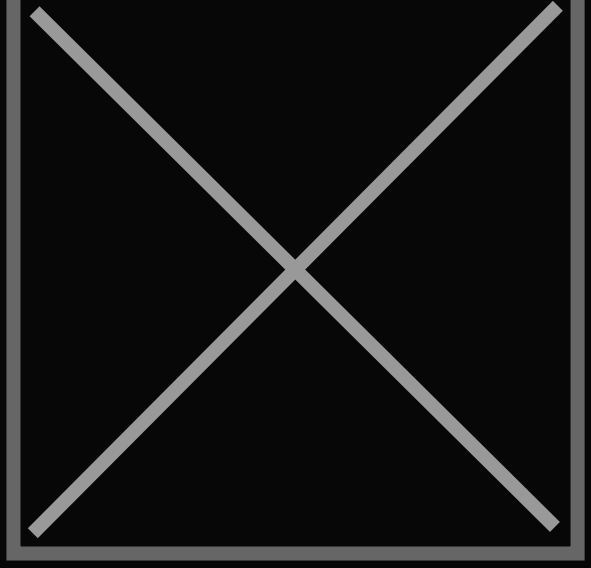
Mixability, l’appello di Alessandro Melis: “Mai senza il giusto Perfect Serve”

img9314-0fa1a8b4

Lo dicono i numeri. Gli Spirits Premium e Super Premium stanno entrando sempre più prepotentemente nei locali più esclusivi della nostra Penisola. Il bere mix sta quindi cambiando pelle: non conta più la quantità, ma la qualità. E quando parliamo di qualità non ci riferiamo solo al prodotto, ma dobbiamo ricordarci sempre l’importanza del servizio. Nello Speciale Prodotti Premium realizzato nello scorso numero di Mixer abbiamo voluto dare spazio ad alcuni tra i brand di alta gamma proposti dalle maggiori aziende in ambito beverage. Per farlo, abbiamo coinvolto un grande esperto del settore mixability, Alessandro Melis, che ha studiato per tutti i prodotti coinvolti il giusto Perfect Serve per valorizzare quelle che sono alcune delle eccellenze che il mercato propone per esaltare il gusto dei drink. Entriamo però più nel vivo di questa tendenza dando voce al nostro esperto.

Prodotti Premium. Che penetrazione hanno all’interno del canale Fuori Casa?

I prodotti Premium hanno una penetrazione molto alta tra i trentenni e quarantenni che oggi cominciano ad approcciare il bere fuori casa con maggiore consapevolezza consumando qualcosa in meno come quantità ma di maggiore qualità. Una modalità più attenta legata al bere bene.



Possiamo parlare di ‘nuovo’ interesse anche da parte degli operatori?

Decisamente. Si è capito che dobbiamo dare ai nostri ‘ospiti’ prodotti che permettano loro di bere bene, che non significa necessariamente che i drink debbano per forza costare di più, ma che per realizzarli vengono utilizzate materie prime di alta qualità.

Cosa comporta questo a livello lavorativo?

Oggi i bartender non devono essere solo veloci, ma soprattutto preparati. C’è bisogno che conoscano perfettamente i prodotti che impiegano nel loro lavoro. Devono sapere cos’è l’equilibrio o il bilanciamento di un drink. Come una spezia o un aroma reagisce all’interno di un cocktail. Perché il consumatore è sempre più curioso e preparato; inoltre, ricordiamoci che con un click si possono avere tutte le informazioni necessarie su distillati, liquori, spezie… per cui non possiamo permetterci di farci sorprendere.

Qual è il valore aggiunto nell’impiego dei prodotti Premium?

I prodotti Premium contribuiscono a fidelizzare il consumatore, a creare valore aggiunto al locale e a generare un volume di affari più consistente. Si tratta di spirits che si differenziano dagli altri per tipologia di materia prima utilizzata in produzione, solitamente più pregiata. Prodotti che arrivano anche a 20/25 anni passati in botte di legno selezionato. Hanno solitamente un packaging più ricercato, con vetri più pregiati e un design curato.

Come ci si approvvigiona di un prodotto Premium? Il canale dei grossisti è sufficiente o ci sono difficoltà a reperirli?

Il canale dei grossisti può essere sufficiente per i prodotti Premium più diffusi. Tuttavia, molte volte il brand non arriva sullo scaffale del distributore ma viene venduto esclusivamente dalle aziende produttrici o importatrici. Per qualche chicca un po' più ricercata a volte il web può aiutare molto.

Il prodotto Premium, o Super Premium, ha avuto perlopiù un consumo liscio. Recentemente è entrato anche nell'ambito miscelazione. Come mai questa scelta?



Negli ultimi anni si ha sempre più la tendenza a utilizzare questo tipo di prodotti anche in miscelazione in quanto uno spirit alto di gamma sommato a conoscenza e manualità del mixologist darà sicuramente un risultato Super Premium.

Cosa significa in termini economici miscelare un prodotto Premium? È possibile avere margini?

In termini economici miscelare un prodotto premium significa prestare massima attenzione al dosaggio e alla conservazione una volta aperto. Naturalmente il prezzo del cocktail dovrà essere proporzionato al costo di acquisto: è importantissimo valorizzare economicamente l'investimento effettuato. Vendere un cocktail realizzato con prodotti premium a prezzo non adeguato, come purtroppo a volte mi capita di vedere in qualche locale, significa trasferire mancanza di conoscenza e professionalità per il nostro lavoro.

Qual è il Perfect Serve ideale per questo tipo di prodotti?

Dipende. Whisky, rum, cognac, grappe, mezcal invecchiati meglio servirli lisci, con un giusto side di food. Vodka, gin, tequila, amari tendenzialmente meglio con ghiaccio o freddi serviti durante le ore dell'aperitivo.

Infine la formazione. Hai da poco lanciato una tua scuola a Milano. Quanto è importante ai fini del Perfect Serve avere una preparazione specifica e come è cambiata dai tempi in cui hai cominciato a muovere i primi passi in questo settore?

Insieme ad altri soci abbiamo aperto da poco “In-Drinkable: Conoscenza Formazione Ospitalità”, un centro di formazione professionale per il canale Horeca, dove i corsisti trovano una formazione molto approfondita e seguita dai migliori professionisti del settore attualmente in circolazione. Una buona formazione aiuta moltissimo a realizzare il giusto “Perfect Serve”. Non dimentichiamolo!