.facebook.com/luca.tonon.963>

Twitter: @TononLuca

Youtube: <https://www.youtube.com/channel/UCRhqxBvBrR3EgOP2diA2Kz-w/videos>

### **Eurofishmarket - Valentina Tepedino:**

Il Team: <http://www.eurofishmarket.it/chisiamo.php>

Valentina Tepedino: <http://www.eurofishmarket.it/cv/CV%20Valentina%20Tepedino.pdf>

### **L'inchiesta "Il pesce che non ti aspetti". RSI LA1, in "Patti Chiari", puntata del 14.03:**

<http://www.rsi.ch/la1/programmi/informazione/patti-chiari/Il-pesce-che-non-ti-aspetti-233678.html>

---

## **FOTO E VIDEO**

**Le Canocchie all'asta di Ancona:**

<http://youtu.be/BlcjCi7PZ98>

<http://youtu.be/wQ3snGgD1B4>

**Le Canocchie consegnate all'Osteria Mistral da Brughelli:**

<https://www.facebook.com/fishermansnet.ch/photos/pb.337408309731637.-2207520000.1425894978./525846064221193/?type=3&theater>

<https://twitter.com/TononLuca/status/574890564103094272/photo/1>

**Dal Mare al piatto, all'Osteria Mistral da Brughelli:**

<https://www.facebook.com/groups/187511031296358/permalink/794225473958241/>

---

### **INTERVISTE PRECEDENTI del Progetto L'Amo**

**Mauro Uliassi, la Canocchia ed il pescatore. Dall'Italia alla Svizzera. Con L'Amo.**

<https://www.facebook.com/eurofishmarket.it/posts/899505303445723>

<https://www.facebook.com/mauro.uliassi.3/posts/734119956704561>

<https://twitter.com/Eurofishmarket/status/575711761267101697>

<http://www.trigliadibosco.it/2015/03/mauro-uliassi-la-canocchia-ed-il-pescatore/?preview>

<http://www.eurofishmarket.it/news.php?idnews=1976#.VQB5RHvG-So>

<http://www.eurofishmarket.it/files/MauroUliassi-LAmo11-3-15.pdf>

---