Luca Gardini: la selezione dei vini parte dall’assaggio

the-swan-wine-menu-1-79e99c27

Ho svolto, in prima linea, il lavoro di sommelier per tanti anni. Tanta gavetta e poi tante soddisfazioni attraverso un percorso che mi ha portato a gestire cantine e sale di ristoranti molto importanti nel panorama italiano. Una grande scuola e al tempo stesso una grande pressione: precisione, coordinamento con i piatti degli chef, con i colleghi delle varie brigate e, ovviamente, poi, l’aspetto fondamentale per noi sommelier: la scelta dei vini. Mi sono già occupato negli scorsi numeri di questa rivista di temi attinenti questa professione nel mondo della ristorazione, dal ruolo del sommelier in generale alla composizione della carta dei vini. Questa volta voglio occuparmi di un aspetto centrale: come attivarsi nella scelta dei vini che poi andranno a comporre la carta dei vini da proporre ai clienti. Un’attività che mi vede sempre impegnato su questo fronte e che recentemente ha occupato e occuperà ancora parte del mio tempo, soprattutto dopo aver iniziato la mia nuova avventura messicana con il ristorante La EnoTK di Città del Messico.

[caption id="attachment_20132" align="alignleft" width="149"] Luca Gardini[/caption]

TRE ALTERNATIVE DI SCELTA

Solitamente chi è deputato a scegliere i vini di un ristorante ha sostanzialmente, a grandi linee, pur con tutte le varianti del caso, tre alternative davanti sé: andare direttamente dai produttori,

girovagando per l’Italia e magari all’estero; consultare i listini che singoli agenti di commercio ci propongono, o ancora affidarsi a dei distributori. Un aspetto è certo: ogni scelta ha i suoi pro e i suoi contro, e un sommelier deve riuscire a mediare tutti questi aspetti cercando di trovare il giusto equilibrio. Ma, soprattutto, indipendentemente dalla scelta che si è fatta, non bisogna mai abdicare ad un’attività: assaggiare. Sempre: mai scegliere etichette basandosi non solo su giudizi altrui, sebbene magari provenienti da grandi esperti, ma neanche sugli inevitabili rapporti, anche affettivi, che nel tempo si instaurano con agenti o distributori con i quali collaboriamo tutto l’anno e che, spesso, ci aiutano a risolvere piccoli e grandi problemi. I ruoli devono sempre rimanere ben separati perché ad un sommelier deve stare prima di tutto a cuore la selezione di vini che vadano incontro alle esigenze, e all’economia, della cucina del ristorante nel quale opera e dei suoi clienti. Non è semplice, me ne rendo conto: per esempio non è facile ritagliarsi del tempo per andare direttamente dai produttori, visti i ritmi e gli orari che solitamente un ristorante impone. Anche in questo caso, però, è bene, di tanto in tanto, cercare comunque di visitare un certo numero di cantine all’anno, per rendersi conto in prima persona del lavoro di alcuni produttori che per noi rappresentano un punto di riferimento.

SPERIMENTARE DI PERSONA

Gli agenti di commercio, solitamente, sono di grande aiuto al nostro lavoro, soprattutto quando lavorano con più cantine sparse nel territorio e, quindi, sono in grado di fornirci un quadro esaustivo. Insistiamo, però, sempre, nel farci consegnare dei campioni da assaggiare, sia quando ci vogliono proporre nuove aziende, ma anche quando non siamo convinti di un’annata nuova in commercio, sebbene le precedenti, sempre dello stesso vino, ci hanno convinto. Mai rischiare.

Lo stesso discorso vale quando ci rivolgiamo a dei distributori. In questo caso è indubbio il vantaggio, a fronte di un costo un po’ superiore, di poter però comprare minori quantità di prodotto di una stessa azienda e svariare, rifornendosi anche di un solo cartone per volta, tra più referenze. In questo modo riusciamo a testare nuovi prodotti non caricando troppo la nostra cantina e andiamo, quindi, incontro nel migliore dei modi a periodi di scarsa rotazione. Un problema quest’ultimo, che la crisi da una parte e il recente articolo 62 (obbligatorietà del pagamento a 60 giorni) ha reso molto attuale.