

# LA DURA LOTTA PER LA SOPRAVVIVENZA DEL VINO NELLA RISTORAZIONE ITALIANA

Davide Morando

Le statistiche danno il consumo del vino in lieve, ma costante, ripresa.

I titoli dei giornali più o meno del settore sono inclini a osannare o condannare il trend di crescita a fasi alterne. È innegabile che il consumo del vino nei ristoranti non deve aver contribuito sensibilmente a questa crescita, soprattutto se parliamo della ristorazione per masse, non quella di alta e altissima gamma. Analizziamo quindi quali sono le cause e quali le possibili soluzioni, tenendo conto delle infinite eccezioni in merito.

## Cosa frena i consumi

Le motivazioni sono diverse. In primis, senza ombra di dubbio, la politica di Stato sulla tolleranza zero al volante (che non condanniamo, anzi); di fatto la riduzione drastica dei limiti di legge ha più che dimezzato il consumo di bevande alcoliche nei locali. Il crollo è stato proporzionale al grado alcolico, i superalcolici (amari e grappe) sono diventati taboo, tra i vini, quelli a pagare le conseguenze maggiori sono stati i rossi corposi dalle alte gradazioni.

E a poco servono le tabelle alcolemiche, gli alcoltest monouso, nè la consapevolezza del proprio stato di ebrezza...le variabili in gioco sono troppe e



(A) - Colore paglierino, perlage adeguato, bottiglia elegante, servizio raffinato... No, mi spiace, questo non è vino.

il risultato finale degli etilometri delle forze dell'ordine è spesso decisamente più impietoso e foriero di devastanti conseguenze che tutti conosciamo.

Se questo è stato sicuramente il maggiore deterrente ai consumi, sicuramente anche i gestori fanno fatica ad andare in controtendenza a rincari che vanno dal quaranta (per i vini di fascia alta già sufficientemente dispendiosi) fino ad oltre il 300% (per i vini base) sul costo vivo della bottiglia. Costo vivo che a volte risulta essere già alto di partenza: per evitare giacenze di magazzino inutili i ristoratori preferiscono talvolta affidarsi a rivenditori ed enoteche anche per l'acquisto di etichette locali; questo perché è possibile acquistare quantità minime dello stesso prodotto e a volte, a seconda del contratto, rendere anche l'inventario, a fronte di un maggiore costo sulle bottiglie realmente acquistate.

## Concorrenza a tutta birra

Il malto fermentato non ha la stessa storia e la stessa eleganza del nettare di Bacco: ma in quanto a inventiva non gli è secondo e in quanto a iniziativa gli è forse superiore.

Complice un fattore determinante come la gradazione più bassa (si parte dai 4° fino alle più corpose doppio o triplo malto da 8, 9 gradi alcolemici) le birre artigianali stanno letteralmente spopolando nella ristorazione di tutte le fasce. Alla carta dei vini che man mano si riduce si affianca prepotente una carta delle birre che francamente nulla hanno da invidiare alla più blasonata bevanda. Bottiglie raffinate, etichette accattivanti, contaminazioni sorprendenti (birra con infuso di tè, birra brut fermentata con metodo classico (A), birre dalle aromatizzazioni più disparate quali cioccolato, caffè, aloe vera e chi più ne ha più ne metta) e... prezzi non certo modici, che non si discostano minimamente dalle fasce di prezzo di discreti e rinomati vini in bottiglia.

Se a tutto questo aggiungiamo una promozione aggressiva porta a porta, anche dei birrifici artigianali più piccoli (che stanno spuntando come funghi un

All'aumento del volume di lavoro nel settore della ristorazione, non è corrisposto un proporzionato incremento delle vendite di vino



po' ovunque sullo stivale), una comunicazione più fresca e rivolta anche a un pubblico giovane e una campagna di sensibilizzazione (mediante degustazioni guidate, corsi di assaggio e sponsorizzazione di eventi locali) piuttosto alla moda, è normale capire perché i numeri stiano repentinamente dando ragione alla bibita schiumosa.

### Le prospettive e le soluzioni

Tranquillizzatevi. Non si è smesso di bere vino nei ristoranti. Laddove lo spauracchio del ritiro patente non spaventa (grazie a servizi navetta, o senza sobrietà a turno) si stappano ancora molte bottiglie di vino, in alcuni casi fin troppo. Il vino ha comunque raggiunto nel corso degli anni alcune fasce di mercato impensabili, come la ristorazione etnica: notizia fresca la recente introduzione di una nutrita carta del vino nei ristoranti cinesi e giapponesi, ai quali seguiranno velocemente tutti gli altri per giudiziosa emulazione.

Molti giovani, del vino, ne fanno un consumo consapevole e competente, lo stesso si può dire della quota rosa di consumatori, preparate ed esigenti e sempre in crescita.

Ma come invogliare? La legge impone di ridurre la quantità assimilata, allora bisogna offrire quantità minori.

L'opzione "porta a casa la bottiglia se non l'hai finita" per quanto fortemente promossa non ha avuto grossi riscontri. Il numero di persone che ne usufruisce è infinitamente minore al numero di persone che "lo farebbe" se non fosse, per quanto legittimo, un po' di cattivo gusto per la pubblica opinione. Le aziende vinicole si stanno attivando velocemente nel promuovere le mezze bottiglie (0,375 L), ma essendo il costo del packaging nella migliore delle ipotesi invariato la spesa non è

più proporzionale e in alcuni casi assolutamente equiparabile a quello delle "bottiglie intere".

Resta il vino al bicchiere. Se fino allo scorso decennio il vino a bicchiere era sinonimo di vino sfuso della casa, di qualità non sempre eccelsa, la moda degli aperitivi, delle apericene ha sdoganato questa pratica, rendendola anzi, una delle soluzioni più auspicabili per un consumo responsabile, ma comunque appagante.

Vendere vino al bicchiere richiede poche e semplici pratiche, una spesa aggiuntiva irrisoria e tempo di servizio leggermente maggiore.

Una carta di vini al bicchiere di successo è esauriente. L'ideale sarebbe dare la possibilità di avere un calice di ogni etichetta presente. Questo implica una carta dei vini snella e con pochissime sovrapposizioni merceologiche. Poi è necessario procurarsi i tappi a tenuta e relativa pompetta per il sottovuoto; è fondamentale ricordarsi dopo ogni utilizzo di chiudere ermeticamente la bottiglia. La pratica ruba una decina di secondi ogni volta, ma è sempre meglio farlo subito che dimenticarsi e poi il giorno dopo buttare il contenuto ormai compromesso.

Per i bianchi è ovviamente necessario avere una vetrinetta refrigerata dove poter collocare e ritrovare agevolmente le bottiglie che ci interessano.

Se si dispone di un locale con tanti coperti è da valutare l'introduzione dei distributori alla spina per quattro o cinque vini. Oggi se ne trovano in commercio a prezzi vantaggiosi e alcune cantine li forniscono in comodato d'uso con la propria linea di vini alla spina. Altra politica di sicuro successo è quella degli articoli in promozione, alla stregua di saldi permanenti. A cadenza mensile (ad esempio, ma la tempistica è assolutamente soggettiva, soprattutto una volta che il sistema è conosciuto e collaudato) spinge-



(D) - Le moderne cantinette e vetrinette refrigerate presentano linee e finiture che non stonano assolutamente con l'ambiente nel quale sono collocate, che sia rustico, raffinato o di design. (Enoelite)

re quattro o cinque etichette con prezzi da sottocosto sia a bottiglia che a bicchiere. Questo permette di prendere quantitativi maggiori a prezzo minore e anche se il ricarico non è esagerato i guadagni sono assicurati. Ottimo sistema anche per esaurire velocemente le scorte di cantina prima di inserire i vini della nuova annata.

Senza contare l'inestimabile valore aggiunto del vino a bicchiere per l'utente finale: si è liberi di abbinare il vino più adeguato ad ogni piatto senza dover per forza acquistare molte bottiglie diverse.

### Considerazioni conclusive

Non bere a pasto non è una soluzione, con tutto il rispetto per gli astemi.

Bere moderatamente è una pratica sensata applicabile sempre; bere un po' di meno quando si guida per salvare la vita, oltre i punti della patente è assolutamente consigliato. Bere esageratamente è sbagliato a prescindere in qualsiasi situazione.

L'appagamento nel consumare vino è soggettivo e condizionato da molteplici fattori. C'è chi preferisce modeste quantità di vino eccellente, e chi quantità maggiori di vino anche mediocre, c'è infine chi non capisce nulla di vino, ma gode dell'abbinamento coi cibi e dello spirito di convivialità generato dal rito del brindisi. Poi ci sono tutte le soluzioni intermedie. Tutte queste variabili godono comunque della proprietà commutativa, il risultato dell'equazione non cambia: vino+cibo=bene



(C) - Spillatori a due vani con regolazione della temperatura bi-zona, per bianchi e per rossi. Man mano che si svuota la bottiglia viene riempita con gas inerte per mantenere inalterato il vino (Vinofreddo)

Davide Morando  
 Vit.En. - Calosso (AT)  
 davide.morando@viten.net