

IL MIO WINO

L'ESPERIENZA DI MI-CANT A MILANO

Un «punto cantina» in città

Enoteca al pubblico, distributore locale e vetrina per l'intera produzione delle aziende selezionate

Vendere in città, e per di più in un negozio a ridosso del centro, vini allo stesso prezzo che i clienti pagherebbero in cantina. L'idea è di quelle tanto semplici che il primo pensiero è come mai non

lo facciano in tanti. Il secondo, come possa funzionare, considerando che i margini di una normale enoteca bastano appena a tirare avanti. «Funziona perché il prezzo di cantina è il risultato di una impostazione complessiva

dell'attività diversa da quella di una normale enoteca», spiega il titolare Pietro Inzaghi. «Noi operiamo come punto vendita delle cantine». Questo vuol dire che per ogni zona Mi-Cant sceglie una sola azienda di riferimento: «Per esempio, abbiamo un solo Brunello di Montalcino e un solo Barolo». Una volta scelta l'azienda, «prendiamo tutti i vini, e non solo. Se fa prodotti complementari come olio o miele proponiamo anche quelli». Così chi entra trova tutto, proprio come in cantina. Il che, per le

aziende, significa poter dare il riferimento del negozio quando qualcuno chiama per sapere dove poter trovare i suoi vini in città. Inoltre, Mi-Cant agisce come distributore locale vendendo ai ristoranti. «In realtà l'attività di distribuzione è venuta prima, il punto vendita al pubblico è uno sviluppo», puntualizza Inzaghi. Così, a fronte di quello che si configura come un servizio di rappresentanza in esclusiva, «le aziende stesse ci aiutano in vari modi a far tornare i conti». Che di qualcosa del genere si sentisse il bisogno lo dimostra il fatto che «abbiamo produttori che vorrebbero entrare ma non possiamo accettare perché siamo già coperti per la loro zona».



MI-CANT

Il negozio è a Milano,
via Bergamo 8.
Tel. 02.45545389,
www.mi-cant.com