Bottiglie Aperte: il vino è uno strumento prezioso per i ristoratori

pouring-wine-sommelier-dc5177fe

Il vino è da sempre uno strumento strategico di affascinamento a disposizione della ristorazione. Se amato e usato con passione e lungimiranza (anche ricarichi corretti) può diventare la chiave di volta in momenti economici difficili come quelli che stiamo vivendo. D'altronde per quei ristoratori che vogliono far conoscere la propria cucina e filosofia il vino è prezioso, come scriveva Luigi Veronelli: “il sapore di un cibo quasi sempre, scopre la qualità di un vino e le esalta. A loro volta le qualità di un vino completano il piacere di un cibo e lo spritualizzano”.

Bottiglie Aperte (**bottiglieaperte**.it), evento in partnership con Mixer, che si svolgerà dall’1 al 3 ottobre a Milano, al Palazzo delle Stelline, è un luogo d’incontro privilegiato per gli operatori del settore enologico, in particolare per i professionisti del canale Horeca, che ogni anno scelgono la manifestazione per confrontarsi sui trend commerciali, vinicoli e sulle ultime novità del settore.

Milano è anche una “piazza” importante per la vendita del vino, città della moda e della finanza, la sua ristorazione si distingue, polo di riferimento per la cucina italiana e internazionale, è un mercato dove tutte le cantine emergenti vogliono esserci.

Quindi la ristorazione milanese, soprattutto quella classica, radicata nel tempo, che è riuscita a passare a testa alta in mezzo alle numerose bufere economiche di questo strano Paese, può insegnare con il proprio esempio e consigli quali siano i percorsi da seguire.

Leopoldo Arlati, terza generazione della Trattoria omonima attiva dal 1936 a Milano, è cresciuto nell’impresa di famiglia, respirando le mode e i cambiamenti, soprattutto in fatto di vino. “Se fino a qualche anno fa si seguivano soprattutto le mode, prima il Chianti, poi Morellino, grandi nomi tra i Supertuscan e le etichette griffate, oggi il pubblico si affida maggiormente alla nostra esperienza, che diventa quindi vera e propria expertise. Abbiamo una carta dei vini perciò molto interessante con circa 270 etichette e una proposta di vini al calice che aumenta di giorno in giorno, perché soprattutto i

giovani scelgono questo nuovo approccio al vino, primo per salvare la patente, ma anche perché permette loro di conoscere più prodotti”.

Nicolò Frediani del Ristorante Ribot, aperto dal 1975, nei dintorni del galoppo di San Siro, è un altro ristorante tradizionale milanese, specializzato in carne alla griglia e cucina toscana. “La nostra carta dei vini si è adeguata con i mutamenti dei consumi. Oggi il cliente è sicuramente più esperto, beve meno vino, ma di maggior qualità e lo sa scegliere meglio. Quindi è aumentata la richiesta di vini al calice, ma anche di mezze bottiglie, alle quali dedichiamo una parte predominante della nostra carta dei vini. Nonostante tutto abbiamo ancora 300 vini in carta, mentre la nuova ricerca si indirizza a prodotti sempre più originali e meno blasonati, con un ottimo rapporto qualità/prezzo. Certo è doveroso avere in carta vini diventati celebri grazie al marketing delle cantine, come ad esempio l’Arneis Blangè di Ceretto o il Vermentino Capichera, ma oggi conta più ciò che chiede il cliente, che bisogna sapere ascoltare e portare per mano durante il pranzo o la cena, per fargli apprezzare ciò che sta bevendo. Per questo è sempre più importante l’aggiornamento per noi ristoratori e occasioni come il Vinitaly o Bottiglie aperte sono preziose per avere sempre il filo diretto con la clientela”.