

La Vineria di via Casale, nel centro di Milano, ripropone la vendita tradizionale. Con vini di qualità

# Anche i ristoranti tornano allo sfuso

*Buoni i risultati del primo anno, il passaparola fa salire le vendite*

Sfuso, ma di qualità, per conquistare al vino nuovi clienti. Questa è l'idea che ha spinto il ventottenne Aaron Bruscolo ad aprire sui Navigli, nel cuore della vecchia Milano La Vineria. «Dopo gli studi e il servizio civile, mi sono trasferito in Toscana per studiare agronomia e viticoltura», racconta Bruscolo. «Poi ho iniziato a lavorare nei cascinali della zona e da lì ho preso il via la mia avventura legata al commercio di vino». All'inizio vendeva porta a porta a Milano le bottiglie che comprava in Toscana: «Un piccolo giro di clienti, tra amici e conoscenti». Poi, nel 2002-2003, l'idea di «importare» la vendita di vino sfuso in città. I primi clienti erano soprattutto «privati con grandi cantine». La voce gira, gli affari crescono e un anno fa Bruscolo decide di aprire un negozio specializzato: «Mi sono reso conto che oggi chi compra vino guarda soprattutto alla qualità del prodotto e, in particolare, al rapporto qualità-prezzo. Davanti a un buon vino, l'immagine di una bella bottiglia con etichetta passa in secondo piano». A Milano la concorrenza per questo tipo di attività è scarsa: «Ci sono alcune rivendite storiche e una di recente apertura, ma il mercato è tutt'altro che saturo» spiega Bruscolo.

L'investimento in comunicazione per il lancio è stato minimo: «Qualche depliant e qualche foto d'autore», racconta Bruscolo. «Giusto per far circolare il nome, ma la vera pubblicità è il passaparola». La vineria è diventata un punto di ritrovo di abitanti e frequentatori della zona: «Quando spillo il vino il profumo si sente a distanza e la gente arriva. Molti abitanti del quartiere si sono conosciuti grazie al mio negozio che contribuisce a creare uno spirito di aggregazione». L'estate scorsa, agli affari hanno dato una mano anche i Mondiali di calcio: «Abbiamo chiesto il permesso per occupare il marciapiede di fronte al locale», ricorda Bruscolo. «Un paio di botti

**Locali famosi si riforniscono alla Vineria con risparmi fino al 50 per cento rispetto ad altri canali**

**I clienti possono portare recipienti di qualsiasi dimensione oppure acquistare bag-in-box o bottiglie**

come tavolino, qualche stuzzichino e una bottiglia a 5 euro da asporto e la clientela si è moltiplicata per festeggiare insieme le vittorie degli Azzurri. Visto il successo dell'iniziativa, «per festeggiare il primo anniversario abbiamo dato vita a un torneo di calcio tra gli amici e i frequentatori».

Saltuariamente, La Vineria propone anche degustazioni e ora Bruscolo sta studiando la possibilità di organizzare veri e propri corsi tenuti da un enologo, «a patto di trovarne uno davvero bravo».

Il sito Internet è solo l'ultima tappa del percorso di crescita della Vineria. Online da poco più di un mese, è un modo per promuovere ulteriormente il punto vendita, ma soprattutto per dare visibilità e voce a questa realtà. «Ho registrato il dominio appena aperta La Vineria - spiega Bruscolo - ma il sito è attivo solo da poche settimane. Mi piace mostrare le foto della Vineria con la gente che la frequenta, che poi è anche il suo vero punto di forza».

E mentre la vendita di vino sfuso conquista un pubblico eterogeneo - da giovani inesperti a intenditori, da semplici appassionati agli estimatori stranieri - non mancano alcuni servizi a disposizione dei clienti per offrire, insieme alla

qualità, una serie di prestazioni aggiuntive, dalle consegne a domicilio al confezionamento del vino sfuso nei «bag-in-box».

I servizi sono rivolti anche alla clientela professionale: «Da me si riforniscono alcuni ristoranti

della zona, anche molto famosi, perché rispetto ai canali di distribuzione tradizionali, con i miei vini risparmiano fino al 50 per cento senza compromessi sulla qualità», racconta Bruscolo. Fra l'altro, grazie allo smaltimento veloce delle

scorte, unito alle attrezzature di conservazione sotto azoto e anidride carbonica, «non ricorriamo a nessun tipo di stabilizzazione con conservanti o pastorizzazione».

L'assortimento della Vineria comprende sette-otto tipologie di vini sfusi, tra bianchi e rossi. Per garantire una maggiore varietà ai clienti, i vini nelle botti cambiano ogni due o tre mesi. Fra i rossi, tutti a Igt, si possono trovare, oltre ai rossi toscani, vini di diverse regioni: dai siciliani Nero d'Avola, Cabernet, Syrah, ai Merlot del Trentino e alla Barbera, mentre tra i bianchi, oltre a Malvasia, Tocai e Vermentino, anch'essi a indicazione geografica, sono presenti anche alcune Doc, come il Soave Classico e il Bianco di Custoza.

Per completare l'offerta, sono disponibili anche alcuni vini in bottiglia, dall'Amarone ad alcuni Chianti Docg, oltre a spumanti Metodo Classico e Charmat. In vendita anche attrezzi e accessori per l'imbottigliamento domestico e alcuni tipi di olio, sempre sfuso.

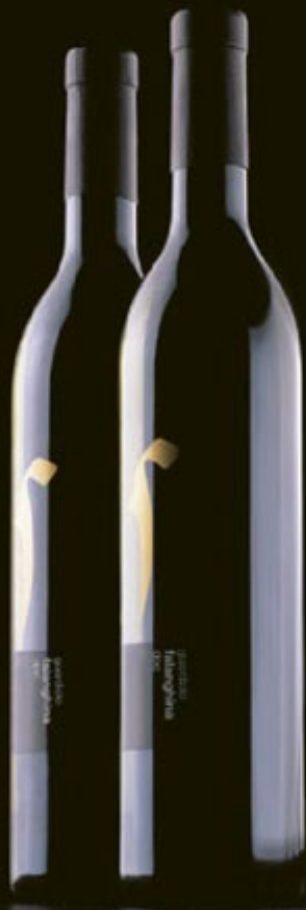
## I CONTENITORI DEL VINO



Nella sede della Vineria sono installati sette tini di acciaio inossidabile con capacità variabili da 500 a 1500 litri e dotati di apparecchiatura di compensazione dello spillato con saturazione a gas inerte. In totale, il vino a disposizione della clientela raggiunge gli 80 ettolitri. Per i privati, oltre al riempimento dei recipienti portati dal cliente, il vino è disponibile nei contenitori bag-in-box e imbottigliato al momento. Per i ristoranti sono previste forniture speciali in bottiglia, bag-in-box, dame da 3, da 5 e da 34 litri e botticelle di rovere.

guardiolo falanghina doc

la guardiense



località santa lucia 104  
82034 guardia sanfrancesco  
benevento (Italia)

tel. 0824 864034  
fax 0824 864035  
info@laguardiense.it

### LA VINERIA IN NUMERI

<b>SUPERFICIE DEL LOCALE:</b>	50 mq
<b>VINI IN VENDITA:</b>	7/8 tipologie, tra bianchi e rossi
<b>IL PIÙ COSTOSO:</b>	3 euro al litro, Shiraz Sicilia Igt
<b>IL MENO COSTOSO:</b>	1,40 euro al litro, Rosso Veneto Igt
<b>ALTRI PRODOTTI:</b>	vini in bottiglia, accessori per l'imbottigliamento fai-da-te, olio sfuso

### INDIRIZZO:

via Casale 4 - 20124 Milano  
Tel. 02.83242440 - www.la-vineria.it  
Orario di apertura: dal martedì al sabato, dalle 10 alle 13.30 e dalle 16 alle 20.  
Aperto l'ultima domenica di ogni mese.