

Il sommelier in enoteca



In un passato non troppo remoto, nelle case entravano poche tipologie di vino. A volte un produttore amico forniva il vino in damigiana, ed era un piacere attendere la luna buona per ritrovarsi nella cantina sotto casa per il rito dell'imbottigliamento. Oggi, al contrario, è notevolmente aumentata la curiosità nei confronti del vino, si vogliono conoscere tutte le tipologie e scoprire prodotti che arrivano da ogni parte del mondo. In questa nuova ottica, l'enoteca è diventata il luogo ideale per acquistare il vino, perché il cliente può riuscire a soddisfare ogni curiosità sui prodotti che intende acquistare. Il sommelier nasce come operatore della ristorazione, ma nel momento in cui opera in una enoteca il suo bagaglio di conoscenze non deve cambiare. Le uniche cose che gli si potrebbero perdonare, se proprio vi fossero richieste, potrebbero essere una gestualità e una eleganza nel servizio meno consolidate.

Il sommelier in enoteca deve però saper ascoltare il cliente con maggior attenzione, per consigliare eventualmente una bottiglia pregiata e di conseguenza costosa, proponendo comunque diverse alternative. Poiché non sarà presente quando la bottiglia sarà stappata e consumata, il sommelier deve essere prodigo di consigli non solo sul cibo al quale abbinare quel vino, ma anche sulla temperatura di servizio e sul bicchiere più adatto, sempre con la massima discrezione e senza apparire troppo saccente agli occhi del cliente. Inoltre, il cliente dell'enoteca oggi non è più soltanto il privato consumatore, ma spesso anche il ristoratore, che in questo modo può acquistare piccole quantità di bottiglie, che altrimenti non riuscirebbe a procurarsi direttamente dal produttore o attraverso i normali canali distributivi.

Autore: Tommaso Anibaldi