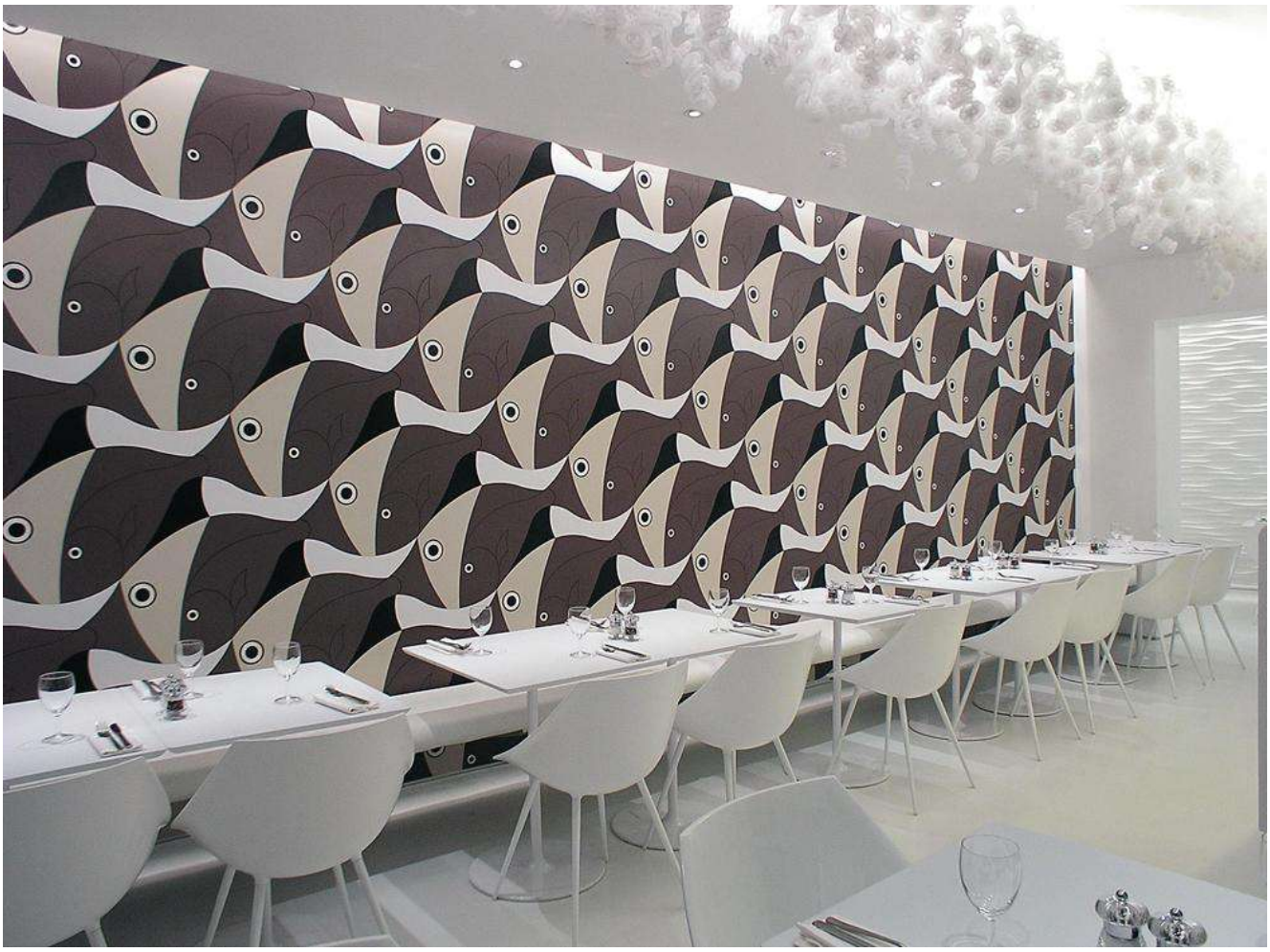
Valorizzare la regionalità dei vini italiani: la Sardegna a Londra

scritto da Agnese Ceschi | 20 Giugno 2017



La Sardegna è di casa a Belgravia, l'elegante e centrale quartiere di Londra, che ospita prestigiosi ristoranti italiani.

Proprio lì nel 1990 mise le basi di un business di successo nel food and wine Mauro Sanna, aprendo il primo ristorante Olivo. Oggi Sanna è proprietario della Oliveto & Olivo Ltd, società che comprende al proprio interno quattro ristoranti italiani (Olivo, Oliveto, Olivomare, Olivocarne), specializzati in cucina sarda, un delicatessen Shop e una gelateria, tutti nell'area di Belgravia a Londra.

Tra clientela cosmopolita, scelte chiare e definite della wine

list e fedeltà al prodotto italiano e alla sua regionalità, scopriamo assieme a Mario Sanna un angolo di Sardegna a Londra.

Come è nato il suo business in terra londinese?
Nel 1990 ho aperto il primo ristorante di cucina sarda, Olivo, che ha riscosso un enorme successo. Per questo nel 1995 ho scelto di aprire una formula più informale con anche un'ottima selezione di pizze, tra le migliori di Londra oggi: Oliveto. Nel 2007 è nato, Olivomare, che serve solo cucina di mare, e adiacente a questo il Deli Shop Olivino, dove è possibile acquistare i prodotti usati nelle nostre cucine insieme a una raffinata selezione dei migliori vini Sardi e Italiani. Infine Olivocarne, aperto nel 2012 è specializzato in cucina di carne, e la gelateria Olivogelo.

Come sceglie i vini per i Suoi ristoranti?
I miei ristoranti hanno un carattere regionale, quindi il criterio di scelta è in primo luogo la provenienza dalla Sardegna. Tuttavia, anche se le mie wine lists sono piuttosto corte a causa dello scarso spazio a disposizione per lo stoccaggio nei ristoranti, mi impegno ad avere anche una rappresentanza di quasi tutte le regioni italiane.

Come è composta la selezione dei vini?
La selezione è esclusivamente di vini italiani e per me è motivo di grande orgoglio precisare che ho sempre avuto in lista il Franciacorta e non lo Champagne, sin da quando ho aperto il primo ristorante nel 1990.

Che relazione c'è tra cucina e lista vini?
Non elaboriamo particolarmente il discorso del rapporto tra i piatti e il vino. Abbiamo una clientela cosmopolita, che ha un palato particolare e deve sentirsi libera di scegliere ciò che preferisce. Posso dire che mediamente sanno scegliere con sapienza e con grande indipendenza.

Da chi è curata la selezione dei vini?

La selezione dei vini è curata da me personalmente.

Chi consiglia i clienti nella scelta dei vini?
Non abbiamo un sommelier. La nostra è al 70% una clientela di abituali che conoscono oramai bene la produzione della Sardegna e dell'Italia. Mi piace proporre talvolta delle etichette nuove, ma in genere i nostri clienti non hanno bisogno di particolari sollecitazioni.

Che relazione hanno i clienti con i vini italiani?
La nostra clientela conosce abbastanza bene i vini italiani, ma naturalmente è più facile vendere nomi già conosciuti. La mia esperienza in 40 anni di ristorazione mi ha insegnato che i vini italiani sono più difficili da vendere dei vini francesi, perchè la produzione vinicola francese ha un chiaro rapporto con il territorio di provenienza, a differenza di quella italiana.
Si dovrebbe valorizzare maggiormente la regionalità, perchè è un lavoro che premia. Un esempio chiaro è il Chianti, facilissimo da vendere proprio per questo motivo.

Che tipo di sensibilità hanno i clienti verso il prezzo del vino?
La sensibilità verso il costo del vino è più che altro nel confronto con gli altri ristoranti. È importante non cercare di vendere lo stesso vino ad un prezzo più alto. Normalmente i nostri clienti non hanno problemi nell'ordinare un vino anche molto costoso, ma il prezzo deve essere allineato con gli altri ristoranti della stessa fascia.

OLIVO RESTAURANTS
49 Elizabeth Street, London SW1W 9PP
www.olivorestaurants.com