

Conoscere, bere, comprare: alla scoperta di enoteche e wine bar

Lo sfuso? A Milano si vende ancora

Nella città degli affari da qualche tempo si è tornati a parlare di vino sciolto. A proporlo due negozi specializzati che dopo le difficoltà iniziali ora hanno ingranato. Prezzi ragionevoli e buona qualità, e la clientela è molto variegata **di Paolo Ribolzi**

MILANO. Il negozio è lungo e stretto. Una quarantina di metri o poco più. È qui, in via Pecchio, una laterale di corso Buenos Aires, che è cominciata cinque anni fa l'avventura milanese di Adriano Franzolin, proprietario dell'enoteca "PerBacco". Anche a Venezia, dove era nato e abitava, era titolare di una bottega per la vendita di vino sfuso. Una delle tante, perché nel Veneto questo genere di attività è molto presente. "Appena una calle dietro la mia ce n'era una. Ma tutta la città pululava di queste enoteche. E così mi sono detto, se funziona qui dove la concorrenza non manca, perché non può funzionare altrove dove questi negozi non ci sono?"

Milano è stata la prima scelta. Un desiderio, quello della grande città, ma anche un rischio calcolato. Prima di far le valigie ha infatti valutato con attenzione il da fare. La partenza è stata preceduta da un piccolo studio di mercato per capire dove aprire per poter trovare la clientela "giusta". Perché si sa, le novità piacciono, ma poi...

I primi problemi. I problemi in effetti non sono mancati. A crearli non è stato tanto il lavoro quanto gli intoppi dell'amministrazione

locale, dell'Asl e della Camera di commercio, costrette a confrontarsi con un'attività che, a Milano, non c'era più da decenni e per questo non si sapeva bene cosa fare. "Le chiavi del negozio mi sono state consegnate il 6 di gennaio. La saracinesca, però, ho potuto alzarla solo nel mese d'aprile. È incredibile come la burocrazia rallenti l'attività di imprenditori e commercianti. Per mesi ho continuato a pagare il canone d'affitto senza poter avere delle entrate".

Questione di tempo. Come dargli torto. Nella vicina Svizzera, mi spiegava qualche settimana fa un antiquario italiano emigrato per lavoro nel Canton Ticino, per aprire un'attività bastano poche ore. Una sola mattina e si fa tutto. Da noi, invece, i tempi sono un po' diversi...

"L'inizio non è stato facile. Dopo i ritardi dovuti alla burocrazia - continua Franzolin - ho dovuto fare i conti con la diffidenza dei clienti che non erano abituati a comperare del vino sciolto. Pensavano fosse prodotto con le polverine. C'è voluto tempo per convincerli del contrario. Ora, però, il lavoro ha ingranato, sono soddisfatto".

Il giro d'affari non è male. Ogni

anno vengono venduti 40.000 litri di vino. Ce n'è per tutti i gusti. Otto rossi e altrettanti bianchi a cui vanno aggiunti due rosé. Buona la qualità dei vini e i prezzi contenuti. Con 2 euro, 2 euro e 50 ci si porta a casa un Verduzzo o un Merlot base per citare i più economici. Un Bordolese, un Riesling o una riserva di Merlot sono invece un po' più costosi. Basta avere un contenitore, la quantità poi la sceglie il cliente. Il vino arriva tutto da un unico produttore, direttamente dalla provincia di Treviso. I più richiesti? Il Cabernet franc e lo Chardonnay. "I milanesi - spiega Franzolin - amano i vini profumati".

Un toscano a Milano. Nella parte opposta della città, in via Casale, tra i Navigli e Porta Genova, a due passi da dove pulsa il cuore notturno di una delle zone della Movida notturna milanese, Aaron Brussolo ha invece aperto la sua di bottega. Si chiama "La Vineria".

Tutto è cominciato per caso da un trasferimento in Toscana per ragioni di studio. "Ogni volta che tornavo a casa, qui a Milano, riempivo la macchina di damigiane perché amici e parenti mi



gli indirizzi

PerBacco

di Adriano Franzolin
via Pecchio 4
tel. 02 74281110

La Vineria

di Aaron Brussolo
via Casale 4
tel. 02 83242440,
www.la-vineria.it

In alto: Adriano Franzolin, titolare di "PerBacco"; bottiglie "firmate" "La Vineria" Qui sotto, da sinistra: l'interno dell'enoteca "PerBacco" e Aaron Brussolo davanti all'ingresso del suo locale, "La Vineria"

chiedevano di portargli del vino". Dal produttore al consumatore. "Una volta ho riempito l'auto, era stracarica. Sulla strada del ritorno però mi ha fermato la polizia. Volevano anche sequestrarmi il mezzo. Per fortuna alla fine l'ho scampata."

Quei viaggi, senza saperlo, sono stati però una palestra importante per quella che sarebbe poi diventata una professione. Da lì è nata infatti l'idea di aprire un'attività. "Ho visto che funzionava e ho capito che ce la potevo fare", racconta Brussolo. Passare dalla teoria alla pratica non è stato facile. I primi preziosi consigli se li è andati a cercare nelle enoteche della Toscana. La tortuosa strada burocratica era ormai spianata e anche la clientela non ha mostrato diffidenze particolari.

Simili ma non uguali. La tipologia del negozio è simile anche se non mancano alcune importanti differenze. Contrariamente a "PerBacco", a "La Vineria" si distribuiscono a rotazione una ventina di vini differenti anche se poi, in negozio, ce ne sono solo sette. Cambia anche il discorso fornitori. Non uno ma molti e provenienti un po' da tutta Italia. "Sono tanti quelli che si sono proposti. Io però, con l'aiuto di un enologo, me li sono andati a cercare di persona operando una rigida selezione".

Mescita al bicchiere. I risultati sembrano dargli ragione. Il termometro delle vendite sale dai 40 ai 50.000 litri l'anno. A dargli una mano anche la mescita al bicchiere. L'attività è infatti organizzata anche con alcuni tavolini all'esterno del negozio. In estate, vista la zona, il viavai è notevole. "Con un euro e mezzo - specifica Brussolo - puoi degustare uno dei vini che ho in bottega. Un prezzo ragionevole che a me serve per far conoscere i prodotti. E poi con così poco, a Milano, dove si può bere qualcosa?"

I prezzi al litro non sono molto diversi da quelli della concorrenza. Anche qui si possono avere sconti per l'acquisto di quantitativi.

Clientela diversificata. Praticamente identica per i due locali è la clientela: dai pensionati agli studenti, dalla "sciura della Milano bene" alla casalinga, dal professionista all'impiegato. Distinzioni sociali non ce ne sono.

Le due attività non funzionano però solo con i privati. Molti ristoratori hanno già scelto di rifornirsi proprio da loro. E di loro più volte si è occupata la stampa.

