Francesco Sanapo: il prezzo fisso non è più un tabù

francesco-sanapo-intro-849719ca

Francesco Sanapo protagonista di un caso che rappresenta soltanto la spia di una piccola rivoluzione che nel prossimo futuro potrebbe toccare il pubblico esercizio: il superamento dello storico tabù rappresentato dal prezzo fisso della tazzina di caffè al bar. Francesco, tre volte campione italiano di caffetteria (2010, 2011 e 2013), diplomato allo Scae - Speciality Coffee Association of Europe nonché responsabile Master Bar di Caffè Corsini - ha infatti dato vita, insieme a Caffè Corsini, a Ditta Artigianale, un locale aperto nel pieno centro di Firenze, nel quale il costo base dell'espresso supera, e non di poco, la soglia dell'euro. In contropartita, ai clienti viene servita una miscela ricercata, frutto del lavoro della torrefazione di proprietà dello stesso Sanapo e di una ricerca di materie prime di eccellenza. «Trascorro ben tre mesi all'anno - spiega Sanapo - nei Paesi di origine del miglior caffè per scegliere lotti speciali in grado di assicurare una qualità elevata al prodotto finito. Il loro prezzo però arriva ad essere ben quattro volte più alto rispetto a quello quotato mediamente in Borsa. Operando con questi criteri, quindi, anche il costo dell'espresso che si può gustare presso Ditta Artigianale è lievitato: si parte infatti da una base minima di 1,50 euro per arrivare a 3 e perfino 5 euro nel caso di alcuni speciali particolarmente pregiati». Il pubblico comunque apprezza. «A pochi mesi dall'apertura - afferma Sanapo - utilizziamo già dai 3 ai 4 kg di chicchi al giorno. E ben il 30% del fatturato relativo al caffè deriva dalla vendita delle miscele più care, segno che un maggiore costo non disincentiva una clientela sempre più attenta e interessata alla cultura del caffè. Certo, a questo risultato ha contribuito in modo determinante l'opera di informazione promossa dai baristi che lavorano nel locale, tutti professionisti altamente formati, capaci quindi di raccontare efficacemente ai clienti la storia e i plus del prodotto e, al contempo di usare correttamente l'attrezzatura necessaria alla sua valorizzazione. La preparazione di chi lavora dietro al bancone, che spesso si rivela un anello debole nel nostro Paese, costituisce infatti un elemento irrinunciabile per riuscire a colmare la mancanza di contenuti che oggi caratterizza la caffetteria italiana».

Florence, Italy, April 15 2014: Francesco Sanapo © 2014 Guglielmo de' Micheli

Voci concordi

La strada scelta da Sanapo conferma, quindi, sul campo la tesi proposta da un professionista del caffè come Andrej Godina proprio in passato, nelle pagine di Mixer. Secondo il trainer di Scae, infatti, i tempi sono maturi per sdoganare il concetto che l'espresso debba costare sempre e ovunque un euro. Si potrebbe invece - sostiene l'esperto - adottare una differenziazione dell'offerta calibrata in funzione della qualità. A prima vista una provocazione, che sembra però trovare non pochi consensi da parte di chi lavora sul campo.

«Quello suggerito da Godina rappresenta uno spunto interessante - osserva Elena Casanova, titolare del centralissimo Bar Pasticceria Ferro di Finale Ligure, cittadina a forte vocazione turistica della riviera di Ponente -. Se dovessi applicarlo al mio locale però, credo legherei il costo maggiore della tazzina non tanto al fattore qualitativo - offro già una miscela studiata appositamente per noi dalla torrefazione Pasqualini di Villanova di Albenga - quanto a quello del gusto: penso, infatti, che una clientela di fascia medio-alta come quella del mio bar potrebbe essere disposta a un sovrapprezzo, magari legato al servizio al tavolo, in presenza di miscele capaci di soddisfare palati diversi, con sapori più o meno forti. Lo stesso del resto avviene già, con successo, nel caso della cioccolata. L'unica avvertenza sarebbe utilizzare di volta in volta solo piccole quantità per ogni tipologia, così da procedere a macinature frequenti e scongiurare il pericolo della perdita di aroma e gusto».

La proposta dunque piace. E questo vale anche se si interpellano locali attivi nei centri storici di città più grandi. «L'idea è bella - commenta Andrea Ciancolini, titolare del Bar Grandori di Viterbo -, anche se purtroppo un clima economico non certo ottimale potrebbe deporre a sfavore di un innalzamento dei prezzi. Detto questo, però, devo anche rilevare che, pur in presenza di minori risorse economiche, la qualità continua a essere ricercata: nel caso dei drink, per esempio, noto che si tende a bere meno, ma bene. Credo, quindi, che puntare sulla differenziazione nel caso del caffè potrebbe incontrare il gradimento dei consumatori dando al contempo buoni risultati sul fronte del business». E la valutazione non cambia, seppure con alcuni distinguo, se ci si sposta a Cremona. «Vedo qualche difficoltà - ammette Marco Miglioli, titolare del Bar Gelateria San Giorgio - sotto il profilo operativo in relazione, per esempio, alla gestione dei macinacaffè e delle postazioni di lavoro. Molto, insomma, dipende dal locale e dallo spazio disponibile. Per contro, credo che i miei clienti sarebbero certamente invogliati a provare miscele più costose, spinti soprattutto dalla curiosità».

Dalla teoria (di Godina) alla pratica (degli esercenti), il passo quindi potrebbe essere piuttosto breve.

***francesco sanapo l'artigianale*Ditta Artigianale: l'obiettivo è l'eccellenza**

Il locale aperto da Francesco Sanapo a Firenze si propone di dare nuova luce al caffè italiano, spingendo il consumatore a una maggiore consapevolezza del contenuto della tazzina. L’offerta varia ogni settimana e contempla solo caffè tostati freschi che vengono serviti secondo differenti metodi di estrazione, dall’espresso al metodo del “pour over”, così da proporre anche gli infusi di caffè, in linea con le ultime tendenze di consumo internazionali. Ditta Artigianale si distingue però anche per il design innovativo, pensato per abbattere le barriere tra cliente e barista, come dimostra il bancone alto solo 90 cm anziché i tradizionali 120 cm.