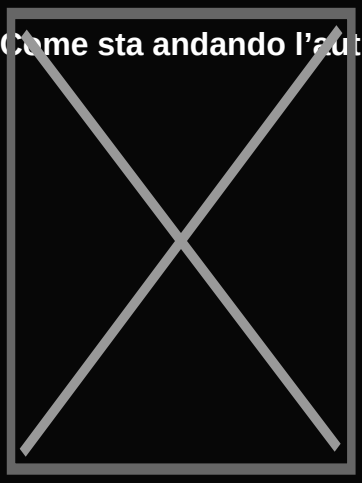
Norah was Drunk: "Facciamo il lavoro più bello del mondo"

thumbnail-caramiello-e-rollo-0158-ef7acd07

Aumenti di energia e materie prime, mancanza di personale, crisi ambientale, inflazione e incertezza sul futuro: sono tante le sfide che il fuori casa sta affrontando. Come stanno reagendo i protagonisti?

Dopo Giovanni Porcu **Doppio Malto**, Edoardo Maggiori **Filetteria**, Francesco Bonazzi **Mag**, e Alex Frezza **L'Antiquario**, è adesso la volta di **Niccolò Caramiello** e **Stefano Rollo,** fondatori **d**i **Norah was Drunk**, bar milanese aperto a gennaio di quest'anno in una emergente zona Lambrate.

Come sta andando l'autunno? Avete notato un cambiamento delle abitudini dei clienti?



"*Non siamo un locale estivo perché non abbiamo dehors ma ci siamo divertiti molto d'estate. Con l'autunno la clientela si è spostata più dopo cena, noi chiudiamo alle 2 e fino alla chiusura c'è movimento. Meno alle 7 quando apriamo, più alle 9, il massimo dalle 10 di sera*".

Altro tema sensibile: gli aumenti, di tutto.

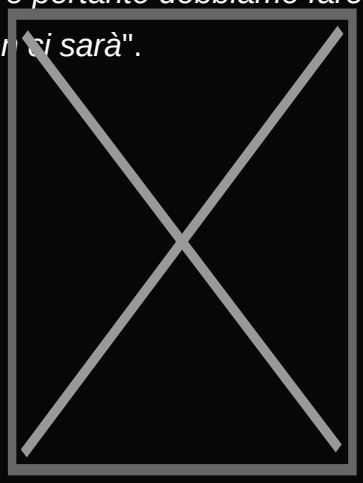
"*Da agosto quando abbiamo iniziato il riapprovvigionamento per la riapertura a settembre ogni volta che mandavamo un messaggio a un fornitore diceva: fermati, c'è il* ***nuovo listino****. E questa prassi continua ancora adesso, gli aumenti sono stati sensibili. Noi abbiamo provato a non riversarli sul prezzi al bar, tranne per qualche rialzo eccessivo che non abbiamo potuto contenere. Come le ostriche che sono aumentate vertiginosamente*".

Dal punto di vista dell'energia?

"*Il locale è piccolo, non abbiamo troppe macchine, l'aumento è stato forte in percentuale, ma abbiamo dei consumi limitati. Quindi per fortuna non si è trasmesso in un0impennata della bolletta*".

E del personale?

"*E' molto difficile trovarlo. Siamo di base tre fissi e uno o due in più nei fine settimana, avremmo voluto essere di più per aprire anche la domenica, per essere più comodi e dare un servizio più tranquillo, chiacchierare con i clienti che ci piace. Ma il* ***personale non c'è*** *e pertanto dobbiamo fare le stesse cose senza una persona in più, e la domenica aperta per ora non ci sarà*".

[caption id="attachment_215437" align="alignright" width="181"]  ph Stefania Zanetti[/caption]

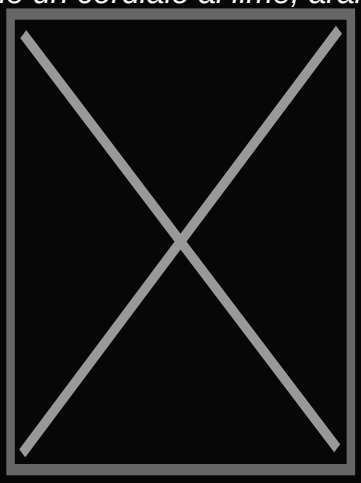
Come ve lo spiegate?

"***Caramiello*** *- Ho visto tanti miei colleghi che dopo che sono stati a casa per il lockdown hanno visto come si vive di giorno e hanno deciso di* ***cambiare lavoro****, parlo di decine di baristi molto bravi. Molti preferiscono lavorare la mattina, in pasticceria, al ristorante. Questo lavoro è sacrificante dal punto di vista sociale, deve proprio piacere, o sei innamorato della professione o dopo un po' l'orario ti pesa*".

"***Rollo*** *- Probabilmente qualcuno ha anche lasciato Milano a causa del costo della vita, abbiamo avuto curriculum da fuori Milano, ma quando hanno visto i costi degli affitti hanno rinunciato. Purtroppo* ***sembra qualcosa di strutturale****. È un problema che ci porteremo avanti per chissà quanto tempo. Chi già faceva questo lavoro ha lasciato, i nuovi non ci si mettono neanche, abbiamo anche cercato chi voleva iniziare ma non c'è stata fortuna*".

Come affrontate la questione sostenibilità?

"*Deve venire prima di tutto dai fornitori che ci forniscano prodotti sostenibili dal punto di vista della produzione e dell'imballaggio.* ***Plastica qui dentro non ce n'è****, le cannucce sono fatte con una polpa di agave così quando bevi un Mezcal sai che non è tutto perduto, sono compostabili e gradevoli al tatto. Gli scarti alimentari cerchiamo di programmare in modo che siano ridotti al minimo, facciamo pochissime preparazioni mirate, con gli avanzi del lime facciamo un cordiale al lime, arancia non ne usiamo siamo molto classici*".

[caption id="attachment_215438" align="alignleft" width="181"]  ph Stefania Zanetti[/caption]

Un consiglio a chi vuole fare il bartender ...

"*È un lavoro con ritmi intensi che sacrifica la vita privata, se lo vuoi fare non prenderti troppo sul serio. Se ti piace è un lavoro bellissimo: il rapporto con la gente, la notte, il discorso della creazione, la fidelizzazione del cliente, la sorpresa. Ogni giorno è diverso, conosci persone nuove ma lo devi fare col* ***sorriso, devi fare tutto al meglio****, anche se si tratta di uno spritz, se te lo chiedono deve essere il migliore del mondo. La base è accontentare il cliente e farlo col sorriso. Ti deve venire naturale, devi dare quello che tu vuoi ricevere quando sei al banco del bar. Sono lunghe le notti di lavoro se non ti diverti*".