

“Il vino aggiunge un sorriso all’amicizia ed una scintilla all’amore”. Questa massima di Edmondo de Amicis, il noto autore dell’indimenticabile libro “Cuore”, fa capolino dalle pagine del sito del “**Piccolo Cantiniere**”, un’elegante enoteca che si trova in **via Foscolo 2**, a Cascine Olona. L’atmosfera raffinata del negozio rispecchia la classe dei suoi due proprietari: **Lorenzo Piccolo e Lucia Bianchini**.

“Da dove deriva il nome “Piccolo Cantiniere”?”.

“Il nome Piccolo fa riferimento al cognome della nostra famiglia, mentre il termine cantiniere si riferisce alla figura professionale che, nelle industrie vinicole, lavora in una cantina. Il cantiniere è colui che si occupa delle attività connesse al processo di vinificazione e invecchiamento del vino: in un certo senso è l’anima della cantina. Ci piaceva l’idea che nel nome del nostro negozio ci fosse un richiamo alla professionalità che ruota attorno alla produzione del vino di qualità”.

In effetti, entrando nel negozio della famiglia Piccolo, sembra di stare in una cantina in miniatura. Scaffali pieni di bottiglie ordinatamente disposte, una botte come tavolino d’appoggio, decanter, calici...un piccolo angolo, costruito per chi adora la bevanda per antonomasia del dio Bacco.

“Da dove nasce la passione per il vostro lavoro?”.

“Il nostro è un percorso iniziato per scelta. Abbiamo aperto il negozio nell’ottobre del 2007, a Settimo Milanese, e non ci siamo più spostati da qui. In realtà la società “Piccolo Cantiniere” nasce nel 1993 con il preciso scopo di offrire un miglior servizio al consumatore, che stava diventando sempre più esigente in merito a ciò che offriva il mercato. Tendenza che è continuata nel tempo. Per questo motivo, ancora oggi, operiamo costantemente nella ricerca di una qualità superiore, puntando contemporaneamente su un’efficiente organizzazione distributiva”.

“Ma quindi c’è molta concorrenza nel vostro settore?”.

“Sì, molta. A volte leale, a volte sleale. Le enoteche sono l’ultimo baluardo del rapporto diretto con il cliente che, quasi alla stregua delle piccole librerie, provano a difendersi dall’avanzata della grande distribuzione e dalla rete, mettendo sul piatto competenza e bottiglie rare. Le vendite on line sono in continuo aumento e la Gdo, la Grande Distribuzione Organizzata, rimane il canale preferenziale, con un assortimento che ormai comprende varie fasce di prezzo e di qualità. Per questo non ci resta che differenziarci e cercare di fidelizzare il cliente”.

“E in che cosa vi differenziate, dunque, rispetto alle altre enoteche?”.

“Noi siamo un negozio di nicchia. Offriamo un vasto assortimento di prodotti: vini, grappe, rum, amari, cognac, scotch whisky, champagne, birre artigianali, spumanti...e se il cliente non trova quello che cerca, glielo procuriamo. Siamo attentissimi alle esigenze delle persone



che entrano nel nostro negozio e cerchiamo di accontentare tutte le fasce di clientela. Sempre con umiltà e professionalità. La soddisfazione del cliente è il nostro obiettivo e il nostro appagamento più grande”.



Durante le diverse interviste fatte ai vari negozi di vicinato del territorio, abbiamo sempre colto una certa resistenza a consigliare ad un giovane di mettersi in proprio. La famiglia Piccolo, invece, la pensa in

maniera diversa. “Il lavoro in proprio è capace di offrire grandi soddisfazioni. Certo, comporta molti sacrifici, rischi, responsabilità e preoccupazioni. Ma è bellissimo creare qualcosa di tuo e vederlo crescere con te. Per un giovane non c’è orgoglio più grande e quindi lo consigliamo senza ombra di dubbio”.

“Ma quindi qual è la difficoltà più grande nel vostro campo?”.

“Sicuramente trovare sempre nuove etichette. Etichette locali, artigianali, di nicchia. Il cliente è costantemente alla ricerca della novità, senza mai dimenticare la qualità, condizione sine qua non per un’attività come la nostra. Si tratta di una ricerca non facile, ma sicuramente molto stimolante e arricchente”.

“All’inizio avete detto che siete sempre stati a Settimo Milanese...”.

“Sì, non ci siamo mai spostati. Siamo contenti di lavorare qui e anche la posizione del nostro negozio ci ha sempre soddisfatti. Forse l’unica pecca è la mancanza di parcheggio, ma è una nota dolente per tutti i negozianti di Settimo Milanese, credo. Non certo per chi abita a Settimo, perché possono raggiungere tranquillamente il nostro negozio a piedi o in bicicletta, ma per i clienti che arrivano da fuori sì. Spesso, quando vengono da noi, fanno fatica a trovare un posto libero”.

“Se vi guardate indietro, avete qualche rimpianto?”.



“Ripensando al nostro percorso, rifaremmo tutto. Anche gli errori commessi ci hanno consentito di diventare ciò che siamo. Tutto serve a fare esperienza e tutto fa crescere”.

Lorenzo e Lucia sono degli ottimisti. Nonostante le difficoltà e le preoccupazioni connesse ad un’attività come la loro, dal futuro si aspettano sempre il meglio. Forse il loro è il messaggio migliore che può essere lanciato in un momento così difficile per il commercio di vicinato. La pandemia ha messo in ginocchio tanti piccoli negozi e tante famiglie che da questi esercizi commerciali traevano sostentamento. Resistere è difficile. Ma il messaggio di Lorenzo e Lucia si alza forte e chiaro: non mollare è un dovere

verso tutti i sacrifici fatti per provare a dare vita a un sogno e deve essere un esempio per tutti quei giovani che, al giorno d'oggi, stanno cercando la propria strada.

Per info su “Piccolo Cantiniere ”

Tel. 02.36576153

shop@piccolocantiniere.it

www.piccolocantiniere.it

Pagina Facebook: Piccolo Cantiniere

