Flavio Angiolillo: “Il mio sogno è aprire Tripstillery in tutta Italia”

20250616104103tripstillery-banconecopia-62bc21fc

Abbiamo intervistato il fondatore del gruppo Farmily nel loro locale più recente e ci ha parlato di burocrazia, ruolo dell’ospitalità e di come vorrebbe espandere un format vincente

A meno di tre anni dall’inaugurazione del primo Tripstillery, nell’algida piazza Alvar Aalto, il bar con “distilleria a vista” del gruppo Farmily raddoppia sul Naviglio Grande con un’atmosfera più calda e accogliente, ma con la stessa idea di produrre distillati, anche su commissione per bar e privati. Ne abbiamo parlato con Flavio Angiolillo.

Rispetto al Tripstillery di Porta Nuova che novità ci sono?

Abbiamo riscaldato un po’ l’ambiente rispetto all’altro locale, che avevamo adeguato al contesto così moderno. All’interno c’è la distilleria a vista con lo stesso alambicco da 50 litri, che però distilla anche sottovuoto. C'è la cucina e il negozio con i formaggi e salumi provenienti da un consorzio di produttori locali di Vigolo [577 anime in provincia di Bergamo, sulla sponda occidentale del Lago d'Iseo, ndr], dove abbiamo i nostri campi.

Coltivate erbe?

Esatto, abbiamo piantato due anni fa, facciamo esperimenti. Abbiamo il tè italiano, la salvia che sa di pompelmo, è dolce…. Poi ci sono le noci, le castagne. Abbiamo fatto almeno cinque prodotti in cui ci sono le piante nostre, all'interno.

Avevate aperto a marzo, poi avete dovuto chiudere per questioni burocratiche: cosa è successo?

Ci sono nuove regole per le cinque zone rosse di Milano, non puoi più mandare la SCIA e basta. Devi proporre il tuo progetto al comune, e gli vengono assegnati dei punti. Esempio, hai una persona

svantaggiata in squadra? 5 punti. Hai un servizio di sicurezza? 10 punti. Chiudi alle 8 di sera? 80 punti. Chiudi a mezzanotte? 50 punti. Chiudi dopo mezzanotte? 20 punti, 10 se fai anche l'asporto dopo le 24:00. Per aprire ce ne vogliono 80. Siamo arrivati a 90, ma dovremo chiudere a mezzanotte. Quando quelli già aperti magari fanno casino chiudendo alle 3-4 di mattina. Il senso è buono. Però un locale che funziona e sta aperto di notte rende una zona viva e anche più sicura. Dunque in questo modo tu comune stai aggredendo i pubblici esercizi. Non capisco, veramente.

E ora?

Fai il tuo business plan fino alle 2 di mattina. Ti chiudono a mezzanotte. Così devi iniziare a mandare via le persone alle 11:30. Considera che chiudendo all'una, solo tra venerdì e sabato l'ultima ora puoi fare 300, 400 euro in più, e a fine mese è uno stipendio che potrebbe venire fuori, e invece salta.

Lavorate molto con bar e locali per realizzargli liquori, elaborate voi le ricette o se uno dice "voglio la mia" gliela fate lo stesso anche se non vi convince?

È per quello che sotto le 45 bottiglie prendi la nostra ricetta e personalizzi solamente l'etichetta. Sopra le 45 bottiglie, puoi personalizzare anche la ricetta. Ti siedi con noi, dici cosa vorresti e ti diamo delle indicazioni. Ora stiamo chiedendo un'ulteriore licenza per fare i pre-batch, etichettati, da vendere a tutti i locali. Penso a una pizzeria che non ha il bartender, gli forniamo il Negroni fatto bene, già diluito giusto, deve solamente aggiungere il ghiaccio. E rispetto alle monoporzioni che costano 2-3 euro se imbottigli 2-3 litri ti vengono a costare un terzo di meno a cocktail, dunque è più conveniente.

Parliamo un po' del gruppo Farmily, come sta andando?

È un momento in cui la ristorazione sta cambiando.

In che senso?

Se non metti un milione di euro per fare un locale, al giorno d'oggi la gente non si sposta, il giornalista non si sposta, perché non gliene frega niente, perché non è abbastanza brillante. Pensa che quando abbiamo preso il Mag nel 2011 ci abbiamo investito 7.000 euro a testa, io e il mio socio. E abbiamo fatto un locale top. Ora non fa notizia un locale che serve belle cose, buoni cocktail. Fa notizia l'architetto fatto venire da Istanbul, il ciliegio appeso a testa in giù, cose così. E tutto questo ha un costo. Ma è ciò che fa spostare la gente, che adesso è molto più... volage ... volubile, ogni sera vuole provare un nuovo locale. E dunque è un po' più lungo farsi n nocciolo di clienti.

È per questo che trovo incredibile che voi riusciate a essere sulla cresta dell’onda da 15 anni, in una città come Milano.

Ma nel mio primo locale, non il Mag, si chiamava "Nero fondente", sempre qua sui Navigli, non è andata bene. Però ho imparato tanto. E poi ho aperto il Mag.

E cosa hai imparato?

Ho imparato che in quel momento lì di Milano non si poteva fare tutto, ma era meglio fare poche cose fatte bene. Dovevi passare davanti a un locale e capire subito cosa faceva. Instagram e i social nel 2010 non esistevano. Era un momento abbastanza difficile per promuovere un locale che faceva colazioni, pranzo, aperitivo, sala da tè e dopocena.

Dunque, sbagliare insegna.

Quando siamo partiti sui Navigli c’erano una decina di locali e di qualità eravamo solamente tre. Abbiamo tenuto duro. C'erano persone che chiedevano l’energy drink, la vodka alla pesca, e se dici no vai a toglierti tutta questa clientela, per cercare la tua. Di sicuro all'inizio è stato un po' audace, però ha funzionato.

Tornando al gruppo...

Noi non facciamo questo mestiere perché abbiamo tanti soldi da parte e vogliamo investirli perché ci annoiamo a casa. Lo facciamo perché ci paghiamo l'affitto. Siamo nati con questo mestiere. Ci nutriamo grazie a questo mestiere. Al giorno d'oggi il livello in Italia si è alzato molto. E se vuoi fare qualcosa, devi fare qualcosa di impegnativo. È tutto qua. Poi c’è che certe persone fanno attenzione al consumo dell'alcol. Altre problematiche nel gruppo non le vedo. Con il personale siamo felici. Abbiamo dei momenti complicati come tutti, perché spesso le squadre arrivano insieme e se ne vanno via assieme: uno decide di andare e gli altri a quel punto dicono "ah, è vero, c'è un'altra vita fuori da qua". E si guardano in giro, anche perché i nostri ragazzi hanno tante proposte.

Mi avete sempre stupito per la vostro politica di tenere i prezzi bassi.

Preferiamo che un cliente si beva un drink in più piuttosto che rinunciare. Soprattutto in questa fase economica, perché non c'è solamente il tema di "faccio attenzione a quello che bevo", c'è anche il momento economico difficile. Ma se sono uscito è per assaggiare, bere, fare.

E voi ce la fate a Milano a tenere i prezzi “calmierati”?

Penso che sia meglio vendere due cocktail da 9 euro piuttosto che un cocktail da 14. Ti vai a rosicare un po' di guadagno, ma diventa una scelta strategica. Poi non è che stiamo parlando di cocktail a 5 euro. C'è un giusto prezzo, devi fare attenzione all'equilibrio tra lo staff e il guadagno.

Due anni fa abbiamo risistemato un po' i prezzi, ma abbiamo avuto poche lamentele.

Poi il 1930 [speakeasy nei 50 Best Bars, ndr] è giusto che faccia pagare un po' di più. E penso che il Backdoor dovrebbe essere quello più alto di prezzo, per l'esperienza unica. Però anche lì, cocktail da 14 euro in su penso sia una cosa raggiungibile un po' da tutti. Va detto che la ristorazione non è un'attività in cui guadagni tanto, i margini sono bassi. Per questo ci inventiamo tutti questi prodotti. Sono cose in più che aiutano il conto economico.

Così avete deciso di aprire un nuovo Tripstillery

In Alvar Aalto funziona bene la parte di produzioni di alcolici, ma devi organizzare eventi per fare arrivare delle persone, perché non è un punto di passaggio. Volevo un posto che si potesse raggiungere più facilmente, approfittare del turista, delle persone che entrano perché passano e trovano bello il locale. E poi... vorrei fare tanti Tripsillery, sono proprio belli come concetto, luoghi di produzione e vendita di un prodotto.

Anche fuori Milano?

Sì, ho il sogno di aprire tanti Tripsillery, così tu... pensi a un menù, boom, lo sistemi per tutti. Poi visto questo modo nostro di produrre in piccoli spazi, quando ne hai tanti può essere che quello in Calabria funziona meno come bar, ma tu hai bisogno di tanto prodotto, dunque dici "sai che c'è? Produci tu 10.000 bottiglie, perché ho bisogno di mandarle di là".

Se dovessi aprire fuori Milano, che città sceglieresti?

Verona mi piace. Roma la trovo bellissima. Venezia la adoro. E poi io amo il turista, lo amo tantissimo. È rilassato. È in vacanza. Viene a spendere i soldi, lascia mance. E tu hai voglia di fargli passare un momento stupendo.