Il segreto per consigliare il vino? Innamorarsi di ciò che si propone

scritto da Agnese Ceschi | 9 Dicembre 2025



Premiata come Miglior Oste ai Milano Wine Week Awards e vincitrice per la Carta Vini 2025 nella categoria Bistrot, Sandra Ciciriello guida il 142 Restaurant di Milano con una visione autentica e profonda: il vino come emozione, racconto e cultura. In questa intervista, racconta la sua filosofia, i nuovi trend e l'evoluzione del gusto post-pandemia.

Premiata durante i *Milano Wine Week Awards* come Miglior Oste e vincitrice del riconoscimento per la Carta Vini 2025 nella categoria Bistrot, Sandra Ciciriello è una figura iconica nel panorama milanese. Dal settembre 2019 è alla guida di 142 Restaurant, un luogo che non è solo ristorante, ma un racconto personale fatto di radici, territorio e rispetto per il

prodotto. Abbiamo incontrato Sandra per parlare di riconoscimenti, scelte, giovani e nuovi trend del vino in sala – ma soprattutto per capire come si custodisce, oggi, l'arte di accogliere.

Sandra, come ha accolto questo riconoscimento?

L'ho accolto con grande gioia, come un riconoscimento non solo del mio percorso professionale, ma anche di chi ha sempre creduto in me. È stato un regalo prezioso per una passione che si è trasformata nella mia vita.

Come sceglie i vini da inserire in carta? C'è una filosofia o una guida?

Seleziono personalmente i vini insieme al mio team, senza mai basarmi sul gusto degli altri. Li assaggio, li valuto, li scopro fino a capire se possono raccontare qualcosa di autentico. Faccio questo perché il segreto per consigliare bene, secondo me, è innamorarsi di ciò che si propone.

Qual è il ruolo della ristorazione nel promuovere il vino oggi?

Lo stesso di sempre: promozione ed esclusività. Entrare in un ristorante e trovare il proprio vino del cuore è spesso il primo passo per farlo conoscere, il suo vero lancio. Ma perché questo accada, quel vino deve essere eccellente: deve emozionare, accompagnare, far vivere una bella serata. Fa parte del percorso enogastronomico tanto quanto la sala e la cucina – non può esistere l'uno senza l'altro.

Che cambiamenti ha notato post-Covid?

Il Covid ha cambiato molte cose, ma non il modo in cui viviamo il vino. Quello che è cambiato davvero sono le regole: oggi le

leggi sono più restrittive e finiscono per penalizzare anche chi vorrebbe semplicemente godersi una serata accompagnata da un buon calice. Sempre più spesso sentiamo dire “non bevo, ho paura della patente”, e li capisco, perché anch’io mi ritrovo a fare la stessa scelta.

Come avvicinare i giovani al vino?

Attraverso la conoscenza, che oggi purtroppo viene spesso messa da parte. Pensiamo di sapere già tutto, ma il vino richiede curiosità, ascolto e tempo. Non serve forzare nessuno: bisogna accompagnare, far scoprire, raccontare. È così che nasce l’interesse vero, quello che resta.

Vino e prodotti low-alcohol o no-alcohol: che tipo di appeal hanno nel suo ristorante?

Al momento hanno poco appeal nel nostro ristorante. Proprio ieri sera ci siamo imbattuti in un menù alcol-free, ed è stato interessante scoprire come, attraverso cocktail vegetali e creativi, si possano creare abbinamenti. Ma a vincere resta il vino: la nostra carta è ricca, piena di racconti e di storia, qualcosa che un menu no-alcohol non può ancora raccontare allo stesso modo. Eppure, anche nel melograno servito ieri in spremuta con un gin senza alcol, ho trovato la storia del produttore italiano, il contadino della Basilicata. È stato bellissimo.

Potere di spesa: come è cambiato negli anni e quali effetti concreti ha avuto sulla scelta dei vini?

È cambiato eccome. Oggi le scelte sono più consapevoli, perché il potere di spesa è notevolmente diminuito e tutti ne siamo consapevoli. Ma chi ama davvero il vino sa riconoscerne il

valore e continua a premiare la qualità, anche quando il budget è più limitato.



Punti chiave

1. **Autenticità prima di tutto** – Ciciriello seleziona i vini seguendo solo il proprio gusto e quello del suo team, scegliendo etichette capaci di raccontare una storia.
2. **Il ristorante come primo ambasciatore del vino** – La sala resta il luogo dove il vino si scopre, si emoziona e si promuove con naturalezza.
3. **Post-Covid: meno libertà, non meno passione** – Le regole più severe limitano i consumi, ma non intaccano il desiderio di convivialità e qualità.
4. **Giovani e vino: serve conoscenza, non imposizione** – Il segreto per avvicinare le nuove generazioni è l'educazione al gusto e alla curiosità.
5. **No-alcohol e consumo consapevole** – Anche se l'interesse

per i prodotti analcolici cresce, il vino resta simbolo di autenticità, storia e identità culturale.