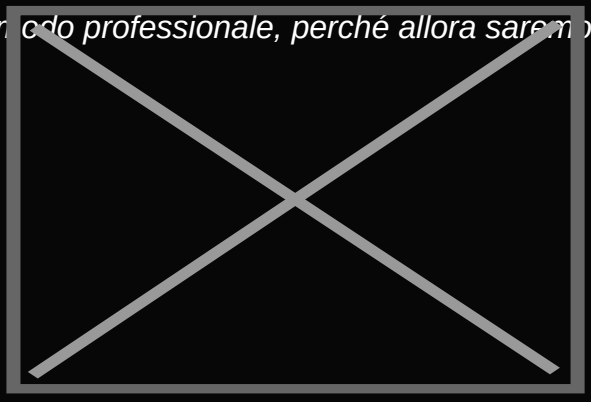
Il sommelier risorsa fondamentale per i ristoranti, parla Paolo Basso

paolo-basso-227a2752

I ristoratori dovrebbero porre l’attenzione sulla "B" nella sigla "F&B", per soddisfare i clienti e aumentare i profitti. Parola di Paolo Basso, docente presso il Glion Institute of Higher Education, che per il business della ristorazione indica una condizione per avere successo: la presenza di un sommelier.

"*Non è un segreto che* ***la vendita del vino dia un contributo fondamentale al fatturato*** *e alla redditività di un ristorante. Le stime variano tra il 30% e il 50% per quanto riguarda il contributo al fatturato e il profitto può essere ugualmente accattivante. Questo accade se la vendita è gestita in modo professionale, perché allora saremo in grado di evitare gli sprechi*", dice Basso.



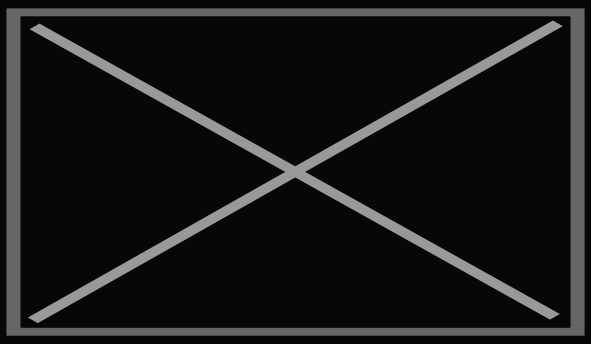
Che prosegue: "*Il vino è ovviamente un prodotto deperibile, ma non è affatto difficile da gestire a differenza degli ingredienti freschi in cucina, come carne o pesce. Tuttavia, c'è una tendenza che ha aggiunto non poche difficoltà, ed è il* ***desiderio crescente tra i commensali di consumare i vini al calice*** *come modo per ridurre il consumo di alcol. Per questo motivo, ogni ristorante dovrebbe investire nell'assunzione di un sommelier se intende massimizzare i vantaggi economici offerti dal vino*".

Insomma, continua il docente del prestigioso istituto svizzero, prima di tutto è essenziale comprendere che **il sommelier non è un elemento di 'lusso' all'interno dello staff**. Anzi. "*E' un membro totalmente integrato, ma con competenze specializzate nelle bevande. Assumere un sommelier potrebbe significare avere un cameriere o un supervisore in meno, ma non rappresenta un costo aggiuntivo per l'azienda, piuttosto un elemento che gestisce un prodotto che può generare profitto*".

E per i **locali più piccoli**, lo chef/proprietario potrebbe essere anche un sommelier? "*Secondo il mio parere, ciò è impossibile. Se sei un ristoratore e un cuoco allo stesso tempo – e fai bene il tuo lavoro – allora non hai il tempo necessario da dedicare ad altre attività. Il vino richiede tempo e passione e diventa quindi* ***necessario avere una figura che se ne occupi a tempo pieno****. E se si lavora in cucina non si può essere in sala a contatto con i clienti per la vendita delle bevande*", risponde Basso.

Gli elementi chiave del ruolo del sommelier

Se è vero che ci sono molti aspetti importanti nel ruolo del sommelier, ma uno dei più trascurati è la capacità di **abbinare vini e cibi**. "*Gli chef spesso non si rendono conto che un piatto può essere annientato semplicemente perché è abbinato al vino sbagliato. E addirittura anche con l'acqua: quante volte, soprattutto fuori dall'Italia, viene servita l'acqua del rubinetto contenente disinfettante oppure con il ghiaccio carico di odori? Poche persone oltre a un sommelier qualificato si rendono conto di come questo influisca sulla percezione del gusto da parte del cliente*", assicura il docente di Glion.

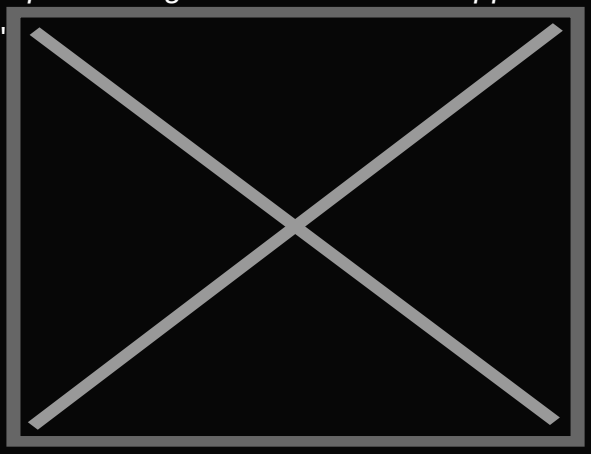


"*Gli chef, concentrandosi esclusivamente sul piatto, non considerano gli altri elementi di gusto presenti a tavola. Alcuni addirittura percepiscono il vino come un elemento di intralcio, in grado di distrarre il cliente dalle loro creazioni culinarie. Piuttosto, per* ***abbinare con successo cibi e vini servono capacità sensoriali****, che devono comunque essere affinate e arricchite attraverso un'interpretazione personale che deriva da una vasta esperienza. L'abbinamento cibo e vino è scienza, tecnica, esperienza e arte*".

Quanto dovrebbe essere vasta la carta dei vini e cosa dovrebbe contenere?

"*Tutto dipende dal tipo di clientela che si desidera attirare",* è l'esordio di Basso. *"Se si intende invogliare i 'buongustai' con un buon potere di spesa, si avrà bisogno di una carta dei vini attraente. Ma non intendo un'autentica carta dei vini vecchio stile come un pesante volume. Ho visto diverse strutture di successo* ***lavorare solo con vini al calice****, senza una vera e propria carta dei vini. Oppure, solo un piccolo elenco per prendere visione dei prezzi di bottiglie rare e costose che è sempre meglio far vedere al cliente prima di stapparle*".

Soprattutto, ciò che è veramente importante è la consulenza che il cliente può trovare all'interno del locale. "*C'è stato un tempo in cui i ristoranti avevano numerose tipologie di carta: degli aperitivi, delle acque minerali, dei vini, dei piatti, dell'olio extravergine di oliva (in Italia), dei dolci, dei vini da dessert, del caffè e del tè, una lista di liquori e una lista addirittura dei sigari. Si è poi giunti alla conclusione che questo era controproducente: se il cliente lavora in un ufficio, ha già passato l'intera giornata a "leggere carte" e quando va al ristorante non vuole più avere fogli tra le mani.* ***Il cliente vuole che il personale competente scelga per lui e lo sorprenda****. Questo è il vero lavoro del personale di sala: capire le esigenze del cliente e supportarlo nella scelta per vivere un'esperienza gustativa emozionale*"



Un'altra cosa in cui un moderno sommelier è fortemente coinvolto è la **gestione della cantina**. "*Le competenze per saper gestire la cantina e vendere il vino si sviluppano lavorando al fianco di grandi esperti che insegnino i segreti e i trucchi del mestiere e che trasmettano la loro grande sensibilità ed esperienza*". Così come è importante la vendita, ovvero la **capacità di effettuare degli acquisti in modo sicuro e pertinente**. "*Ci sono alcuni casi dove il prezzo più basso nasconde numerose insidie come una cattiva conservazione o addirittura dei vini falsificati. Anche in questo caso l'esperienza di un sommelier è fondamentale per proteggersi da queste numerose complicazioni*".

Alla ricerca del sommelier perfetto

"*Ad essere onesti, è un lavoro così di nicchia che non credo che molte società di reclutamento specializzate sappiano di cosa si tratta*", conclude Basso. "*Inoltre, per questo profilo professionale di livello, non vale la pena spendere soldi per una consulenza esterna. È vero che la rete dei sommelier è piccola e le* ***assunzioni spesso avvengono con il passaparola****, ma i tradizionali canali di ricerca del lavoro sono comunque appropriati*".

"*Per i giovani che nutrono interesse per questa professione, un buon punto di partenza per intraprendere questo percorso è una* ***buona scuola di hospitality****, così come ho iniziato io. È qui che si può lasciare sedurre dal mistero e dalla complessità del vino, mentre si ha anche la possibilità di acquisire anche informazioni sul lato commerciale dell'ospitalità*".