



MIXABILITY Nuovi trend

PAIRING DA
COSÌ FA ANTONINO
ESPOSITO

È tempo di pizza e cocktail

La pizzeria cambia volto e da roccaforte della tradizione diventa luogo di sperimentazione e ricerca di nuovi gusti, abbinamenti, proposte. E così scopre la mixology. Dopo il pairing tra drink e haute cuisine, oggi infatti cresce l'interesse per il mix drink e pizza. Per fortuna, perché questo connubio rappresenta un'opportunità di business. Ne parliamo con gli chef **Antonino Esposito**, **Gino Sorbillo** e **Andrea Berton** e con i bartender **Oscar Quagliariini**, **Federico Volpe** e **Massimo Stronati**. Che qui ci spiegano perché vale la pena proporre anche i drink in pizzeria e come avere successo.

I MOTIVI PER INSERIRE IN PIZZERIA UNA COCKTAIL LIST

Le ragioni per cui è consigliabile offrire una selezione di cocktail nella vostra pizzeria sono diverse.

In ordine sparso: "Primo, il cliente non cerca solo qualità, ma anche stile e novità. Insomma, un'esperienza", afferma **Gino Sorbillo**, che è in procinto di lanciare un'area mixology nella sua storica pizzeria di Napoli. Secondo, introdurre una proposta di drink permette di allargare la clientela e di aprire il locale anche nell'ora dell'aperitivo, magari con pizze in formato mignon come accompagnamento al cocktail, nonché di prolungare l'orario di apertura.

"Il primo obiettivo non è aumentare il profitto con il pairing drink e pizza (che comunque è destinato a diventare sempre meno marginale) quanto di appropriarsi della fascia pre e post cena, incoraggiando i clienti a consumare un aperitivo o un after dinner nel locale e, quindi, macinando nuovi incassi", spiega il noto pizzaiolo **Antonino Esposito**, che ha da poco aperto a Milano **Così fa Antonino Esposito**, pizzeria moderna con american bar (ne abbiamo parlato il mese scorso).

Ma il pairing, quindi, che ruolo ha? "Rappresenta una frontiera ancora da esplorare anche se per ora resta una voce marginale nel fatturato. Detto questo, è il futuro della pizzeria",

CONSENTE DI ALLUNGARE L'ORARIO DI APERTURA, ATTIRARE NUOVI CLIENTI, INCREMENTARE GLI INCASSI. IL MIX PIZZA E DRINK È VINCENTE E DI SEMPLICE GESTIONE, A CONTI FATTI. INSOMMA, È ARRIVATO IL MOMENTO DI DIVERSIFICARE L'OFFERTA

di Nicole Cavazzuti

MIXER
Mensile
Fiera Milano Media

È tempo di pizza e cocktail

La pizzeria cambia volto e da roccaforte della tradizione diventa luogo di sperimentazione e ricerca di nuovi gusti, abbinamenti, proposte. E così scopre la mixology. Dopo il pairing tra drink e haute cuisine, oggi infatti cresce l'interesse per il mix drink e pizza. Per fortuna, perché questo connubio rappresenta un'opportunità di business. Ne parliamo con gli chef **Antonino Esposito**, **Gino Sorbillo** e **Andrea Berton** e con i bartender **Oscar Quagliariini**, **Federico Volpe** e **Massimo Stronati**. Che qui ci spiegano perché vale la pena proporre anche i drink in pizzeria e come avere successo.

I MOTIVI PER INSERIRE IN PIZZERIA UNA COCKTAIL LIST

Le ragioni per cui è consigliabile offrire una selezione di cocktail nella vostra pizzeria sono diverse. In ordine sparso: "Primo, il cliente non cerca solo qualità, ma anche stile e novità. Insomma, un'esperienza", afferma **Gino Sorbillo**, che è in procinto di lanciare un'area mixology nella sua storica pizzeria di Napoli. Secondo, introdurre una proposta di drink permette di allargare la clientela e di aprire il locale anche nell'ora dell'aperitivo, magari con pizze in formato mignon come accompagnamento al cocktail, nonché di prolungare l'orario di apertura.

"Il primo obiettivo non è aumentare il profitto con il pairing drink e pizza (che comunque è destinato a diventare sempre meno marginale) quanto di appropriarsi della fascia pre e post cena, incoraggiando i clienti a consumare un aperitivo o un after dinner nel locale e, quindi, macinando nuovi incassi", spiega il noto pizzaiolo **Antonino Esposito**, che ha da poco aperto a Milano **Così fa Antonino Esposito**, pizzeria moderna con american bar (ne abbiamo parlato il mese scorso). Ma il pairing, quindi, che ruolo ha? "Rappresenta una frontiera ancora da esplorare anche se per ora resta una voce marginale nel fatturato. Detto questo, è il futuro della pizzeria",

CONSENTE DI ALLUNGARE L'ORARIO DI APERTURA, ATTIRARE NUOVI CLIENTI, INCREMENTARE GLI INCASSI. IL MIX PIZZA E DRINK È VINCENTE E DI SEMPLICE GESTIONE, A CONTI FATTI. INSOMMA, È ARRIVATO IL MOMENTO DI DIVERSIFICARE L'OFFERTA

di Nicole Cavazzuti



risponde **Federico Volpe**, barmanager del Dry di Milano che ha studiato a quattro mani con lo chef pizzaiolo Lorenzo Sirabella un'articolata proposta di signature cocktail pensati proprio per accompagnare pizze e focacce.

E noi condividiamo la sua opinione visto che le abitudini di consumo fuori casa stanno cambiando. "Ormai è sempre più consistente il numero di consumatori che chiede un drink e una pizza da condividere con gli amici prima di cena" evidenzia il celebre pizzaiolo **Enzo Coccia**. Che crede fortemente nella forza di questo mix e afferma: "Io non ho una selezione di cocktail nella mia pizzeria solo per ragioni di spazio. E me ne rammarico. L'incidenza del target tra i 18 e 34 anni nel comparto fuori casa si aggira intorno al 32%. Parliamo di un pubblico con una capacità di spesa media che vive il proprio tempo libero in compagnia, che ama frequentare il ristorante e coccolarsi con un cocktail. In questo contesto la pizzeria può diventare un punto di incontro da pranzo a notte".

COSTI E SPAZI

Un altro elemento a favore del mix pizza e drink? Non dovete assumere un barman. "Se mancano lo spazio per una bottigliera completa o il budget per creare un vero e proprio cocktail bar si può delegare a un barman consulente la creazione del menù, la selezione delle etichette, la formazione del personale e l'affiancamento iniziale", spiega **Massimo Stronati** barmanager di Vina Enoteca di Palo Alto, in California. "Per incuriosire i clienti e incrementare le occasioni di business è sufficiente offrire pochi drink semplici, veloci da realizzare



COCKTAIL E MONTANARINE,
LE TIPICHE PIZZELLE FRITTE
NAPOLETANE, AL DRY
MILANO

e magari a base di preparazioni ad hoc. In altre parole, non occorre un bancone a vista perché si può lavorare anche in cucina. Ovviamente in questo caso è raccomandabile esporre le bottiglie in sala per suggerire visivamente all'avventore la presenza dei cocktail, oltre che segnalarne la presenza nel menù e promuoverli al momento dell'ordine", puntualizza.

DOVE E QUANDO FUNZIONA

E ancora: il mix non è vincente solo nelle grandi città. "Il format potenzialmente può avere successo ovunque, fermo restando che per la scelta della location vanno tenuti presenti i classici criteri rilevanti come centralità, tipo di afflusso e di quartiere, concorrenza... e che comunque ci deve essere un'idea coerente alle spalle, supportata da un rigoroso piano

L'INTERVISTA Antonino Esposito

PIZZERIA, OPERAZIONE INNOVAZIONE

Un esempio della direzione in cui va il mondo della pizzeria è **Così fa Antonino Esposito**, un piccolo spazio di ricerca con forno elettrico e american bar da poco aperto a Milano dal pizzaiolo **Antonino Esposito**, già titolare del ristorante **Acqu'e Sale** a Sorrento, nonché ideatore della Frusta sorrentina e conduttore su Alice Tv di *Piacere Pizza* e di *Alice Master Pizza*.

Come è nato il progetto Così fa Antonino Esposito?

Dal successo ottenuto all'Acqu'e Sale a Sorrento due anni fa, quando ho introdotto i primi drink pur senza essere dotato di un

bancone bar. Ecco com'è andata: avevamo notato che da qualche tempo i clienti, in attesa della pizza, ordinavano un calice di bollicine come aperitivo. Così quando dalla sala mi hanno avvisato che molti di loro avrebbero gradito bere un cocktail non ci ho pensato due volte e, con la consulenza di un barman, ho inserito subito in carta Spritz, Gin Tonic, Negroni e qualche drink low alcohol. Che dire? Il ritorno è stato immediato. Da lì l'idea di aprire a Milano.

Il tuo è un format speciale perché non offri la classica pizza gourmet...

No. Da me i clienti non trovano il solito



MIXABILITY Nuovi trend

marketing", afferma lo chef **Andrea Berton**, che per primo, ormai sei anni fa, portò il connubio a Milano con il Dry. E su questo punto sono tutti d'accordo. Come lo sono, del resto, sull'importanza del coinvolgimento e della formazione dell'intero staff nel progetto di pizza pairing. "Non basta che barman e pizzaiolo dialoghino per creare abbinamenti e contaminazioni. È essenziale far comprendere a tutto il team la filosofia della proposta, coinvolgendolo nello studio delle proposte e nella scelta dei menu e dei piatti" suggerisce **Oscar Quagliarini**, pioniere dieci anni fa, nel creare una proposta di pizza pairing con i cocktail per il **Grazie di Parigi**.

ABBINAMENTI

E veniamo quindi al pairing. Premesso che in assoluto la Margherita è la più richiesta, il gioco degli abbinamenti con i drink tutto sommato è facile. Già, perché questa pizza si sposa bene non solo con cocktail classici semplici e popolari come Gin Tonic, Negroni, Spritz e Daiquiri, ma anche con long drink a basso tenore alcolico. E poi tenete presente che il gin e drink secchi "sgrassano" il palato. Così con una pizza saporita e robusta come la Pugliese farcita con broccoli, salsiccia e peperoncino **Massimo Stronati** ha pensato a un *Negroni al Balsamico di Modena* con Campari, Martini Rubino, Fords Gin, aceto balsamico di Modena invecchiato per due mesi in botte. Un abbinamento per contrasto, che stempera il gusto sapido della pizza.



ABBINAMENTO NEGRONI
E PIZZA PUGLIESE
DI MASSIMO STRONATI

CONSIGLI

Se macinate grandi numeri, che siate o meno dotati di un cocktail bar, è una buona idea lavorare con i cocktail pre batch (ve ne parleremo in modo approfondito prossimamente). "Per velocizzare il servizio potete preparare prima alcuni drink e riporli pronti per l'uso in bottiglia", suggerisce infatti Stronati. E ancora: non sottovalutate il ruolo della vista. "Anche in pizzeria la presentazione dei cocktail deve essere curatissima e scenica", raccomanda **Sorbillo**. Attenzione: ciò non preclude l'eventualità di offrire il servizio take away, con bicchieri di qualità però. Magari brandizzati dalle aziende di distillati protagonisti dei vostri drink d'asporto. Avete presente il **Back Door 43** di Milano, vincente progetto di **Flavio Angiolillo, Marco Russo & Co?** **M**

disco, ma pizze dalle forme particolari tra cui ovali, a quadrotto, a barca, a fagotto e a frusta.

Gli impasti sono studiati con cura e tutti originali, penso per esempio a quello al nero di seppia o a quello con il limone di Sorrento. In lista, inoltre, non mancano le pizze fritte, sia dolci che salate.

E veniamo alla proposta beverage.

Oltre a birra e vino, che non possono mancare, a Milano in menù offriamo una buona selezione di drink classici tra cui Moscow Mule, Gin Tonic, Negroni, French 75 e Daiquiri, rivisitazioni e signature con un'attenzione particolare ai prodotti di Sorrento.

Come studiate il pairing?

Intanto, con un lavoro di gruppo e un dialogo costante tra cucina e bar. Gli abbinamenti, poi, si fanno per assonanza o per contrasto, cercando sempre di richiamare almeno uno degli ingredienti della pizza nel drink o nella sua decorazione, sempre funzionale e mai solo estetica.

Uno sguardo al futuro. Previsioni?

La mixability aiuta il business perché consente di allargare l'orario di apertura e di proporsi come un luogo di ristoro e di intrattenimento da pranzo a tarda notte. Sono certo quindi che nei prossimi anni quasi tutte le pizzerie ampliaranno l'offerta con i cocktail. **M**



PAIRING
NEGRONI E
PIZZA FRITTA
DOLCE