Luca Manni: «Vi spiego come contenere i prezzi dei drink»

evid-c04dd958

«Ho cominciato ad appassionarmi al mondo del bar da ragazzino. E oggi, dopo oltre 10 anni di esperienza, sono un barman freelance esperto in start up». Chi parla è il fiorentino Luca Manni, 32 anni il prossimo 24 settembre, alle spalle diverse esperienze importanti in locali di grido di Firenze. Da pochi mesi collabora con l'Enoteca Falorni a Greve in Chianti, storica realtà toscana, che lo ha chiamato per ampliare l'offerta con una lista cocktail accattivante e dal prezzo ridotto.

Quando hai mosso i primi passi nel settore del bere miscelato?

Nel 2003. Dopo un corso base, che mi ha dato una infarinatura, ho iniziato a lavorare come barman serale in diversi locali fiorentini. Lo facevo soprattutto in occasione di grandi eventi come presentazioni di macchine, serate a tema, inaugurazioni… In seguito, tra le altre cose, ho lavorato al bar O'Cafe del Golden View e, dal 2008 al 2013, sono stato socio del Sei Divino wine e cocktail bar in Borgo Ognissanti. Poi, nel 2013, sono tornato in veste di capo barman al Golden View, che ho lasciato da poco per collaborare con l'Enoteca Falorni a Greve in Chianti.

int**Che ruolo ha la formazione secondo te?**

Dà una infarinatura. E io credo sia essenziale avere una base per avvicinarsi a questo mestiere, penso per esempio ai nomi dei bicchieri e alle ricette dei principali cocktail. Detto questo, occorre poi continuare a studiare e a perfezionarsi con la pratica.

Che cosa ti ha spinto ad accettare la proposta dell'enoteca Falorni?

Intanto, il piacere di lavorare per una struttura così celebre: l'Enoteca Falorni è un simbolo di storia e di qualità in Toscana! Inoltre, la sfida stimolante: mi hanno chiesto di ampliare la loro offerta beverage, che ovviamente punta sul vino, con l'inserimento di una lista cocktail da vendere a 6-8 euro. Lo scopo? Diversificare la clientela e allungare gli orari di apertura. Per me, che a Firenze ero abituato a

proporre cocktail a 12-20 euro, realizzare una lista di drink di qualità con un budget così ridotto ha rappresentato un’avventura inedita, fonte di linfa creativa.

Parlaci della lista cocktail pensata per l’Enoteca Falorni.

Ho creato una dozzina di cocktail abbastanza facili da realizzare perché pensati per un’enoteca con cucina, focalizzata sul vino. Inoltre ho limitato il numero di prodotti utilizzati per agevolare la gestione del magazzino, nonché la rotazione delle bottiglie.

Un budget limitato è uno sprone per la creatività?

Sì, senza dubbio. Diciamolo: tutti vorremmo comperare i prodotti migliori e non badare a spese. In realtà spesso non è possibile, per ovvie ragioni. Per esperienza, però, posso dirvi che quando la disponibilità di spesa è ridotta l’ingegno si aguzza per trovare soluzioni alternative. In questi casi bisogna migliorare le materie prime (buone, ma non eccellenti per ragioni di costi) usate come base per i drink con infusioni e sciroppi home made. E poi, sono utili piccoli accorgimenti: per ridurre i costi, per esempio, bisogna usare solo frutta di stagione nei cocktail. In questa logica, per dirne una, il Bellini va messo in carta solo quando è epoca di pesche bianche.

Insomma, un cocktail d’autore di qualità può costare anche solo 8 euro?

Sì, ma -come dicevo prima- ci vuole un po’ di furbizia nell’impostare la carta e una certa caparbietà per creare prodotti home made che esaltino gli spirits usati.

Come si fa a calcolare il prezzo di vendita di un cocktail?

Primo passo, bisogna misurare le dosi dei prodotti: è essenziale sapere quanto costa una bottiglia e quanti cocktail si possono creare. Inoltre, occorre calcolare il costo di frutta e di decorazioni, aggiungere un 25% in più circa di spese -tra personale, luci, affitto, attrezzature- e calcolare il costo delle tasse sul singolo scontrino. Per esperienza posso dirvi che, se un drink costa 4 euro, in un bar di un centro cittadino devi venderlo almeno a 12 euro.

Che ruolo ha la decorazione secondo te?

La decorazione è essenziale. Funzionale o scenica, per me deve essere d’impatto, emozionare e colpire la vista. Insomma, ha la stessa funzione della presentazione dei piatti nell’alta cucina. Marca subito la differenza. Credo che il drink debba regalare un’esperienza a tutto tondo: non basta che sia buono, bilanciato e profumato. Sia chiaro, questi sono elementi imprescindibili, ma non sufficienti. Per

giustificare una spesa di un certo tipo, il drink deve essere anche bello. Perché se il cliente rimane entusiasta del cocktail fin dal primo approccio, non si pentirà di aver speso qualche euro in più.

Qual è la mission del barman?

Fare divertire i nostri avventori. Il che significa offrire un cocktail perfetto in tutti i sensi e garantire un servizio impeccabile in termini di accoglienza e di ambiente.

Uno sguardo alle tendenze: quali sono gli spirits in crescita?

Sicuramente negli ultimi due anni abbiamo assistito all'esplosione del gin, trainato anche dal ritorno del Gin Tonic. Dopo un boom del genere, però, credo che il consumo sia destinato a calare. Personalmente, per il 2015-2016 scommetto sul whisky, ingrediente di molti drink old school che oggi sono tornati in voga. Al contrario, sono calati i consumi di rhum e vodka.

Il tuo cocktail preferito?

L'Old Fashion perché è un drink storico, che si presta bene a essere rivisitato sempre nel rispetto della struttura.

Barman freelance e barman dipendente: quali sono le difficoltà e le differenze da tenere in conto?

Il lavoro da freelance non offre garanzie, si sa. Per questo a chi fosse agli esordi consiglio di maturare esperienza prima come dipendente. Nel tempo, ognuno deve poi assecondare le proprie esigenze. È ovvio che il lavoro da dipendente è più completo, ma a lungo andare può portare alla standardizzazione e alla perdita di linfa creativa. Ecco perché io, oggi come oggi, trovo più stimolante l'attività di freelance: garantisce risultati immediati e consente di lavorare spesso con persone diverse. E, secondo me, il bello di questo lavoro consiste proprio nel conoscere di frequente persone nuove e inventarsi ogni giorno qualcosa di inedito.old fashion

LA RICETTA: Old Fashion

- 6cl Bourbon
- 2cl Vermouth rosso aromatizzato
- alla Vaniglia
- 2 dash di bitter Orange
- 2 dash di Peychaud's bitter
- bitter al cioccolato vaporizzato

- scorza di arancia
- scorza di limone
- 1 cucchiaio di zucchero misto (bianco e canna)