

Lussi impossibili



Luniverso mondiale del vino ha un problema di fondo, un problema che, probabilmente per primi, incominciammo a scoperchiare già qualche anno fa e che più volte è stato dibattuto sulle colonne delle nostre riviste, in Italia e all'estero. È configurabile nei due grandi segmenti che lo caratterizzano e che corrispondono a filosofie e correnti di pensiero diverse, che portano ben visibili le stigmate di una sofferta tradizione da una parte e di un esacerbato marketing dall'altra. Parliamo dei vini da terroir in Europa e dei varietàs nei Paesi di più recente vocazione vinicola.

Purtroppo, quella che sembrava una contesa virtuale sta diventando un conflitto visibile, con risvolti non solo appariscenti ma anche preoccupanti. Tra gli ultimi atti del suo governo, l'amministrazione Clinton ha infatti deliberato l'uscita degli Stati Uniti dall'Oiv e la decisione, che diventerà operativa alla fine del semestre, è stata ufficialmente comunicata al governo francese dal ministro degli Esteri Usa dell'epoca, Madeleine Albright.

Per chi conosce il sistema politico americano, è facile intuire come Washington abbia voluto recepire le istanze dei produttori vinicoli statunitensi accendendo una miccia che in tempi brevi, se l'amministrazione Bush non bloccherà tutto, rischia di provocare una pericolosa deflagrazione fortemente destabilizzatrice dei già precari equilibri del commercio vinicolo mondiale.

Gli americani dissentono, come si sa, non solo sul problema delle Denominazioni di origine,

che sono alla base della filosofia europea del terroir, ma anche su certi "laccioli" della legislazione europea relativa alle pratiche enologiche ed in genere a certi aspetti della nostra normativa produttiva e commerciale.

L'atteggiamento non è solo californiano, e non solo americano, anche se è utile ricordare che, negli Stati Uniti, a produrre vino in sempre maggiori quantità sono, oggi, anche altri Stati, quali l'Oregon, lo Stato di Washington e, nell'area orientale, lo Stato di New York e la Virginia, aumentando così considerevolmente il peso politico complessivo dei produttori vitivinicoli. L'orientamento americano è però seguito anche dagli altri Paesi "emergenti", e non solo da quelli anglofoni quali il Sudafrica, l'Australia e la Nuova Zelanda, ma anche dal Cile e dall'Argentina; ed è facile prevedere che la tigre di questa moda abbastanza permissiva sarà presto cavalcata, con disinvolto entusiasmo, anche dai Paesi dell'Europa Orientale e da quelli asiatici, Cina compresa.

Per questo, anche tenendo conto della sempre più pesante presenza sul mercato europeo, Italia compresa, della produzione delle Americhe e di quella australiana, è quanto mai opportuno, e forse vitale, tenere unita la grande famiglia del vino mondiale, smussando da ambo le parti gli angoli più acuti della controversia. Solo il dialogo potrà stemperare astiosità e destabilizzanti rivalità.

La guerra è un lusso che non ci si può più permettere nell'era atomica. E, per quanto riguarda il mondo agricolo e quindi anche quello viticolo, neanche nell'era transgenica.

Pino Khail

Il resoconto di due feste che hanno mandato in tilt i simboli del brindisi

Capodanni millenari e bollicine impazzite

Tutti i guai della "sindrome da evento"

di Bruno Donati

Le previsioni errate hanno causato parecchi problemi: con un eccesso di ottimismo e di euforia nei riguardi degli stakanovisti del brindisi, nel 1999 i rivenditori avevano fatto scorte colossali, che hanno poi pesantemente condizionato gli acquisti del 2000 • Il forte cambiamento del modo di festeggiare, che si è allargato alle piazze, ha dato il colpo finale

Non è per niente facile tentare certe previsioni. Anzi, si sbaglia quasi sempre. Perché si dice: con un Capodanno di quelli che ne arriva uno ogni millennio, chissà quanti tappi a fungo salteranno... Meglio rifornirsi finché si è in tempo per far fronte alle esigenze degli stakanovisti del brindisi di una festa attesa come nessun'altra. E poi succede l'imprevisto, o quello che qualcuno - pochi in verità - aveva capito prima: che tanta è la popolazione italiana, tanta è quella adulta, tanto può bere. Non consuma due bottiglie o tre invece di una soltanto perché sta festeggiando Capodanno 2000 o 2001. Non ce la fa "tecnicamente", anche se ha soldi da spendere, anche se non lesina affatto sulle bollicine. È una legge fisica: non si può versare in un secchio più liquido di quanto ne possa contenere, è ovvio. E il corpo umano, da questo punto di vista, è come un comunissimo, banale secchio zincato da quattro soldi.

Ma di quale Capodanno stiamo parlando, all'inizio di marzo 2001? Di tutti e due, naturalmente, perché sono legati strettamente l'uno all'altro. Nella buona e nella cattiva sorte. È infatti accaduto che le errate previsioni del primo abbiano costituito uno stock tale che ha poi in qualche modo frenato le vendite del secondo.

Il fatto stesso che per molta gente Capodanno non si identifichi più con il classico veglione, tutto cappellini colorati,

stelle filanti e stridule trombette, ma che si sia spostato dalle sale calde e confortevoli di ristoranti ed alberghi ai rigori eroici all'aperto, *on the road*, sui viali e sulle piazze, porta a consumi diversi. Basta passeggiare il giorno dopo, quando la città sta ancora dormendo il sonno pesante delle ore piccole e non sono ancora passati i camion della nettezza urbana, per scoprire nei relitti di vetro l'identikit di quello che si è bevuto fino a poche ore prima: tappi di plastica, pochi di sughero, bottigliette del Prosecco più a buon mercato, diverse lattine di birra, lividi bicchieri di carta.

«Un Capodanno fai da te - Dieci milioni in piazza ma un italiano su due festeggia in casa» ha titolato *Repubblica*, che ha quindi quantificato l'entità del fenomeno. Che, bisogna dirlo, nato spontaneo all'alba del Duemila, è stato immediatamente imbrigliato e rilanciato dalle amministrazioni pubbliche con spettacoli di grandi star che hanno trascinato nel frastuono del pop e del rock sotto le gelide stelle studentelli e l'orsignori, professionisti e lavoratori della *old* e della *new economy*. Ecco allora Claudio Baglioni, Alex Britti e I Fichi d'India in piazza del Duomo a Milano (per le feste meneghine di fine anno all'aperto sono stati spesi un miliardo e mezzo, di cui 950 milioni pagati dal Comune), acrobati e saltimbanchi a Bologna, elargizione di panettone e vin brulé per le vie di Aosta, Fiero Pelù al mercato ortofrutticolo



Spumanti di dicembre: chi e quanto ha venduto

(Valori espressi in migliaia di bottiglie da 0,75 l)



Fonte: Ac Nielsen-Scabtrack. I dati si riferiscono esclusivamente al settore degli ipermercati e dei supermercati, sicuramente i più significativi, anche se evidentemente non riflettono al 100% l'andamento del mercato. Abbiamo utilizzato due colori per una più rapida consultazione: **ARANCIO** è il mese di dicembre 1999; **VERDE** il mese di dicembre 2000. Le cifre si riferiscono al numero di bottiglie vendute da 0,75. Il totale è di 1.833.000 contro gli 11.422.000 del '99 (+3,3%)



di Novoli, Firenze, il concerto romano con l'orchestra del Teatro dell'Opera diretta da Gianluigi Gelmetti davanti al Quirinale, Milly Carlucci con Nek e Marina Rei in piazza Bra a Verona, Lucio Dalla e C. al porto di Palermo, Edoardo Bennato in piazza a Napoli, mentre Franco Battiato ha cantato a Ravello, a Capri si è brindato nella celeberrima piazzetta, così come sono sbocciati i cin-cin a piazza San Marco a Venezia... E non dimentichiamo che parecchia gente è volata all'estero, nonostante i clamorosi problemi di Malpensa.

Insomma, i colossali consumi previsti per lo scoccare del Duemila non ci sono stati e le giacenze hanno intasato quello appena trascorso. Anche chi aveva ipotizzato un innalzamento della qualità (oltre che della quantità) è rimasto deluso con il suo ragionamento in base al quale il consumatore del primo prezzo sarebbe passato alla marca e quello medio avrebbe osato il salto allo Champagne.

Non è chiaro? Diamo allora la parola ad alcuni giganti delle bollicine, che ci spiegheranno come sono andati due Capodanni anomali come quelli trascorsi.

* * *

La pubblicità afferma che se non c'è Martini non c'è party. Sentiamo allora il parere di Marco Ferrari, product manager per gli spumanti della grande Casa torinese, leader delle bollicine. «Indubbiamente per il Capodanno

2000 si è venduta ai supermercati una grande quantità di Champagne che non è stata poi acquistata dal consumatore finale. Alcuni punti vendita a bassa rotazione sono di conseguenza rimasti ingolfati.

«Lo spumante ha risentito in misura minore di questo fenomeno perché ha ricevuto ordini più bassi. E questa è stata una fortuna. Certo, le richieste si sono manifestate più tardi, con maggior prudenza e anche un po' di scetticismo. Praticamente novembre è stato fermo, poi si sono accorti di aver ordinato troppo poco e dicembre si è risvegliato. Ma la Grande distribuzione aveva un obiettivo ben preciso da raggiungere: esaurire ogni stock al primo gennaio».

Conferma Marco Italiano, responsabile delle ricerche di mercato e dei nuovi prodotti: «Tutto sommato, non abbiamo avuto grossi problemi perché nel 1999 non abbiamo spinto troppo. È però vero che, in casi del genere, le rimanenze degli altri bloccano un po' il mercato».

* * *

Berlucchi vuol dire spumante classico. Basta la parola, come si suol dire. E Paolo Ziliani, responsabile commerciale, è la persona più indicata per raccontare come sono andate le cose in questi due pazzi Capodanni. E sprizza gioia. «Abbiamo sentito di questi problemi, ma noi non potremmo essere più contenti: chiudiamo in pari o al massimo con una



flessione che potrà andare dal -0,5 al -1 per cento rispetto al '99 che, va ricordato, è stato un anno record.

«Questa mattina (era l'antivigilia di Natale, ndr) un cliente mi ha chiesto urgentemente mille cartoni. Mille, capisce, non sono pochi nemmeno per noi. Certo, a gennaio-febbraio 2000 abbiamo venduto meno del solito, ma a causa delle rimanenze di altre marche. Poi c'è stata la ripresa. Perché vuol dire che il cliente ha premiato la nostra politica che ha chiuso di fatto le vendite il 10-12 dicembre con il prodotto uscito dalla cantina alla sua giusta maturazione. E sa anche che non ci siamo mai approfittati.

«Altrò che Capodanni folli: ne vorrei così ogni due o tre anni! A farla breve: nel 1999 abbiamo venduto quattro milioni 600 mila bottiglie: credo che chiuderemo il 2000 con quattro milioni 500 mila».

* * *

Un altro big delle bollicine prodotte con metodo classico, Talento per la precisione, è Ferrari. Il nuovo responsabile per l'informazione del Gruppo trentino è Giampiero Comolli, che conosce molto bene questa tipologia provenendo dalla direzione del Consorzio Franciacorta. «Nel 1999 distributori ed enotecari avevano "fatto magazzino" di Champagne, anche per il timore di un aumento di prezzo ventilato per gli ultimi giorni, con l'arrivo di nuovi listini. Le cose poi sono andate come sono andate: Franciacorta da un lato e Ferrari dall'altro hanno venduto un 20-25 per cento in più del 1998, ma quanto è rimasto in magazzino? Chiudere il 2000 con un -5 o un -6 per cento sarebbe un buon risultato.

«Il problema nasce soprattutto perché che da noi non c'è ancora la cultura del bere bene con le bollicine così come c'è invece ormai con il vino rosso. E poi abbiamo 5 mila etichette sul mercato, di cui più di 3 mila producono meno di 5 mila bottiglie. In gran parte sono vendute come omaggistica e regalistica. Non è così che si fa cultura: è come se la Fiat regalasse una Cròma ogni mille Punto vendute...»

«E alla fine si trova al supermercato uno spumante a 1.700 lire, ma a ridosso dell'ultimo Capodanno anche Champagne di gran marca a 19.980 lire...».

Restiamo in Trentino e sentiamo come vanno le cose in casa Cavit dal suo direttore vendite Italia, Giuseppe Cazulo. «Le vendite per il Capodanno 2000 erano state di un +20 per cento sul 1998. Il mercato ha assorbito tutto? No, diciamo il 10 per cento. Qualcosa è quindi rimasto, soprattutto Champagne. Ce n'era tanto, nel retro delle grandi superfici, da inondare l'Italia, al punto che sotto Natale se ne trovava a 19 mila lire.

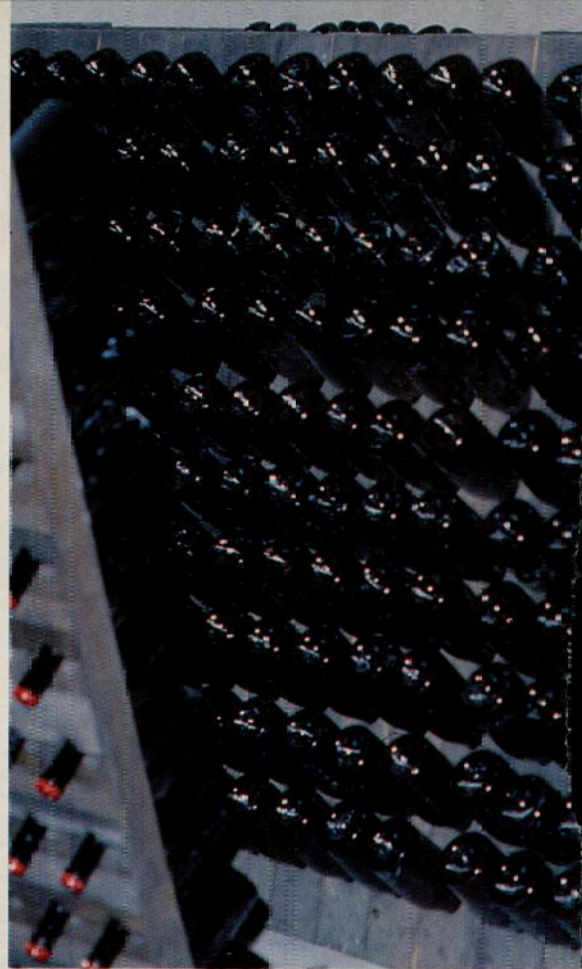
«Possibilità di acquistare bollicine vecchie? Certamente, e anche mal conservate. Quelle più sicure da questo punto di vista sono indubbiamente le provenienti da metodo charmat, che ha minor bisogno di essere programmato. Il Müller Thurgau Cavit, ad esempio, era già finito a Pasqua. Ma i nostri spumanti metodo classico sono, tutto sommato, una piccola produzione. Il problema causato dallo Champagne si ricollega all'ottima operazione di marketing dei francesi, che hanno saputo creare un'attesa. Poi, però...».

* * *

Lily

Dai numeri da vertigine, a quelli piccoli e preziosi. Si era parlato prima di Franciacorta; diamo allora rapidamente la parola ad alcune aziende di questo piccolo paradiso. Direttore commerciale di Ca' del Bosco è Dario Pogliani. «A fine settembre, abbiamo chiuso le vendite. Ogni giorno riceviamo richieste che non riusciamo ad evadere. Ma non credo che la mia azienda rappresenti un'eccezione: tutte quelle che lavorano in un certo modo sono più o meno nella nostra situazione».

Lucia Barzanò de il Mosnel sta vivendo una stagione particolarmente felice. «La Franciacorta ha avuto un incre-



mento del 30 per cento: problemi non ce ne sono proprio, al punto che le vendite sono costanti anche nei periodi meno "caldi". La mia impressione è che, a certi livelli, questo prodotto si stia destagionalizzando».

Come un'eco, Bellavista colloca senza intoppi le sue 500-600 mila bottiglie. Dice il responsabile vendite, Giacomo

Autoclavi orizzontali per la preparazione di spumante con il metodo Charmat o Martinotti, che dir si voglia. In questo modo è facile programmare "just in time" secondo le esigenze del mercato





La pupitre è il simbolo stesso del metodo classico: su questi cavalletti lo spumante matura lentamente nella propria bottiglia, vero vaso vinario al pari di una botte o di una barrique

Venturelli: «Solitamente le nostre vendite sono già esaurite a settembre, ma qui in Franciacorta restiamo un po' tutti senza prodotto. È probabilmente una zona anomala, che vanta una richiesta sempre elevata. Così il Millennio non ha influito più di tanto».

* * *

E torniamo ai macinatori di grandi numeri. Come **Rotari**, lo spumeggiante marchio della trentina MezzaCorona. Spiega **Stefano Fambri**, direttore marketing e commerciale: «In effetti, c'è stata un'eccessiva euforia, in particolar modo per lo Champagne. Si è quindi creata una grande massa di prodotto che si è accumulato restando invenduto. La nostra azienda, fortemente in crescita, non ha corso questo rischio più di tanto. Il trend è stato positivo, soprattutto all'estero ma anche in Italia. Siamo stati prudenti, insomma, anche se indubbiamente qualche problema s'è verificato. Mi risulta che anche in altri Paesi, come Germania e Stati Uniti, abbiano lamentato situazioni analoghe. Non si è quindi trattato di un fenomeno squisitamente italiano».

* * *

Nel vecchio Piemonte, terra per antonomasia di spumantisti storici, andiamo ad ascoltare **Fontanafredda** per voce di **Roberto Bruno**. «La situazione – e non solo in Italia ma anche, per quel che ne so, nel Regno Unito – è risultata abbastanza penalizzata sul comparto degli spumanti: secchi e dolci, Charmat e classico. È successo che nei due anni precedenti al Capodanno 2001 si sia creata una sorta di frenesia da evento, che ha fatto partire in anticipo grosse iniziative commerciali. Il via l'hanno dato le Case dello Champagne fin dal '98, spingendo più possibile il ritiro, basinando un probabile esaurimento».

«L'andamento delle vendite è stato quindi sostenuto e vivace in tutti i livelli, ma poi i consumi si sono rivelati inferiori alle attese e molti operatori si sono ritrovati con stock consistenti e di alto va-

lore, quindi con notevole immobilizzo di capitale. Questo fatto ha condizionato automaticamente gli acquisti successivi».

«Oggi, il confronto con il '99 è impietoso. Buona parte dei clienti ha ritirato il più tardi possibile per smaltire le giacenze. Le flessioni sono state di un -10 per cento, rispetto al '99, per quanto riguarda l'Asti, e del -15 per Champagne e spumante classico».

«Bisogna comunque distinguere tra Grande distribuzione organizzata, dove la flessione è stata più sostenuta, e Horeca, dove invece il mercato ha tenuto».

* * *

Giuseppe Farini è il direttore vendite della **Gancia**, un nome che fa pensare immediatamente alle bollicine. «L'evento aveva messo in allarme tutti i buyer: nessuno ha voluto farsi cogliere senza prodotto e quindi sono stati firmati ordini molto consistenti. Ci sono stati insomma euforia e tanto ottimismo. Le cose, invece, non sono andate come previsto, e gli stock si sono trascinati nel tempo: a fine dicembre 2000 si poteva ipotizzare che l'80 per cento del prodotto in vendita risaliva all'anno precedente».

«La nostra situazione non è stata comunque troppo difficile anche perché, generalmente, se vendiamo un po' di più a Natale, ci salviamo a Pasqua, che consideriamo quasi una coda delle feste di fine anno. Il problema, però, c'è stato: le strutture che avevano venduto tutto il nostro prodotto non ne hanno acquistato di nuovo finché non hanno smaltito quello di altre marche che conservavano in magazzino. Diciamo che per il Natale 2000 abbiamo venduto un -8 per cento rispetto al precedente. Per lo Champagne si parla di segni meno a due cifre».

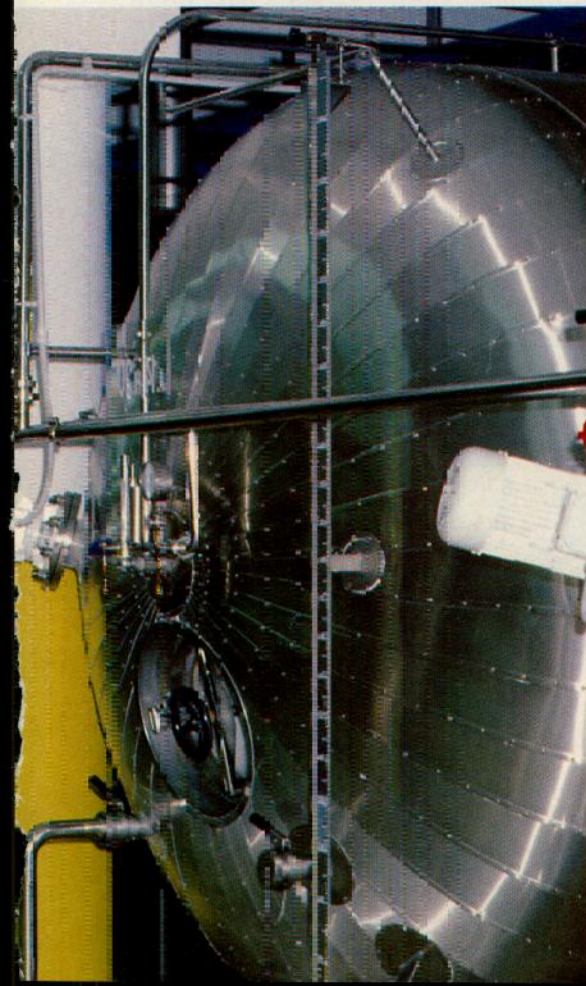
* * *

Sempre in Piemonte, un altro marchio di prestigio e molto dinamico: **Barbero**. Ci illustra la situazione il direttore vendite, **Maurizio Bellé**: «Il problema è decisamente grosso per i produttori di Champagne, che lamentano giacenze alte, direi meno per gli spumantisti italiani. Per quanto ci riguarda direttamente, i dati Nielsen sono più che confortanti: il nostro Conte di Cavour è andato proprio bene».

«Certamente le scorte elevate hanno creato appesantimento, ma per gli spumantisti, ripeto, non si tratta di una situazione drammatica. E questo per un motivo molto positivo: lo spumante si sta finalmente stagionalizzando. Per fare un esempio, il Brachetto si vende e si consuma ormai tutto l'anno, non è più legato a determinati eventi come in passato e come invece mi sembra lo sia ancora lo Champagne».

E con queste note di vero augurio per la nostra produzione chiudiamo questa carrellata nel favoloso mondo delle bollicine e delle feste di fine Millennio. Perché, a questo punto, almeno di una cosa siamo finalmente sicuri: che è ormai cominciato il terzo...

Bruno Donati



Il Millennium Bug dello Champagne

di Alessandro Torcoli

I vari "Dom" non si scompongono granché. Con centinaia d'anni di esperienza nella vendita e nella promozione del loro Champagne, certamente non si sono fatti travolgere dagli isterismi collettivi di fine millennio. Eppure, i fax di redazione sfornano fogli infarciti di segni negativi, provenienti dal Cive (pronuncia: "se-i-ve-se"), *Comité Interprofessionnel du vin de Champagne*, l'organizzazione che diffonde i dati ufficiali. A ottobre 2000, il numero di bottiglie uscite dalle cantine era inferiore del 28,26% a quello dell'anno precedente. Se poi consideriamo le esportazioni nei vari Paesi, ci troviamo di fronte a un -45,98% nel Regno Unito, - 51,22% nei Paesi Bassi, -35,88% in Belgio e -31,28% in Svizzera.

Possiamo ripetere le considerazioni sullo spumante italiano, cioè che gli studiosi di marketing hanno preso un abbaglio: chi comprava una bottiglia non ha bevuto il doppio per brindare all'evento; chi acquistava la bottiglia da 20 mila lire non ne ha spese 50 per il Capodanno 2000 e tanto meno per il 2001.

La verità è che, nel 1999, i responsabili degli acquisti nella Grande Distribu-

zione Organizzata sembravano comportarsi come operatori di Borsa, la cui regola è «*buy on rumors, sell on news*», "compra sulle voci e vendi sulla notizia", ma si sono sbagliati, proprio come capita spesso a Piazza Affari. La voce più dannosa, in questo caso, era quella che considerava la quantità di Champagne in cantina non bastevole alle richieste dei consumatori per il gran botto del 2000, quello "di fine millennio" (che poi, come ormai accettato, era un "falso storico").

Il gran botto, in effetti, c'è stato. Non quello della festa, bensì lo scoppio della "bulle" du Millénaire, la "bolla" del Millennio, come l'ha definita lo stesso Cive, spiegandola così: «*L'effetto millennio è stato largamente sopravvalutato dalla distribuzione, tanto in Francia, quanto all'estero, senza dubbio a causa delle voci speculative sulla penuria e l'impenettabilità dei prezzi diffuse nel 1997 e nel 1998*». Eppure nel 1998 le istituzioni preposte alla difesa dello Champagne avevano smentito con decisione tutte le previsioni di penurie.

Niente da fare: le cantine si sono attrezzate per la guerra del marketing san-



si-vestrino. Da una parte le grandi marche con le supercuvées del Secolo e del Millennio, bottiglie-evento dal prezzo mirabolante. Dall'altra il *récoltant-municipal*: (produttore medio-piccolo che coltiva vigne proprie, raccoglie le uve ed

Spedizione in bottiglie di Champagne nel 1999

Paese	1999	1999/1998 (%)
Francia	190.530.170	+ 6,46

Export totale	136.591.291	+ 20,39
1° Regno Unito	32.261.232	+ 33,85
2° Stati Uniti	23.700.839	+ 39,83
3° Germania	17.496.865	- 9,4
4° Belgio	10.753.197	+ 13,5
5° Italia	9.431.994	+ 15,63
6° Svizzera	8.658.165	+ 3,22
7° Giappone	3.946.155	+ 32,61
8° Paesi Bassi	3.443.679	+ 45,28
9° Canada	2.492.938	+ 80,97
10° Australia	1.656.231	+ 26,78

TOTALE	327.121.461	+ 11,87
---------------	--------------------	----------------

Spedizione in bottiglie di Champagne fino al novembre 2000

Paese	gen/nov 2000	gen/nov 2000/1999 (%)
Francia	120.305.334	- 24,99

Export totale	92.258.593	- 26,17
1° Stati Uniti	18.636.736	- 19,76
2° Regno Unito	17.430.696	- 41,99
3° Germania	11.638.401	- 23,25
4° Italia	7.459.817	- 12,50
5° Belgio	6.290.025	- 32,05
6° Svizzera	5.636.745	- 29,04
7° Giappone	2.882.815	- 22,38
8° Spagna	1.934.000	+ 18,74
9° Paesi Bassi	1.698.811	- 40,96
10° Australia	1.356.420	- 17,79

TOTALE	212.563.932	- 25,51
---------------	--------------------	----------------

un sempre più ottimale rapporto qualità-prezzo.

La **Cantina Beato Bartolomeo** di Breganze, nel cuore della omonima Doc che ha rilanciato, accanto al Rosso (Merlot), al Bianco (Tocai), e al Cabernet, il passito dolce-non dolce Torcolato da uva Vespaiola, pigiato quest'anno per la sesta edizione in pubblico, nella piazza dei Signori a Vicenza, nel corso di una riuscitissima manifestazione coreografica, accanto al Kilò (Cabernet Sauvignon '98 dalla tenuta di uno dei soci) presentato l'anno scorso, punta quest'anno sulla propria linea spumanti rivisitata anche nel *packaging*, dalle note cromatiche più riconoscibili. Fra questi, un Vespaiolo demi-sec, un Pinot bianco Brut e un Prosecco extra dry.

Fausto **Maculan**, l'aedo del Torcolato e primo artefice dei successi della Doc Breganze con il taglio bordolese Fratta, firma lo "Speaia" (55% Cabernet Sauvignon, 45% Merlot). È una novità assoluta, perché frutto di un gemellaggio con l'altra fiorente Doc della stessa area geografica, ma a Sud di Padova, quella dei Colli Euganei. In società con il direttore di quest'ultimo consorzio, Claudio De Bortoli, Fausto Maculan ha infatti animato una nuova azienda vitivinicola a Vo', che prende il nome, come il nuovo vino, da una lavorazione del baco da seta che lì un tempo si faceva.

Un capitolo a parte va dedicato ad alcune grandi e prestigiose aziende venete la cui collocazione in questo pur importante ambito territoriale, dove peraltro hanno la loro sede (nel Veronese e nel Vicentino), mal si sposa con una politica imprenditoriale che le ha portate ad acquisire e valorizzare altre realtà vitivinicole italiane. Parliamo della Pasqua, di Zonin e del Giv.

VENETO

Il **Giv (Gruppo italiano vini)** di Calmasino (Verona) prosegue nel piano di potenziamento delle principali marche iniziato lo scorso anno. Un nuovo Chianti di qualità a marca Melini è stato presentato nella grande distribuzione inglese e tedesca e, sul mercato nazionale, l'operazione coinvolgerà anche un Sangiovese. Così con linea Santepietre della Lambertini: prodotti classici del territorio presentati in confezione elegante su buona qualità. Un successo in Germania e Italia. Ma ci sono i nuovi prodotti: dopo che l'Orvieto è entrato in una fase di "stanca", il Giv ha deciso di reinterpretare il vino con la marca Bigi proponendo due prodotti novità: uno per la grande distribuzione e uno per l'alta ristorazione. È ancora allo studio il *packaging*, ma i nuovi prodotti sono già sotto attento controllo nelle degustazioni. Comunque, nuovo cavallo di battaglia è la linea prodotta dalle cantine del progetto Giv Sud. Vengono presentati i vini siciliani della acquisita cantina Rappalà per la grande distribuzione, che si affiancheranno a quelli presentati lo scorso anno per l'alta ristorazione: Casalj, Nuhar, Gran Cru. Dalla cantina Terra degli Svevi (Vulture) viene poi proposto un Aglianico Riserva, nonché un prodotto più semplice, ma sempre di grande qualità, per la Gdo.

Progetto Mezzogiorno è anche il contenuto dell'azione rivolta alla valorizzazione dei vini del Sud d'Italia attuato dalla **Pasqua Vigneti e Cantine** di Verona. Iniziata con la produzione nel '98 della linea Masserie del Salento, e proseguita l'anno scorso con la *joint-venture* della siciliana Fazio Wines di Erice, la Pasqua ha ora acquisito 80 ettari di terreni in Puglia nella Doc Manduria, la zona del Primitivo. I risultati, affidati alla supervisione di Giorgio Pasqua (la presidenza delle Cantine è passata in ottobre a Carlo Pa-

squa) si vedranno ai prossimi Vinitaly.

L'impero **Zonin** sente sempre più gli effetti del "tornado" Giacosa, ossia dell'apporto tecnico di uno dei massimi enologi italiani, Franco Giacosa appunto. È a lui che si deve l'impresa faraonica della riconversione da Casarsa a Guyot dei 100 ettari a vigneto dell'azienda friulana **Ca' Bolani**, i cui vini sbarcano al Vinitaly 2001 con un completo *restyling* dopo trent'anni di vita. Bottiglie di vetro scuro e nuove etichette "da meditazione", come spiega il direttore commerciale Zuffellato. Ma è prima di tutto sostanza, più che forma, quella che la Ca' Bolani-Zonin propone a Verona, puntando in particolare su un Refosco dal peduncolo rosso che trova nella Bassa friulana le sue naturali espressioni migliori. Tutto veneto è il Recioto Passito Zonin Gambellara Doc, dal crescente successo commerciale, che ha riconquistato - dice l'azienda - la migliore ristorazione veneta. E, poi, ci sono i Zonin classici. Insolita morbidezza caratterizza il Grignolino del **Castello del Poggio**, la cui maggiore colorazione è dovuta a una prolungata macerazione sulle bucce dopo l'eliminazione dei troppo tannici vinaccioli. Una Bonarda d'eccellenza, accanto a Philéo e agli altri spumanti *sur lie*, caratterizza la produzione de **Il Bosco** di Zanevredo (Oltrepò Pavese). Ma tutte le attenzioni sono puntate sul **Fuodo Principi di Butera**, la tenuta siciliana Zonin la cui cantina sarà inaugurata a giugno. Intanto al Vinitaly è presente un Igt Sicilia Nero d'Avola in purezza che farà da preludio al varo dell'atteso Merlot Zonin trinacrio preannunciato in anteprima alla rassegna scaligera del 2002. Anche gli Zonin della Maremma restano per ora nelle segrete della cantina. Certo, il programma dimostra di puntare sempre più sulla valorizzazione dell'alta tipicità dei migliori vini italiani: come a dire, Vicenza (o meglio, Gambellara) "caput mundi".

Passando ancora più a Est, il Trevigiano è terra di spumantistica per eccellenza. La **Carpenè Malvolti** lancia al Vinitaly il "Dolce Superiore", una originale e innovativa couvée di Prosecco e Moscato Fior d'arancio dei Colli Euganei, destinata nelle intenzioni commerciali a collocarsi fra gli Asti e i dry, un prodotto capace di catturare il gusto dei giovani. Altra novità-proposta, un Prosecco di qualità destinato al mercato *horeca* in bottiglie da solo 20 centilitri, corrispondenti a due flûte. Tappo a fungo di plastica brevettato per garantire la fragranza dei profumi. Un Prosecco a portata anche di frigo-bar più attenti alle esigenze di un cliente meno banale, o più esigente.

Per richiamare la passione e il sentimento di una ricorrenza speciale, **Villa Sandi** di Giancarlo Moretti Polegato presenta come novità "Armonia di Cupido", la bottiglia dedicata "a tutti gli amanti del buon vino e dei piaceri della tavola". Prodotta nell'esclusiva Glaxa, la bottiglia che mantiene il vino fresco durante tutto il pasto senza l'utilizzo del secchiello, Armonia di Cupido si veste di



In Piemonte un tavolo è immediatamente tappezzato di bottiglie e di bicchieri, tante sono le proposte di questa regione fortemente vocata

li nella versione annata 1998, vino che, annunciava l'anno scorso il giovane e preparato Roberto Pighin, era già nato con una marcia in più.

Dalla **Livon** di Dolegnano (Udine) l'anteprima del Braide Alte 1999, che uscirà peraltro sul mercato non prima di settembre, dopo quindici mesi di affinamento in bottiglia. In contemporanea al Vinitaly esce invece il Braide Mate '99. Sempre dell'azienda friulana, dalla tenuta toscana di proprietà (l'azienda agricola Borgo Salcetino, frazione del Comune di Radda in Chianti), vengono proposti allo stand il Rossole '98 (cuvée di San-

FRIULI- VENEZIA GIULIA

giovane e Merlot) e il Chianti Classico Riserva "Lucarello" '98.

Con il "Corte dell'Abbà", un vino firmato dall'enologo Donato Lanati, **Villa Frattina**, gruppo Averna, continua nella ricerca della qualità nella Destra Tagliamento (l'azienda è a Ghirano di Prata di Pordenone).

I Locatelli della **Tenuta di Angoris** (Cormons) annunciano al Vinitaly un piano di investimenti sulla collina di Rocca Bernarda (Colli orientali del Friuli), in zona Doc Isonzo e in cantina. Per "Spiùle", uvaggio di Chardonnay e Sauvignon (70% e 30%), e il "Ravost" '97, uvaggio rosso di Schioppettino (70%) e Refosco, dei Colli orientali, l'obiettivo è una selezione ancora più pignola, che può essere tastata allo stand. La completa trasformazione dell'azienda verso i massimi traguardi della qualità è fissata, dicono i Locatelli, al 2005.

Fantinel, di Pradamano (Udine), continua, vulcanico, nel forgiare nuovi vini. Ripropone, in una nuova versione, il Barone Rosso Platinum (Cabernet, Merlot e Refosco) accanto a un Super White (da Tocai, Pinot bianco e Sauvignon), dove l'uvaggio è frutto di attenti studi del professor Zironi dell'Università di Udine. Con la nuova azienda **La Roncaia** (Colli Orientali, località Nimis), Marco Fanti-

nel propone a Verona in prima assoluta l'Eclisse (assemblaggio di Chardonnay barricato, Sauvignon e Picolit) e il Fusco, uvaggio friulano rosso di Refosco e Tazzelenghe.

Torniamo nella Destra Tagliamento, la zona geografica del Friuli-Venezia Giulia che rientra nella provincia di Pordenone, quasi a cavallo con il Trevigiano. La **San Simone** lancia sul mercato la sua linea "Prestige" di vini Friuli Doc Grave completamente rinnovata nel *packaging*.

La **Teresa Raiz** di Tosolini vuole dimostrare al Vinitaly la costante crescita dell'azienda di Marsure di Povoletto, piccola località in provincia di Udine che vanta preziosi vigneti nel cuore del Collio. Vengono presentati due vini della linea Le Marsure, ottenuti da uve del Collio e del Cof (Colli orientali del Friuli): sono il Querciolo Igt Friuli Grave 2000 e lo Chardonnay Igt Grave 2000. La manifestazione veronese vede anche il ritorno del Decano Teresa Raiz, il rosso che ha saltato un anno in attesa delle migliori espressioni venute, per l'appunto, dalla vendemmia 1999 ora in vetrina. Nuove tutte le etichette, di gusto raffinato e leggero.

* * *

Spostandoci in Emilia Romagna, troviamo l'azienda **Umberto Cesari** pronta con l'uscita dei Sangiovese di Romagna Doc e Doc Superiore 2000 "Ca' Grande", con il Cabernet Sauvignon 2000 "Ca' Grande", il Trebbiano di Romagna Doc 2000, il Parolino, il Malise e la Docg "Colle del Re" Albana di Romagna secco 2000.

La Cesari fa parte del Consorzio Grandi Vini, cui partecipano anche Pighin, Villa Girardi, Michele Chiarlo, Garofoli, Carpineto, Mantellassi e Bisol. Proprio di quest'ultima, a pieno titolo veneta, ci piace parlare in area modenese per una singolare iniziativa che ha preso. L'azienda spumantista **Bisol** di Valdobbiadene, oltre a presentare, all'ampio e tipico stand del Con-

EMILIA ROMAGNA

sorzio Grandi Vini, i frutti delle nuove selezioni clonali in vigneto (il Vinitaly sarà la prima occasione per assaggiare il Vintage 2000) e la nuova linea di etichette che vestono una bottiglia esclusiva appositamente disegnata per la Casa, ha appena approntato una speciale Magnum in vista del nuovo Mondiale di Formula Uno (1.000 pezzi dedicati esclusivamente ai collezionisti clienti Ferrari). Come a dire, Valdobbiadene si colora di rosso.

Spumeggianti novità pure alle **Riunite** di Reggio Emilia. Tre, per l'esattezza: un Lambrusco Reggiano Doc (da uve di Lambrusco Marani, Salamino e una goccia di Ancellotta); un classico modenese Lambrusco di Sorbara Doc, dal bel colore rosato intenso e dal profumo di violetta; e un Lambrusco Gasparossa di Castelvetro Doc, prodotto nelle colline di Modena, particolarmente morbido e piacevole.

Dalla **Cavaro**, oltre al Luce di Sole, bianco da tavola prodotto in vigna allevata secondo metodi biologici, che è stato presentato al Vinitaly l'anno scorso e che sta ottenendo un particolare successo in Giappone, viene proposta una nuova gamma di vini in barrique espressamente pensati per i mercati esteri, America e Asia. Ne è capofila un Sangiovese Riserva Superiore Doc.

Ancora Sangiovese Riserva, da uve Sangiovese in purezza: ecco il Camporosso, nuovo vino della **Ermene Medici** di Reggio Emilia che, oltre a fare Lambruschi, potenzia e completa così la gamma dei suoi prodotti di nicchia ottenuti nella propria azienda Poggio Pollino sui Colli imolesi.

Il **Gruppo Coltiva** (controllato da Civ&Civ di Modena e da Cevico di Lugo), dopo aver archiviato il 2000 con un fatturato di 142 miliardi di lire in crescita del 10% (realizzato per metà nella grande distribuzione), sta puntando a valorizzare qualità, servizi e singoli marchi. Massima attenzione al mercato estero (31% del fatturato): America, Europa, Giappone.

La **Chiarli** di Modena completa il *restyling* di tutte le sue bottiglie destinate agli scaffali della grande distribuzione, eccezione fatta - conferma Anselmo Chiarli - per quelle storiche, come il "vestito" del Lambrusco Vecchia Modena, prodotto di punta dell'azienda assie-

L'insolita facciata della Regione Lombardia: il calore del legno per cancellare la fredda sagoma di cemento dei padiglioni fieristici



Cellai – sono davvero impressionanti”.

Avignonesi presenta **Vino Nobile '97** Riserva, riproponendo per una annata eccezionale la storica etichetta della Casa dello stesso tipo di carta e

TOSCANA

con la medesima veste tipografica di allora.

Castell'in Villa della principessa Pignatelli della Leonessa, fedele alla tradizione, punta sull'annata '97 del suo Poggio delle Rose.

La Fattoria **La Cusona** Guicciardini Strozzi con il Millanni e il Sodole 1998, e in anteprima anche una degustazione degli stessi rossi '99 e il Merlot in purezza Selva scura, propone la Vernaccia di San Gimignano Riserva (leggermente barricata) e una più fruttata con l'aggiunta di un 10 per cento di Chardonnay.

La **Col d'Orcia** presenta: Brunello Riserva '95, Olmaia '97, Rosso di Montalcino '99, Moscadello di Montalcino Pascena '98, i nuovi Pinot grigio Sant'Antimo Doc e Rosso degli Spezieri Toscana Igt 2000.

Alessandro François del **Castello di Querceto** in Greve porta l'annata '97 del suo Chianti Il Picchio e dei SuperTuscans La Corte e Querciolaia. Cambiano, dopo vent'anni, le etichette, frutto di un *restyling* più incisivo, ma sempre di genere classico.

Luigi **Cecchi**, presidente della Casa chiantigiana, lancia il Litorale, vino bianco di Maremma a base Vermentino in uscita con l'annata 2000. E annuncia un'altra sorpresa, un vino rosso da scoprire “andando allo stand”.

Se la **Biondi Santi** mantiene un velo di capziosa riservatezza attorno al suo Morellino Riserva, **Vecchie Terre di Montefili** punta sui suoi cavalli di battaglia: il SuperTuscan “Bruno di Rocca” (annata '98) e l'Anfiteatro, Sangiovese in purezza (annata '97). I due vini escono

ora dalla nuova cantina, fra Greve e Panzano, realizzata con il meglio della tecnologia di conservazione e stoccaggio.

Anche **Villa Vignamaggio** è nel solco della tradizione con la riproposizione dei suoi classici cru, il Chianti Docg Riserva Castello di Monna Lisa e il Docg Vignamaggio, di cui esce per entrambi l'annata 1998, annata che si è rivelata, per l'azienda, particolarmente favorevole ai vitigni alternativi, Cabernet e Merlot, che concorrono all'uvaggio del Wine Obsession. Allo studio, per quest'ultimo, il ritocco delle sei diverse etichette che rivestono altrettante bottiglie nello stesso cartone da sei in un approccio ancora più ossessivo con un vino che peraltro risulta, con il '98, più morbido ed elegante.

La **Fattoria del Teso** propone il bianco e il rosso Montecarlo Doc della provincia di Lucca, vinificati dal nuovo enologo Attilio Pagli, il SuperTuscan Anfidiamante '97 e un Vin Santo conservato in caratelli per dieci anni.

E sulla Fi-Pi-Li (la superstrada Firenze-Pisa-Livorno), a Fauglia, ha sede la **Fattoria Uccelliera** che presenta *en primeur* al Vinitaly il Castellaccio rosso '98 (Sangiovese e Cabernet Sauvignon in parti uguali), che sarà commercializzato a gennaio 2002, e il Ficaia 2000 (Sauvignon Blanc, Sémillon, Chardonnay e Pinot bianco).

* * *

La **Cantina Lungarotti** di Torgiano (Perugia), guidata ai successi dalle sorelle Teresa Severini e Chiara Lungarotti, presenterà anche quest'anno un vino di nuova generazione: Aurente, Chardonnay dell'Umbria Igt, maturato in legno per molti mesi (contiene anche un piccolo tocco di Grechetto). E mentre continua il successo del ros-

UMBRIA

so “Giubilante”, presentato l'anno scorso e definito dalla rivista americana *Wine & Spirits* uno dei 9 migliori vini italiani e tra i 100 migliori del mondo nell'anno 2000, l'intera gamma Lungarotti (con i vini bandiera “Torre di Giano Riserva Il Pino” 1998 e “Rubesco Riserva Monticchio” annata 1992) si presenterà rinnovata graficamente con un nuovo logo e nuove etichette, a ulteriore testimonianza del notevole rinnovamento aziendale.

* * *

La **Fazi Battaglia** ha in serbo per il cinquantenario dell'azienda un Verdicchio vendemmia tardiva dai migliori cru, ipermaturato ma non bottrizzato. Maria Luisa Sparaco ha deciso di vestire questo straordinario vino, che sarà fatto degustare soltanto agli operatori diretti collaboratori dell'azienda, con una perfetta copia della prima bottiglia e relativa etichetta del primo Verdicchio imbottigliato da suo nonno, che si trova esposta al Museo di Cupramontana. Questo tuffo nel passato imprime tuttavia nuova vitalità alla Fazi Battaglia, che sta realizzando un piano di rinnovo dei suoi vigneti di Jesi, utilizzando i migliori cloni storici sotto l'attento apporto specialistico del professor Attilio Scienza e del Consorzio. Si andrà avanti a 15 ettari all'anno con messa a dimora di 5 mila ceppi per ettaro.

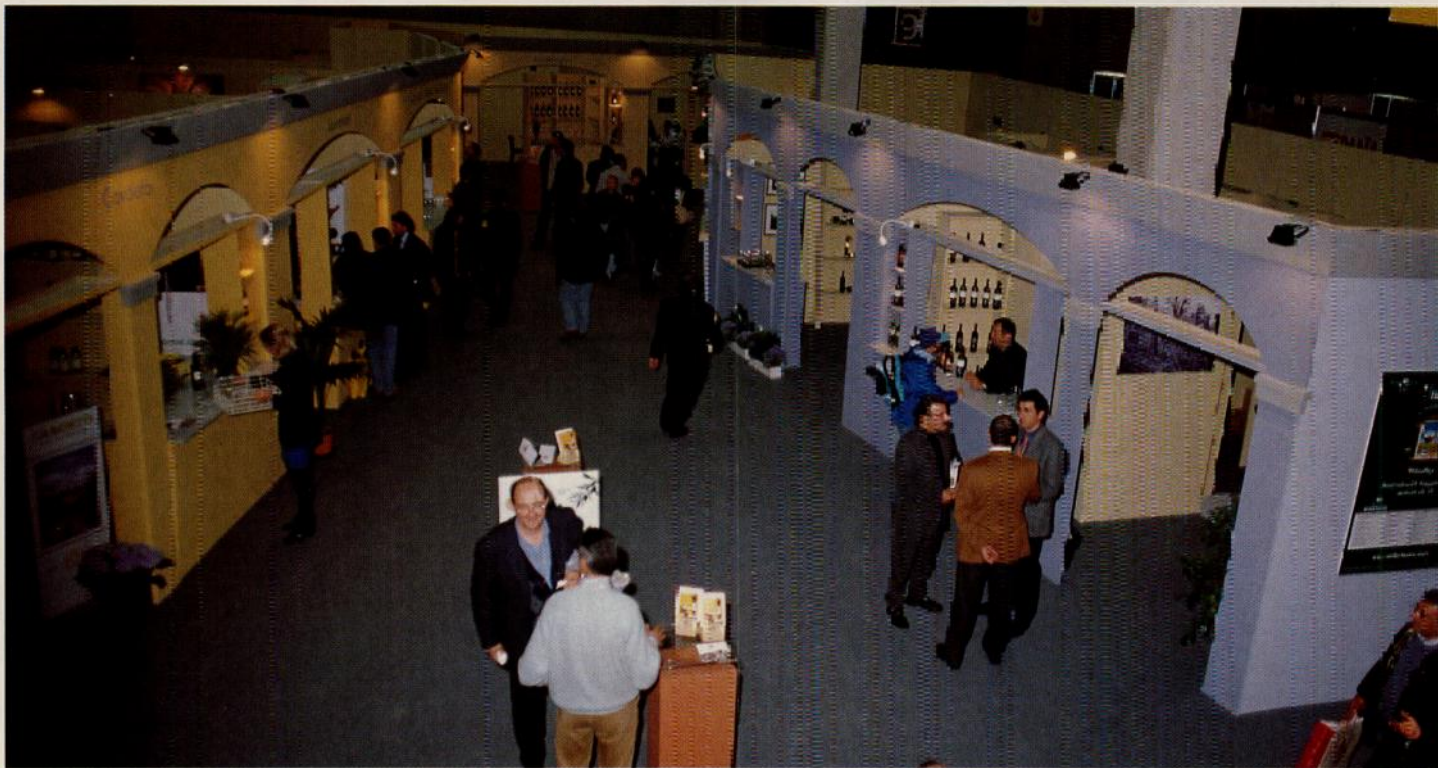
La **Garofoli**, come anticipa il titolare, nonché presidente del Consorzio del Verdicchio, Gianfranco Garofoli, presenta la nuova annata 1999 del Podium, Verdicchio Classico superiore, affinato in acciaio e in bottiglia.

Ancora Verdicchio, ovviamente, dalla **Terre Cortesi Moncaro**, che lancia un suo cru, il Vigna Novali Castelli di Jesi

MARCHE



Il padiglione del Friuli-Venezia Giulia è sempre affollato soprattutto da chi vuole provare la nuova annata nella più ampia raccolta di stili



L'Umbria appare dall'alto come una delle sue tipiche, splendide piazze. Naturalmente, al posto delle botteghe ci sono stand vinicoli

Salentino Riserva Donna Lisa.

Donato Pinto, della **Cantina di Locorotondo**, ripropone il Terre di don Beppe (Primitivo Doc Manduria) ma dell'annata 1997, e, come novità, un Fiano di Puglia in purezza 1999, affinato in botte. Due vini d'élite, destinati alla migliore ristorazione, che rappresentano la punta dell'iceberg di una produzione annua della cantina di 4,5 milioni di bottiglie. L'obiettivo è di incrementare questa fascia alta, e lo riprova l'acquisizione recente di un'azienda di 220 ettari a Crispiano di Taranto, dove saranno prodotte uve rosse di Primitivo, Aglianico e Cabernet Sauvignon.

* * *

SARDEGNA

Nel panorama dei vini novità, la **Cantina delle Vigne di Olbia** presenta, in particolare, il "Saraira", un Vermentino di Gallura in selezione speciale, frutto di una vendemmia ritardata da viti costrette a una produzione contenuta.

* * *

Al Padiglione Sicilia, coordinato come ogni anno con orgogliosa regia dall'Istituto regionale della Vite e del Vino di Palermo - braccio operativo, nel comparto della Regione Siciliana - sarà ampia la passerella dei grandi vini. Fra le novità, la **Planeta** di Menfi lancia al Vinitaly uno Syrah in purezza 1999, alla cui messa a punto l'azienda lavora da due anni. Ne parla Santi Planeta, spiegando che il loro Syrah entrava in vinaggio (nella quota del 15%) nel Santa Cecilia, che ora, a seguito anche

SICILIA

dell'acquisizione di nuovi vigneti (a Noto e altrove sull'isola) uscirà come Nerc d'Avola in purezza. L'altro vino novità è il Cometa Igt, un Bianco da scoprire. Fiori all'occhiello, le nuove annate dei vini "storici" (già tali nonostante la giovane età dell'azienda Planeta): il Cabernet Sauvignon 1999, il Merlot 1999 e lo Chardonnay 2000.

Anche dalla **Duca di Salaparuta** due prodotti novità che si inseriscono nella linea tradizionale di alta qualità. Sono il Triskelè, un Nero d'Avola in purezza Igt, e il Bennoto, anch'esso Nerc d'Avola, ma Doc Eoro. Il Bennoto è una bottiglia che, anche come fascia di prezzo, si situa fra il top del Duca Enrico e il Terre d'Agala.

La **Florio**, che pure ha visto nell'ultimo periodo crescere i propri volumi di vino Marsala non solo per l'efficace politica commerciale e distributiva attuata in Italia e all'estero ma per un ritorno all'affezione verso questo speciale prodotto e la sua migliorata qualità, porta avanti altri progetti di vini: è il caso del Grecale, presente al Vinitaly. Per la collezione Grandi Riserve di Marsala, c'è il Vintage - Riserva Crc 1975, affinati in tutti questi anni nei tradizionali caratelli di rovere. La Florio è altresì fortemente impegnata nella preparazione di importanti vini da tavola siciliani, ma per questi bisognerà attendere, come si conviene a un progetto che richiede cura e tempi - e come precisa l'amministratore delegato della Florio, Pier Filippo Cugnaso - un'altra tornata del Vinitaly.

Restiamo fra i Marsala. La **Pellegrino** propone una straordinaria Riserva 1980, ma anche Moscato e Passiti di Pantelleria. C'è poi la linea di vini Duca di Castelmonte con l'annata 2000 per i bianchi, "un'annata - dice il dottor Michele Sala - davvero memorabile". E così, nell'imbarazzo della scelta, raccomanda

la degustazione dello Chardonnay.

La **Tasca d'Almerita** ha ormai completato il *rasyling* delle bottiglie delle sue linee, in particolare del Nozze d'Oro e sui Cabernet e Merlot della Cignus. È Camastra il nome del vinaggio due terzi Nero d'Avola e un terzo Merlot, che riprende quello dato a Villa Tasca. Escono, per l'annata 1998, lo Chardonnay, il Cabernet e il portabandiera Rosso del Conte. Per l'annata seguente, il 1999, bisognerà attendere i primi mesi del 2002. Meglio saperlo per tempo.

E, da ultimo, in questa meticolosa, e un po' estenuante, carrellata da Nord a Sud a caccia di novità e di autentiche "chicche" fra i rilucanti stand del Vinitaly, incontriamo la **Tenuta Donnafugata**. "Last but not least", è solo perché siamo arrivati a Marsala, estrema propaggine a Ovest della Sicilia. La nuova proposta commerciale riguarda il *packaging*, che per tutti i vini della *top line* prevede ora il confezionamento in cartoni da sei bottiglie rigorosamente bicchiate e incrociate, per assicurarsi la corretta umidificazione del sughero. A decantare la qualità dei vini aziendali, le cui tipologie sono riproposte pari pari con l'unica variante dell'ingresso delle nuove annate, ci pensa come sempre la dinamica José Rallo, figlia del "pilastro" Giacomo. Racchiude, José, tutto il calore della Sicilia nelle sue parole parlando della "favolosa" nuova annata 2000 del Passito di Pantelleria Ber Ryè, e del Tancredi 1999 della zena Doc Confessa Entellina, di cui - dice José - "Nero d'Avola e Cabernet Sauvignon, che si fondono in un unico, sono di per se stessi espressione matura di una grande tipicità territoriale".

Non resta che seguire questi percorsi per assaporare gli eccezionali traguardi raggiunti dalla vitivinicoltura italiana.

Baldovino Uleigrai



Folla di giovani visitatori nello spazio istituzionale della Regione del Veneto: un colpo d'occhio su tutta la produzione

Giovanni Bosca. Oltre ad Asti, Brachetto, Moscato, Chardonnay e Prosecco, in foggia e confezioni rinnovate, frutto di un anno e mezzo di ricerca grafica in coincidenza con il cambio del millennio, la sorpresa è un brut di Sauvignon, l'Estasi, a lunga permanenza sui lieviti, destinato a identificare l'azienda, anch'esso nella nuova bottiglia. Una bottiglia che vuole essere - dice Giovanni Bosca - innovativa e sensuale, contenendo subliminalmente l'archetipo della Madre terra.

Spostandoci appena verso Sud, le Cantine Velpi di Tortona aggiungono alla loro linea il Sa-Su, un Colli Tortonesi Doc Rosso 1999 di Barbera, che deriva il nome dal fatto di essere ricavato dal culmine collinare di un vecchio vigneto nobilitato ulteriormente da diradamenti consistenti in vigna.

E, ancora: dalla Fontanafredda, accanto al Barolo Dogg 1997, eccezionale annata di cui la Casa aveva promosso, prima in Piemonte, l'emissione dei *wine futures*, l'«Eremo» Langhe Doc, fra le ultime novità

PIEMONTE

dell'azienda barolista, creato con un 70% di Barbera e un 30% di Nebbiolo, maturato nella fase finale per quattro mesi in grandi botti di rovere. Ma l'autentica novità è l'Alta Langa Fontanafredda, primo spumante nato da un progetto, in collaborazione con altre Case storiche, volto a conferire identità territoriale alla lavorazione metodo classico di uve Pinot nero e Chardonnay dell'alta collina nelle province di Cuneo, Asti e Alessandria, che attende ora il riconoscimento della Doc e del pubblico per gli elevati standard qualitativi cui punta.

Dalla Berardi, di Molinetto di Mazzano (Brescia), accanto a un Terre di Franciacorta Rosse '98, lo stand scaligero propone come fiore all'occhiello - si passi la rima - un bresciano Gropello. Ma anche un Franciacorta Docg spumante tradizionale.

Franciacorta, sinonimo di bollicine

nobili, ci porta alla Ca' del Bosco di Maurizio Zanella a Erbusco (Brescia). Ma stavolta la novità non è legata al mondo

LOMBARDIA

ma, bensì al Carmenero, il «vino pecora divertato lupo», come l'originale e provocatoria etichetta ispirata a qualche favola di Fedro suggerisce. Il lupo vuole essere un grande vino che si spoglia di passati, modesti, orpelli. È una opzione di rosso, anzi di nero come il lupo, tratto da un Cabernet franc che rivendica - sulla base degli ultimi, approfonditi, studi del professor Mario Fregoni, come abbiamo riportato nel numero di febbraio - l'iscrizione nell'Albo vigneti quale Carmenero, figlio della Vitis biturica giunta in epoca romana nel Bordolese e confratello di Cabernet Sauvignon, Merlot e Malbec.

Punta sulle bollicine la Berlucchi, forte del successo riportato con il Cellarius, designato da Virarius miglior vino dell'anno. Una novità anche il rinnovato stand aziendale al Vinitaly, trasferito dal tradizionale padiglione 9 al più esclusivo padiglione 16.

Sul fronte del Garda bresciano la Pasini veste di nuovo i suoi Garda Classico Chiaro e Lugana annata 2000 con una etichetta più accattivante, pronta a farsi notare nella sua essenzialità - spiega Diego Pasini - nel campo della ristorazione.

E la Radaelli de Zinis, che con il suo Garda Classico Superiore bianco 1998 ha strappato premi internazionali, continua la sua ricerca enologica con il Poggio Belvedere (Riesling + Pinot grigio). Al Vinitaly, Alessandro Radaelli de Zinis, nella sua veste di presidente del Consorzio Garda Classico, propone una tavola rotonda su «Il vino e l'immagine», che coinvolge i produttori di bottiglie, cartoni ed etichette attorno a un comune progetto di divulgazione delle specificità della zona. Ovvero: spetta a tutta la filiera contribuire al successo di un vino.

Cominciamo dalla Concilio Vini che, nel solco della ricerca sui vitigni locali: (l'anno scorso lanciò il rosso Enazio, riproposizione dell'antico «Oenarthium» citato da Plinio e tratto da vigne trentine coltivate fra Avio e Rovereto) propone ora il Moscato giallo. La particolarità innovativa non sta soltanto nel fatto che il più noto Moscato della zona sia solitamente il Rosa, ma anche nelle caratteristiche organolettiche di questo aromatico, pensato per essere bevuto non da desert, ma a tutto pasto.

TRENTINO

La Cavit, sull'onda del successo della nuova linea di prestigiosi vini Trentino Doc completamente rinnovata anche nella veste con la vendemmia 1999, lancia ora la linea «Terrazze della Luna», già marchio del suo Nevello. È una linea destinata al canale wine-bar e ristorazione, sostenuta da un rapporto ottimale qualità-prezzo, che comprende, tutti Doc Trentino, quattro bianchi (Müller Thurgau, Chardonnay, Pinot grigio e Moscato giallo), quattro rossi (Teroldego Rotaliano, Marzemino, Pinot nero e Cabernet Sauvignon) e un rosato (il Lagrein). Esce poi per la prima volta al Vinitaly, sempre della Cavit, un Vino Santo Trentino Doc 1992 da uve Nosiola vendemmiate a novembre e vinificate a Pasqua. Pensato per il segmento di nicchia, si chiama Arele (nome dialettale dei graticci) e verrà commercializzato, specie sul mercato Usa, in preziose bottigliette da 375 cc., in astucci di legno canadese e avvolto in fogli di carta di legno, a un prezzo superiore alle 80 mila lire.

Allo stand del Gruppo Mezzacorona una novità importante è costituita, già dal primo febbraio, dalla distribuzione in Italia dei prodotti dell'azienda toscana collocata nel cuore del Chianti Classico, la «Castello di Querceto». Una seconda novità è rappresentata da un nuovo marchio di grappa denominata «Nota» con cinque prodotti attentamente curati e selezionati, solo monovitigno, ottenuti con vinacce dei propri vigneti. E c'è una terza novità, rappresentata dall'inserimento del Gewürz-



Relax al primo sole d'aprile sul viale interno della Fiera, prima di ripartire per una nuova serie di incontri e di assaggi

Annate ed etichette nuove che troveremo visitando gli stand

Vini: guida alle novità da provare a Vinitaly

di Baldovino Uicigrai

Chiamiamolo, perché no, "enovagando" fra gli stand del 35° Vinitaly. È forse il neologismo più idoneo a titolare questa rassegna nella rassegna, che qui presentiamo, ovvero questo curioso e dentro la grande vetrina scaligera che ospita il meglio del meglio della produzione vitivinicola italiana.

Civiltà del bere aveva proposto già l'anno scorso ai suoi lettori un itinerario fra gli stand a caccia di novità, di anteprime, di gioielli dell'enciclopedia italiana appena fabbricati da quegli orafi delle vigne che sono le grandi aziende della nostra penisola e delle nostre isole. Lo ripropone quest'anno sull'onda del favore

In questo ampio servizio, una vetrina inedita di Verona con numerose segnalazioni per sapere da subito che cosa assaggiare tra le anteprime ● Sarà così più agevole e fruttuoso per gli operatori programmare le cinque giornate fieristiche

che la nostra iniziativa ha riscontrato anche fra gli stessi produttori, che sono così messi in grado di comunicare, in estrema sintesi, programmi obiettivi, ma, soprattutto, traguardi raggiunti in un coacervo di idee e iniziative importanti.

È facile, infatti, cogliere in tutto il comparto la continua tensione verso l'alto, verso il meglio, verso la qualità in grado di competere a tutti i livelli, internazionali ovviamente.

Non ci siamo, perciò, qui soffermati — come già facemmo volutamente l'anno scorso — sul catalogo completo, e complesso, delle tante aziende che espongono i loro apprezzati prodotti alla Fiera di

Selvapiana: quasi tutte le etichette elencate meriterebbero di più. Pochissime le aggiudicazioni superiori alle 100 mila lire la bottiglia: a ottenerle sono soltanto **Castello di Ama**, **Fattoria di Felsina** e **Monsanto**.

Completamente diversa la situazione dei SuperTuscans a base di Merlot. Anche se continuano a essere di moda, neanche loro si sono salvati dal riflusso: le loro quotazioni, alle aste internazionali, hanno subito anch'esse alti e bassi, scontando aggiudicazioni forse eccessive ottenute nel '99 a New York e Tokio. A signoreggiare tra di essi è ancora il **Masseto**, prodotto da Lodovico Antinori nella tenuta dell'Ornellaia, seguito dal **Vigna L'Apparita** del Castello di Ama. Il **Montiano**, prodotto a Montefiascone da due enologi di grido, Renzo e Riccardo Cotarella, compare all'incanto solo con annate molto giovani che non riescono a

superare le 100 mila lire la bottiglia; gli altri, il **Desiderio** della Avignonesi e il **Lamaione** di Castelgiocondo, sono presenti troppo sporadicamente; il Merlot di **Ca' del Bosco** è stato prodotto una volta sola nel 1990 ed è un vino irripetibile. In vetta, nonostante qualche arretramento, il **Masseto** resta il più richiesto SuperTuscan dopo il Sassetta.

Tra la fine del '99 e la prima metà del 2000 due vini italiani a Doc si sono fatti strada alle aste internazionali, movimentando la situazione piuttosto statica: il

Valpolicella, soprattutto nella versione più pregiata, **l'Amarone**, e la **Barbera d'Asti**, che ha ottenuto mediamente migliori risultati di quella **d'Alba**. Parecchi di questi vini, in ogni caso, hanno spuntato quotazioni superiori alla fatidica soglia delle 100 mila lire la bottiglia: è un risultato incoraggiante, soprattutto se confrontato con le cifre irrisorie ottenute dai vini di queste due tipologie meno conosciute e dalle annate meno importanti. Il miglior prezzo l'ha però ottenuta, (nel 1999), una bottiglia d'antiquariato:



Duca di Salaparuta

SuperItalians

Vino	Produttore	Annata	Lotto	Prezzi base	Aggiudicaz.	Variac. (%)	Prezzo bott. (lire)	Asta
Baredo	Pighin	1985	12 b	£ 160/240	£ 176	=	44.293	Christie's, Londra 22/06/2000
Cabernet Sauvignon	Regaleali	1994	12 b	£ 180/240	£ 209	=	52.598	Christie's, Londra 22/06/2000
Cabernet Sauvignon	Regaleali	1996	12 b	£ 180/240	£ 242	+1	60.903	Christie's, Londra 22/06/2000
Darmagi	Gaja	1983	6 b	£ 180/240	£ 286	+19	143.953	Christie's, Londra 22/06/2000
Darmagi	Gaja	1987	6 b	£ 240/300	£ 330	+10	166.100	Christie's, Londra 22/06/2000
Darmagi	Gaja	1988	12 b	\$ 750/1.000	\$ 1.265	+27	210.833	Sotheby's, Chicago 11/03/2000
Darmagi	Gaja	1989	12 b	£ 340/400	£ 506	+27	127.343	Christie's, Londra 22/06/2000
Duca Enrico	Duca di Salaparuta	1992	12 b	£ 100/160	£ 220	+38	55.367	Christie's, Londra 22/06/2000
Gravello	Librandi	1993	12 b	£ 180/240	£ 220	=	55.367	Christie's, Londra 22/06/2000
Monteverrano	Silvia Imperato	1996	6 b	\$ 350/500	\$ 633	+27	213.455	Christie's, New York 8/04/2000
Monteverrano	Silvia Imperato	1996	12 b	£ 200/300	£ 462	+54	116.270	Christie's, Londra 22/06/2000
Monteverrano	Silvia Imperato	1997	12 b	\$ 700/1.000	\$ 1.725	+73	290.845	Christie's, New York 8/04/2000
Monteverrano	Silvia Imperato	1997	12 b	\$ 850/1.100	\$ 1.495	+36	252.118	Sotheby's, New York 15/04/2000
San Giorgio	Lungarotti	1982	12 b	£ 180/240	£ 198	=	49.830	Christie's, Londra 22/06/2000
San Leonardo	Guerrieri Gonzaga	1990	12 b	\$ 400/600	\$ 437	=	73.681	Christie's, New York 8/04/2000
Terre Brune	Cantina di Santadi	1994	12 b	£ 140/180	£ 220	+22	55.367	Christie's, Londra 22/06/2000
Torre Ercolana	Colacicchi	1990	12 b	£ 240/300	£ 286	=	75.552	Christie's, Londra 3/02/2000
Turriga	Argiolas	1993	12 b	£ 130/170	£ 242	+42	60.903	Christie's, Londra 22/06/2000
Turriga	Argiolas	1994	12 b	£ 140/180	£ 242	+34	60.903	Christie's, Londra 22/06/2000
VII Opera Prima	Fratelli Rogna	1991	12 b	£ 150/200	£ 154	=	38.757	Christie's, Londra 22/06/2000
Amabile del Ceré	Quintarelli	1981	12 b	£ 200/260	£ 209	=	55.384	Christie's, Londra 27/01/2000
Batàr	Querciabella	1994	12 b	£ 140/180	£ 110	-21	29.517	Christie's, Londra 6/04/2000
Batàr	Querciabella	1994	12 b	£ 80/120	£ 77	-4	20.405	Christie's, Londra 18/05/2000
Batàr	Querciabella	1996	12 b	£ 140/180	£ 110	-21	29.517	Christie's, Londra 6/04/2000
Batàr	Querciabella	1996	12 b	£ 80/120	£ 110	=	29.150	Christie's, Londra 18/05/2000
Cervaro della Sala	Castello della Sala	1996	12 b	£ 100/150	£ 187	+25	47.062	Christie's, Londra 22/06/2000
Gaia & Rey	Gaja	1988	8 b	£ 120/160	£ 176	+10	69.959	Christie's, Londra 27/01/2000
Gaia & Rey	Gaja	1995	12 b	£ 380/440	£ 506	+15	127.343	Christie's, Londra 22/06/2000
Now It Is Just Wine!	Vinnaïoli Jermann	1996	12 b	£ 260/340	£ 396	+16	99.660	Christie's, Londra 22/06/2000
Terre Alte	Livio Felluga	1993	12 b	\$ 300/400	\$ 287,5	-4	47.917	Sotheby's, Chicago 11/03/2000
Vecchio Samperi	De Bartoli	1945	6 b	£ 250/300	£ 352	+17	177.173	Christie's, Londra 22/06/2000
Where the Dreams	Vinnaïoli Jermann	1991	12 b	£ 220/280	£ 308	+10	77.513	Christie's, Londra 22/06/2000
Where the Dreams	Vinnaïoli Jermann	1992	12 b	£ 220/280	£ 352	+26	88.587	Christie's, Londra 22/06/2000
Where the Dreams	Vinnaïoli Jermann	1994	12 b	£ 320/400	£ 352	=	88.587	Christie's, Londra 22/06/2000

Italbordolesi

Vino	Produttore	Annata	Lotto	Prezzi base	Aggiudicaz.	Variaz. (%)	Prezzo bott. (lire)	Asta
50 & 50	Avignonesi/Capannelle	1990	12 b	£ 440/520	£ 462	=	116.270	Christie's, Londra 22/06/2000
Allodio	Podere San Michele	1997	12 b	£ 160/200	£ 155	-3	41.204	Christie's, Londra 22/05/2000
Ateo	Ciacci Piccolomini	1995	24 b	£ 200/300	£ 176	-12	23.261	Christie's, Londra 20/03/2000
Bruno di Rocca	Vecchie Terre di Montefili	1988	12 b	£ 380/420	£ 374	-2	94.123	Christie's, Londra 22/06/2000
Bruno di Rocca	Vecchie Terre di Montefili	1990	12 b	£ 300/360	£ 462	+28	116.270	Christie's, Londra 22/06/2000
Bruno di Rocca	Vecchie Terre di Montefili	1994	12 b	£ 200/260	£ 198	-1	49.830	Christie's, Londra 22/06/2000
Ca' del Pazzo	Tenuta Caparzo	1988	12 b	£ 180/240	£ 198	=	49.830	Christie's, Londra 22/06/2000
Cabreo Il Borgo	Ruffino	1985	6 b	£ 120/180	£ 198	+10	99.660	Christie's, Londra 22/06/2000
Guado al Tasso	Tenuta Belvedere	1992	12 b	£ 120/180	£ 220	+22	55.367	Christie's, Londra 22/06/2000
Guado al Tasso	Marchesi Antinori	1993	6 b	FrS 180/260	FrS 385	+48	82.518	Christie's, Ginevra 12/11/2000
Guado al Tasso	Tenuta Belvedere	1995	12 b	\$ 500/700	\$ 690	=	128.697	Christie's, New York 14/09/2000
Guado al Tasso	Tenuta Belvedere	1996	6 b	£ 120/160	£ 176	+10	90.347	Christie's, Londra 16/12/1999
Guado al Tasso	Tenuta Belvedere	1996	12 b	£ 240/300	£ 286	=	71.977	Christie's, Londra 22/06/2000
Le Stanze	Poliziano	1995	12 b	£ 120/150	£ 132	=	34.892	Christie's, Londra 20/03/2000
Le Volte	Lodovico Antinori	1996	12 b	\$ 225/300	\$ 230	=	38.333	Sotheby's, Chicago 11/03/2000
Luce	Frescobaldi/Mondavi	1996	12 b	£ 340/420	£ 374	=	102.538	Christie's, Londra 04/05/2000
Lucente	Frescobaldi/Mondavi	1995	12 b	\$ 350/450	\$ 345	-1	61.274	Sotheby's, Chicago 29/04/2000
Mormoreto	Marchesi de' Frescobaldi	1985	12 b	£ 150/299	£ 242	=	110.733	Christie's, Londra 22/06/2000
Salamartano	Fattoria di Montellori	1995	6 b	£ 160/200	£ 155	+3	82.408	Christie's, Londra 22/05/2000
Sammarco	Castello dei Rampolla	1980	12 b	\$ 800/1.000	\$ 1.035	+4	193.045	Christie's, New York 14/09/2000
Sammarco	Castello dei Rampolla	1985	12 b	\$ 700/1.000	\$ 2.300	+130	320.658	Christie's, New York 5/02/1999
Sammarco	Castello dei Rampolla	1985	8 b	\$ 550/750	\$ 747	=	188.962	Sotheby's, New York 15/04/2000
Sammarco	Castello dei Rampolla	1988	12 b	£ 650/750	£ 396	-39	99.660	Christie's, Londra 22/06/2000
Sammarco	Castello dei Rampolla	1990	12 b	\$ 750/1.000	\$ 1.380	+38	212.750	Sotheby's, New York 17/09/1999
Sammarco	Castello dei Rampolla	1990	12 b	\$ 700/1.000	\$ 1.265	+15	213.331	Christie's, Los Angeles 14/04/2000
Sammarco	Castello dei Rampolla	1990	12 b	\$ 700/1.000	\$ 1.265	+27	235.944	Sotheby's, New York 16/09/2000
Sammarco	Castello dei Rampolla	1993	12 b	\$ 400/550	\$ 460	=	85.798	Sotheby's, New York 16/09/2000
Sammarco	Castello dei Rampolla	1994	12 b	£ 240/280	£ 308	+10	77.513	Christie's, Londra 22/06/2000
Sammarco	Castello dei Rampolla	1996	12 b	£ 240/320	£ 330	+3	83.050	Christie's, Londra 22/06/2000
Siepi	Castello di Fonterutoli	1995	6 b	£ 140/180	£ 242	+34	128.663	Christie's, Londra 22/05/2000
Solengo	Argiano	1995	6 b	\$ 500/700	\$ 1.150	+64	383.333	Sotheby's, Chicago 11/03/2000
Summus	Banfi	1995	6 b	\$ 300/400	\$ 316	=	97.433	Sotheby's, New York 17/09/1999
Summus	Banfi	1995	12 b	£ 160/220	£ 176	=	44.293	Christie's, Londra 22/06/2000

una Barbera d'Asti **Luigi Coppo** del 1947 (oltre 318 mila lire). Tra i vini di millesimi recenti, invece, ha dominato il campo l'**Ai Suma** del 1995, creato dal compianto Giacomo Bolcogna, che è stato quotato in giugno poco meno di 200 mila lire la bottiglia.

A fare per la prima volta la loro comparsa alle aste sono stati nel 2000 soprattutto vini che si potrebbero definire Super-Italians, visto che come i SuperTuscans sono prodotti di qualità senza Doc né Docg e provengono da svariate regioni: quelli elencati da **Baredo a VII Opera Prima** sono vini rossi, mentre da **Batàr a Now It Is Just Wine!** (la denominazione completa è *Where Dreams, Now It Is Just Wine!*) sono bianchi. È curioso che in en-

trambe le categorie i vini di Angelo Gaja siano in seconda posizione: tra i bianchi ha prevalso il **Vecchio Samperi**, vino di Marsala di lunghissimo invecchiamento, tra i rossi è al vertice il **Montevetrano**, un vino creato da una fotografa di Roma, Silvia Imperato, e da un enologo umbro, Riccardo Cotarella, che nasce in Campania da uve di Cabernet Sauvignon, Merlot e Aglianico. Comunque, le bottiglie firmate dal re del Barbaresco non hanno certo sfigurato: quella di **Darmagi** 1988 è stata aggiudicata a 210 mila lire, mentre il **Gaia & Rey** è stato pagato più dei rinomati bianchi friulani di Livio Felluga e di Silvio Jermann.

Un'altra *new entry* alle aste internazionali del nuovo millennio è stata quella

dei distillati italiani, grappa in testa. I risultati più brillanti li hanno però registrati le acqueviti d'uva, quelle che la distilleria **Nonino** ha battezzato **Ue**: quotazioni da sbalzo, una bottiglia di Ue di Picolit del 1989 è stata pagata quasi 5 milioni di lire (e nella parsimoniosa Londra, non nelle spendaccione New York o Chicago). Quella dell'88 ha spuntato qualcosa in meno, ma le 1.485 sterline pagate per acquistarla superavano il prezzo base (150-200 sterline) addirittura del 643%: segno che la battaglia tra chi si è battuto per aggiudicarsela è stata addirittura feroce. È vero che a formare questi prezzi hanno contribuito anche le bottiglie, firmate da Venini, Riedel e Baccarat, vale a dire le migliori cristallerie del mondo, e quindi oggetto di collezionismo, ma è impressionante il fatto che il **Cognac** ha raggiunto cifre analoghe solo se del miglior cru, la **Grande Champagne**, e solo se del 1828.

Cesare Pillon