

La voglia di vino resta, cambiano le scelte al tavolo

scritto da Stefano Montibeller | 19 Ottobre 2026



A Da Vittorio, a Brusaporto, il sommelier Fabrizio Sartorato osserva il ritorno a consumi simili a quelli precedenti la pandemia. La bottiglia mantiene il suo spazio, mentre aumentano le richieste di abbinamenti al calice e si amplia l'offerta analcolica. Una carta di circa duemila referenze risponde a gusti, occasioni e capacità di spesa differenti.

A Brusaporto, alle porte di Bergamo, **Fabrizio Sartorato segue il vino del ristorante Da Vittorio dal 2006**. Prima di entrare nella squadra della famiglia Cerea ha lavorato per dodici anni tra Austria, Francia e Inghilterra e ha studiato all'Université du Vin di Suze-la-Rousse. Oggi si occupa degli acquisti, della cantina e del servizio di una carta che conta **circa duemila referenze**. La sua è la prospettiva di chi sceglie le bottiglie e, ogni giorno, incontra ospiti con gusti

e disponibilità di spesa differenti. Da questa esperienza prende avvio la conversazione su come si beve al ristorante e su ciò che viene chiesto a un sommelier.

Dal suo osservatorio, come vanno letti i consumi di vino dopo gli anni della pandemia?

Bisogna scegliere con attenzione il periodo con cui confrontarli. Le riaperture hanno prodotto una fase eccezionale, dopo mesi di rinunce, molte persone venivano al ristorante con il desiderio di uscire e festeggiare. Capitava che un tavolo di due ospiti ordinasse due bottiglie. Se prendessimo quel momento come norma, qualsiasi riduzione successiva sembrerebbe più profonda di quanto sia. Per capire che cosa sta accadendo a Da Vittorio, preferisco guardare al 2018 e al 2019. Ho l'impressione che **i consumi si stiano riavvicinando alle abitudini precedenti alla pandemia**, dopo un picco che non poteva durare. Non interpreto questo assestamento come una perdita d'interesse per il vino.

Sulle scelte incide anche lo stato d'animo con cui si arriva a cena. Quando si è parlato molto delle nuove norme del Codice della strada, nelle prime settimane alcuni ospiti hanno preferito rinunciare al vino; in seguito abbiamo visto **scelte più misurate, spesso limitate a uno o due calici**. È un esempio di quanto il comportamento al tavolo possa reagire al contesto.

Si ordina ancora la bottiglia? Che spazio hanno conquistato gli abbinamenti e le proposte senza alcol?

La bottiglia continua a essere scelta, ma il numero di persone e i piatti ordinati cambiano il modo di bere. Una coppia può preferire vini diversi al calice nel corso della cena,

soprattutto se i due ospiti seguono percorsi gastronomici differenti. Un tavolo di cinque o sei persone può invece aprire più bottiglie e assaggiare così etichette diverse. La curiosità non manca.

L'abbinamento al calice mi interessa da molto tempo. Nel 2003, durante gli studi a Suze-la-Rousse, dedicaì la tesi proprio alla possibilità di accompagnare i piatti con vini differenti. Nel ristorante francese in cui lavoravo allora si sceglievano soprattutto un bianco e un rosso in bottiglia. **A Da Vittorio proponiamo gli abbinamenti da vent'anni e ultimamente le richieste sono aumentate;** qualche ospite straniero ne parla già al momento dell'aperitivo, prima di aver scelto il menu. Un percorso al calice può anche costare più di una bottiglia, ma offre la possibilità di esplorare vini diversi durante il pasto.

Si è ampliata anche la proposta per chi non beve alcol. La prima richiesta di una bollicina senza alcol mi arrivò tredici o quattordici anni fa, quando era difficile trovare prodotti di questo tipo. Oggi abbiamo **un percorso analcolico in abbinamento ai menu e cocktail preparati dal barman.** Se un ospite non beve, è giusto che abbia una scelta pensata per la sua cena.

Che cosa significa, in un ristorante come Da Vittorio, costruire una carta per fasce di spesa diverse?

Il nostro pubblico è vario. In una giornata possiamo servire circa 120-130 coperti e incontriamo persone con abitudini molto differenti, comprese molte che tornano regolarmente. C'è chi cerca una bottiglia rara ed è disposto a una spesa importante; c'è anche chi vuole bere bene entro una cifra che si è dato. Fin da quando ho iniziato a occuparmi degli acquisti, ho cercato di mantenere questa ampiezza. Oggi in carta si trovano **vini a partire da circa 60 euro**, accanto a

etichette di prezzo molto più alto.

Una selezione profonda richiede attenzione anche dopo l'acquisto. Non posso inserire un vino soltanto perché mi ha colpito: devo seguirlo, capire a quali ospiti proporlo e fare in modo che **ogni parte della carta abbia un senso**. Con circa duemila referenze, il lavoro quotidiano consiste anche nel conoscere ciò che si vende e nel guidare la scelta senza presumere che tutti cerchino la stessa esperienza.

Quanto la cucina e la stagionalità orientano la selezione? Quali caratteristiche cerca nei vini?

La cucina incide molto. Proponiamo spesso pesce, quindi **bianchi e bollicine hanno un ruolo importante durante l'anno**. La vicinanza alla Franciacorta si riflette nelle richieste: molti ospiti arrivano già con il desiderio di bere una bollicina di quel territorio. Dall'autunno, quando entrano funghi, tartufo e carni, aumenta invece la domanda di rossi, soprattutto piemontesi e borgognoni. I vini toscani mantengono una presenza più costante. Per i bianchi la ricerca attraversa molte regioni italiane, dal Nord fino alle isole.

Negli acquisti cerco **vini eleganti, che si lascino bere nel momento in cui vengono serviti**. La concentrazione non è un problema in sé, ma non voglio proporre all'ospite una bottiglia che potrà esprimersi soltanto tra dieci o vent'anni. Alcuni vini li conservo perché maturino nella nostra cantina; il Bordeaux, invece, preferisco acquistarlo in annate già pronte, affidandomi a fornitori di cui conosco la cura nella conservazione. Sono decisioni diverse, accomunate dall'attenzione a ciò che arriverà nel bicchiere del cliente.

Con una carta così ampia, che cosa si

aspettano gli ospiti dal sommelier? Nota differenze tra giovani e clienti più adulti?

C'è chi ama leggere la carta e scegliere personalmente e chi preferisce affidarsi a noi, indicando i propri gusti. Con gli ospiti abituali posso partire dalla conoscenza delle loro preferenze; con chi incontro per la prima volta devo capire quanto desideri essere accompagnato. Alcuni vogliono conoscere il vino che stanno per bere, altri cercano un consiglio e poi preferiscono godersi la serata senza ulteriori spiegazioni. **Il servizio deve adattarsi alla persona**, senza trasformarsi in una lezione.

Evito anche di dare per scontato che i giovani non siano interessati al vino. Nella mia esperienza un gruppo di giovani può essere particolarmente curioso e voler assaggiare molte etichette, mentre altri tavoli preferiscono fermarsi su una o due scelte. Sono comportamenti che osservo in sala, non regole da applicare a una generazione. Il compito del sommelier è riconoscere ciò che desidera l'ospite e metterlo a proprio agio. **Bere un bicchiere di vino deve restare un piacere semplice.**

Punti chiave

1. **Consumi:** Sartorato osserva un ritorno verso le abitudini pre-pandemia, dopo l'eccezionalità delle riaperture.
2. **Bottiglie e calici:** le scelte dipendono da numero di commensali e percorsi gastronomici.
3. **Analcolico:** Da Vittorio offre abbinamenti ai menu e cocktail dedicati.
4. **Carta dei vini:** circa duemila referenze, con prezzi a partire da 60 euro.

5. **Servizio:** il sommelier adatta i consigli alle preferenze e alle aspettative dell'ospite.