Drink e food: cosa ne pensa Fabio Morelli di Agua Sancta

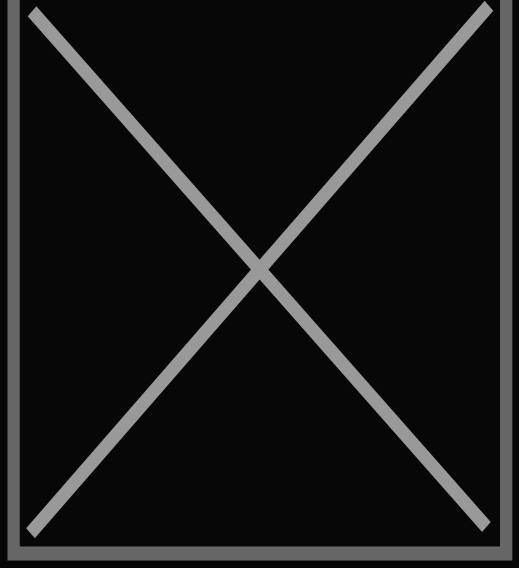
Tra cucina e mixology è amore, ne parliamo con il barman **Fabio Morelli** titolare con **Luca Hu** di **Agua Sancta** a Milano.

1. Parliamo del format cocktail con bar con piccola cucina: quando e perché ha successo?
Quando la proposta food si limita a pochi piatti di qualità, scenici alla vista ma semplici da gestire. Indispensabile è però anche comunicare la propria offerta e spiegare agli avventori la propria filosofia e proposta. Nel nostro caso, per esempio, era coerente al progetto affiancare ai nostri drink a base di tequila e mezcal ricette messicane come i tacos o gli auguachile.

2. In che misura il connubio drink e food permette di incrementare il business?
È tutto relativo. Noi, però, a un anno dall'apertura siamo soddisfatti. Il mix suscita interesse su un target ampio e sicuramente aiuta il business. Noi tra l'altro usiamo frutta e verdura sia in miscelazione che in cucina per ridurre gli sprechi, alzare la qualità e migliorare l'esperienza del cliente.

3. Dal generico allo specifico: come deve esssere una cocktail list di un locale specializzato in prodotti, drink e piatti di matrice messicana come Agua Sancta?
Quando si parla di concept etnici o esotici è essenziale fare sentire il cliente in vacanza, in un ambiente dove regnino semplicità e raffinatezza. Dopo anni di ardite sperimentazioni si sta tornando alla semplicità: noi vi suggeriamo la strategia del "less is more": non a caso il cocktail più richiesto è il Margarita. Quanto alle scelte alla base dei nostri abbinamenti di food pairing, non mettiamo limite alle armonie: amiamo giocare per contrasto e assonanza con dolce, salato, acido e piccante.

4. È costoso per un cocktail bar creare un'area per la cucina?
Dipende: lo spazio è una variabile rilevante. Considerate che oggi chi vuole fare somministrazione deve adibire almeno 4 metri quadrati oltre al banco bar all'area per la preparazione. Noi che avevamo poco spazio siamo stati costretti a ridurre l'attrezzatura, ma non abbiamo investito molto.

[caption id="attachment_168233" align="alignleft" width="262"] 

Fabio Morelli e Luca Hu[/caption]

5. Rispetto a un cocktail bar puro quali difficoltà bisogna superare per ampliare l’offerta con una piccola cucina?
La difficoltà è la burocrazia che si complica tanto per cui diventa necessario farsi affiancare da professionisti e consulenti esperti per non incorrere in contravvenzioni. Noi, per esempio, ci siamo affidati a uno studio di architettura e a dei consulenti ASL per rispettare tutte le leggi in vigore. L’offerta food implica poi un investimento in termini di formazione e tempo del personale che deve essere istruito su temi quali l’igiene, la conservazione e la preparazione dei piatti.

Cucina e mixology: quando il cocktail traina i consumi

Food e cocktail pairing: le ricette