

Wine & Bar

POSTE ITALIANE spa - SPED. IN A. P. D. L. 353/2003 (Conv.

in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, Comma 1, DCB - Milano - New Business Media s.r.l. - 20157 Milano - via Eritrea, 21 - ANNO XXXVI n. 03

Il nostro giro d'Italia, da Torino a Palermo, alla scoperta dei locali faro e delle formule più innovative nella proposta vino. Con una serie di consigli utili per strutturare l'offerta al meglio

DA PAG. 38

WINE BAR DI OGGI E DOMANI

Un bar, mille porte

Il Settembrini, a Roma, esempio unico di locale diffuso: un luogo dove si può entrare e uscire liberamente tra bar, libreria, bottega, birreria e ristorante

A PAGINA 16

Sfruttare il pranzo

Prezzi contenuti, il giusto assortimento di bevande e i meccanismi a premi per favorire i clienti più fedeli: questi gli ingredienti di un buon mezzogiorno

A PAGINA 92

Gli "home made"

Infusioni, sciroppi artigianali e drink invecchiati in botte si possono proporre anche nei bar italiani: vi spieghiamo le regole da seguire

A PAGINA 128



MOLTE VARIANTI,
UN PIACERE UNICO.

BIODINAMICI E SENZA SOLFITI. LA CAPITALE VA OLTRE IL SEMPLICE BIOLOGICO

di Massimiliano Rella

I “naturali” piacciono a Roma

Roma contenitore di tendenze e mega osservatorio sui consumi (naturalmente con le sue specificità di clienti e consumi). **Un aspetto però mette d'accordo gli esperti, ed è la crescita di attenzione per i vini cosiddetti “naturali”, biodinamici e senza solfiti,** che vanno oltre i confini del “semplice” biologico. Su quest'idea nascono nuovi locali come la vineria Litro, basata su un'offerta di vini e prodotti esclusivamente naturali. Per ora una ventina di cantine selezionate direttamente per totali 150 etichette, alcune

con bottiglia da 1 litro fatta su misura dai produttori. Il bancone propone 6 bianchi e 7 rossi, oltre ai vini del giorno al calice e in bottiglia, gli orange wines, le bollicine, i vini vivaci, da dessert e meditazione. «Ma sui vini naturali ci vuole pazienza - dice il proprietario Maurizio Bistocchi - Si tratta di una tipologia di prodotto che va ben presentata e raccontata a fondo. Per contro, va detto che quando i clienti li provano difficilmente se ne fanno un'idea negativa». Questa curiosità dei consumatori viene confermata anche da due locali “istituzionali”. Nel cuore di Trastevere dall'Enoteca Ferrara, locale da 1.300 etichette più osteria e ristorante, e a due passi dal porto di Anzio dall'Enoteca



ENOTECA FERRARA

www.enotecaferrara.it
Piazza Trilussa 41 - Roma

Punti di forza

La qualità dei vini e la ricerca su annate, tipologie, vitigni e materie prime per il ristorante e l'osteria annesse all'enoteca, che propongono in abbinamento a 1.300 etichette italiane piatti regionali rivisitati e alleggeriti. Inoltre la presenza di bottiglie che soddisfano la curiosità e la voglia di sperimentare del cliente.

Idea vincente

Una carta vini importante sviluppata in 25 anni, con visualizzazione delle etichette, info su prodotto e cantina. E un archivio di etichette per ogni bottiglia

Scontrino medio

11 euro (incluso il buffet).



LITRO

vinerialitro.it
Via Fratelli Bonnet 5 - Roma

Punti di forza

La capacità del locale di trasformarsi durante il giorno: dalle colazioni fino alla proposizione di salumi particolari, prodotti “Dol” (Denominazione di origine laziale), cocktail pomeridiani e al dopocena. E poi, iniziative per un pubblico attento, come le cene a tema a numero chiuso con abbinamenti vino-cibo.

Idea vincente

La carta che asseconda le tendenze in atto da un paio d'anni, tutta basata sui vini naturali, frutto di selezione e collaborazione con i produttori.

Scontrino medio

5 euro per il calice; 8/10 euro per vino e spuntino.



PALATIUM

www.enotecapalatium.com

Via Frattina 94, Roma

Punti di forza

La completezza della proposta laziale, dai vini agli oli, dai formaggi alle ricette. La modernità del locale, con ampia vetrata a vista, stile bistrot e un lungo bancone. Il rapporto qualità/prezzo e la location eccezionale, nel cuore di Roma tra via del Corso e piazza di Spagna.

Idea vincente

Un locale che ha i prodotti a Km 0 nel suo Dna, con approfondimenti verticali e orizzontali solo sui vini e la gastronomia del Lazio. Unico nel suo genere.

Scontrino medio

7€ con croccantina romana e olive di Gaeta. 3/4,50 € il calice.



ENOTECA DEL GATTO

www.enotecadelgatto.it

Via Mazzini 9, Anzio - Roma

Punti di forza

L'ampiezza e profondità della carta vini, con 3mila etichette tra italiane e straniere. La selezione e la ricerca sulla qualità enologica, sviluppata negli anni e riconosciuta dalla clientela. La credibilità e l'affidabilità maturate con il mondo della ristorazione e i canali specializzati.

Idea vincente

Gli aperitivi gourmand in negozio, anche solo per bere, con possibilità di condividere qualsiasi bottiglia tra i tavolini o di consumarla in più giorni.

Scontrino medio

4/13 euro per il calice.

Del Gatto, fino a pochi anni fa solo negozio mentre oggi ben strutturata per il momento degli aperitivi. «Qui accadono cose diverse dalle tendenze cittadine - premette Lina Paolillo, di Enoteca Ferrara - e in parte riusciamo ad anticipare le tendenze tanto che sono già alcuni anni che abbiamo introdotto tra le nostre proposte anche una decina di vini naturali. Non parlerei di moda però. Sono bottiglie che non si possono fare su due piedi, dietro c'è un mondo complesso. Ecco perché nella nostra carta le proposte cambiano molto raramente».

L'Enoteca Ferrara punta anch'essa sul bere bene «il ché per noi vuol dire maturo - dicono i gestori - . L'80% dei vini è presente almeno con doppia annata. I clienti sono orientati dalla competenza del personale e dai due volumi di cui è composta la nostra lista. Alla mescita, una quarantina di calici a rotazione, tra bollicine e i 24 bianchi e rossi "in azoto". Tra questi bene i vini a base Nebbiolo, il Nobile di Montepulciano e il Sagrantino».

Interesse per le novità

«Anche noi da un paio d'anni registriamo richieste di biodinamici e senza solfiti - ci dice Daria Del Gatto - ma soprattutto l'interesse a provare cose buone e particolari».

Questa enoteca di Anzio lavora molto con la ristorazione e vende al cliente finale. Al calice serve 5 bollicine, 6 bianchi, 3 rossi e 5 da dessert; ma ogni bottiglia delle 3mila etichette si può aprire per l'aperitivo (per

Il romano è un cliente esigente e curioso disposto a farsi guidare nella scelta

le più importanti basta avvisare un po' prima). «Capita che un vino sia condiviso tra i tavoli - continua Del Gatto - o che il cliente lo consumi in più giornate, in tal caso scriviamo il suo nome in etichetta».

Palatium è invece un wine bar e bistrot unico: appartiene all'Arsial (Agenzia regionale per lo sviluppo agricolo) e propone solo il Lazio, con ricercatezza e completezza di assortimento. Un locale vivo a due passi da piazza di Spagna. «Un tempo c'era scetticismo per i vini del Lazio da parte dei clienti italiani, ma non degli stranieri - puntualizza Paolo Latini, il responsabile acquisti e vini -. Dopo 9 anni la situazione è cambiata, oggi i clienti sanno che promuoviamo la qualità» In cantina 230 etichette, di cui una ventina in mescita con rotazione bisettimanale.